

Cuándo vender la empresa

¿Cuándo vender? Es de las más importantes decisiones en la venta de la empresa.

Una muy frecuente motivación para vender la empresa es el anhelo del empresario de retirarse, anhelo generado normalmente por la sensación de haber cumplido, acompañada del propósito de hacer algo diferente. El retiro ya no se asocia necesariamente con la edad del empresario, se asocia más con el estado mental y la habilidad de financiario.

Algunos empresarios no desean retirarse, solamente quieren hacer algo diferente. El propósito de dar un giro en su carrera, señala el momento adecuado para vender.

Otro determinante del momento de la venta es cuando se presentan diferencias entre los propietarios de la empresa y por lo menos uno de ellos desea vender. En estos casos es posible que los otros propietarios compren, que estén dispuestos a recibir un nuevo socio o que todos se pongan de acuerdo para vender.

Un cambio en las perspectivas del sector en el que opera la empresa puede precipitar la decisión de venta. Bien, porque las perspectivas son adversas y requiere entonces de redireccionamientos estratégicos fuera del alcance de los actuales propietarios. O bien, porque las nuevas perspectivas son favorables y su aprovechamiento requiere de capital o recursos que los actuales propietarios no están en capacidad o disposición de aportar.

Un entorno favorable para la venta, con el potencial genera a los propietarios la capitalización de beneficios, que de otro modo no serían posibles en muchos años, es otro factor que puede indicar la conveniencia de la venta en un momento dado. Por ejemplo, cuando se presentan épocas de creciente valorización de activos, consolidación del sector de la

empresa, tendencias convenientes del mercado, etc. Estos ciclos aparecen y los empresarios hacen bien al estar alerta para aprovecharlos.

Cuando el inmueble de la empresa se valoriza abruptamente, por ejemplo debido a un desarrollo en sus alrededores, el valor del inmueble puede superar el valor de la empresa. Vale la pena, en estos casos, evaluar la mejor manera de optimizar el valor total, frecuentemente, vendiendo a diferentes inversionistas la finca raíz y la empresa.

Por otro lado, un crecimiento inusual en ventas y utilidades, mejora el valor de la empresa y puede señalar el momento conveniente para la venta. Un viejo adagio dice "*Vende cuando tu negocio tenga un gran botón, no cuando haya florecido*". Los compradores pueden pagar más cuando la empresa, como una flor, está todavía creciendo y ellos ven potencial. Pero si se espera hasta cuando se ha realizado todo, los compradores pueden sentir incertidumbre y pagar menos, a pesar de que las utilidades sean mayores que cuando el negocio estaba en la etapa de "botón".

Cuando se recibe una oferta atractiva no solicitada, puede ser un momento adecuado para vender. La oferta puede provenir de un competidor deseando mayores sinergias, alguien queriendo llegar rápido a su territorio o un comprador que desea sus líneas de producto. En este caso caben ciertas preguntas: ¿es una oferta final, o es mejorable a través de un proceso regular de venta?, ¿Debe el empresario hacer una contraoferta, por cuánto?

En algunos casos lo mejor para el empresario es vender ante una muy buena



Mario Rodríguez Díaz
Profesor de Finanzas,
U. de Los Andes.

oferta. Sin embargo, la mayoría de las veces, los compradores no especialmente estimulados hacen la mínima oferta que un proceso formal de venta generaría; porque no conocen detalladamente a la empresa y naturalmente tienden a ser prudentes. De tal modo que, corrientemente, los empresarios que reciben ofertas no solicitadas logran mejores resultados cuando buscan asesoría profesional

acerca del valor de su empresa y la posibilidad de adelantar un proceso ordenado de venta.

Otro momento que podría ser considerado adecuado para vender, es cuando el ritmo de crecimiento de la empresa demanda grandes cantidades de capital y los propietarios no tienen la determinación para asumir ese riesgo adicional. Además, los asesores de finanzas personales siempre orientan acerca de la necesidad de diversificar las inversiones y de reducir la dependencia de un solo negocio, especialmente si este se encuentra fuertemente apalancado y con la perspectiva de requerir más capital.

Otros eventos que tienen la capacidad de apresurar una decisión de venta, pueden ser: divorcio, enfermedad, muerte o cuando los herederos prefieren invertir su tiempo, energía y dinero en algo diferente.

En general, al vender la empresa, la mayoría de los propietarios se benefician de un proceso formal de venta. Con excepción de: cuando se recibe una súper-extraordinaria oferta no solicitada, cuando se tienen sucesores o cuando se quiere vender a asociados o a empleados.