Tendencias

¿Es momento de vender la empresa?

A ESTA OPORTUNIDAD HAY QUE ACOMPAÑARLA CON UNA PREPARACIÓN DEL PROCESO, AFIRMA EL ESPECIALISTA

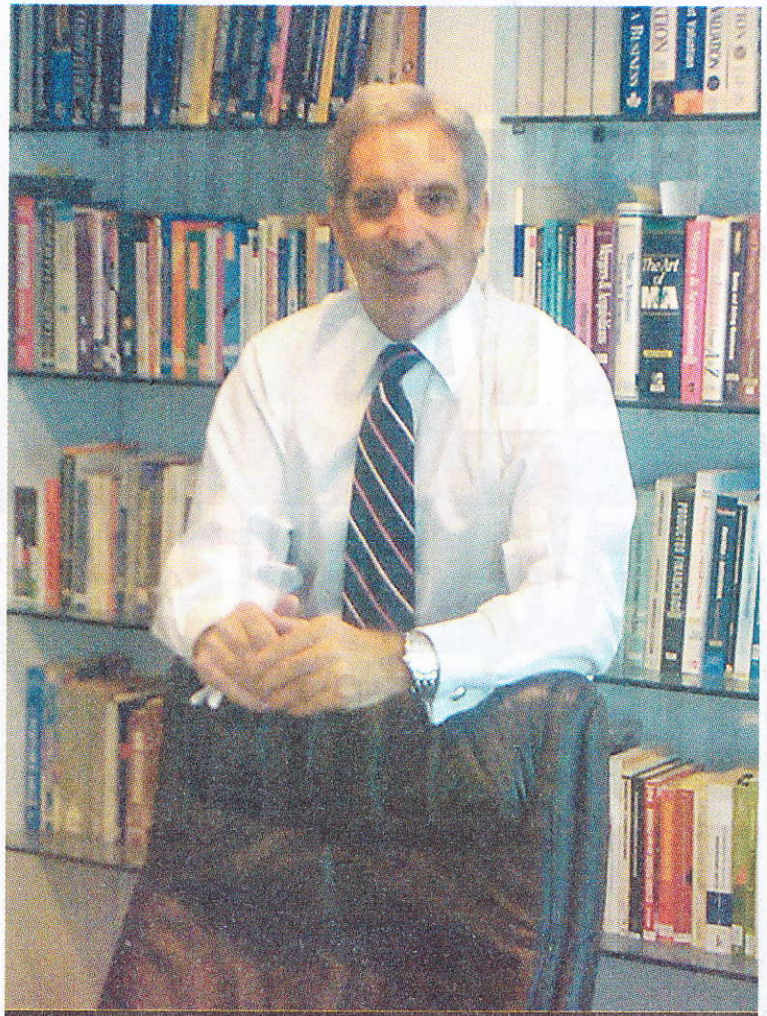
En entrevista con *Expo Prado 2013*, el contador Gustavo Weigel, titular de la firma Weigel Haller dedicada a asesoramiento en Finanzas Corporativas, comentó los movimientos que se perciben en el mercado empresarial en este año.

Dijo que al entrar en el último cuatrimestre del 2013, lo que se ha venido dando ha sido, por un lado nuevos proyectos de inversión y por otro, más operaciones de fusiones y adquisiciones de empresas, dijo Weigel.

Hasta julio de 2013 los proyectos de inversión recomendados por Comap tuvieron un récord de USD 2.184 millones, probablemente muchos de estos sean proyectos presentados en 2012 pero con ejecución en este período.

Concomitantemente, ya sea por ciclo terminado, ausencia de sucesión, incertidumbre sobre el futuro de la economía, falta de financiamiento u otros, se ha observado también mayor inquietud de los empresarios sobre si es un momento óptimo para vender la empresa.

Acerca de esto último, opina Weigel que en general, los procesos exitosos que terminan en un buen contrato para el vendedor y para el comprador, tienen algunas claves en común. Lo primero es diseñar un plan estratégico, determinar claramente los objetivos que se persiguen con la salida y mantener estricta confidencialidad en todo el proceso.



CR. GUSTAVO WEIGEL

Armar una lista corta de potenciales compradores, estudiarlos detenidamente e identificar los candidatos que podrían tener más sinergias con la empresa a vender, permite mayor focalización y ahorra tiempos.

La contratación de especialistas para encargarse de todo el proceso de la venta y encargar a un tercero con experiencia la preparación de la empresa, su presentación del modelo de negocios, la discusión del due diligence y la negociación del contrato, facilita a los dueños no perder la atención del día a día del negocio.

> Valuar la empresa previo a la venta es el primer paso, opinó el profesional

Según Weigel, es clave realizar una valuación de la empresa en forma previa basada en métodos técnicos y arribar así a un rango de valor sobre el cual construir un precio defendible para salir al mercado.

La estructuración del financiamiento de la operación también es clave para un cierre exitoso y en muchas oportunidades las instituciones financieras están dispuestas a fondear al comprador si conocen la potencialidad de la empresa que se vende.

El contador Weigel, finalmente remarcó que el éxito en el cierre de una transacción está condicionado a la cuidadosa preparación de la compañía y del proceso a recorrer.

Diez claves para vender la empresa

1. Estrategia
2. Lista corta de candidatos
3. Valuación de la empresa
4. Identificar factores distintivos
5. Contratar especialista
6. Atender el negocio diario
7. Preparar la empresa
8. Presentar modelo de negocios
9. Estructurar financiamiento
10. Confidencialidad