MUNDO CORPORATIVO



MAURICIO OLAYA
Socio principal del Estudio Muñiz

¿VAS A VENDER UNA EMPRESA POR PRIMERA VEZ?

Asume desde que estés haciendo empresa que es probable que llegue el momento de venderla. Siendo así, existen temas que no deben improvisarse.

Si estás evaluando la posibilidad de vender tu empresa, pueden serte de utilidad las siguientes recomendaciones:

(I) Toma consciencia: estás llevando a cabo una de las acciones más relevantes de tu vida. Significa convertir en dinero depositado en una cuenta bancaria años de esfuerzo, dedicación, historia familiar, angustias, éxitos y celebraciones, tuyos o de tus padres, tíos o abuelos, y también de una serie de activos tangibles e intangibles. Este "proceso de conversión" debería ser asumido con el máximo nivel de responsabilidad, atención y dedicación de recursos.

(II) Reconoce: existen dichos de toda la vida que por algo han perdurado. "Zapatero a tus zapatos" es uno de ellos. Reconoce que la venta de una empresa demanda de especialidades y habilidades que no han formado parte de tu cotidianeidad y que sería riesgoso reposar únicamente sobre tus hombros o los de tus recursos internos un tema tan relevante.

(III) Valora: a partir del reconocimiento antes indicado no menosprecies el rol que le corresponderá a aquellas personas que deberías buscar para que te ayuden. Muchas veces se escucha decir: "pero si es solo un contrato", "pero si ya nos hemos puesto de acuerdo en todo", "pero si ya tengo al comprador". Si esas frases son las que recorren tu mente, estarás confirmando lo indicado en el punto (II) de esta nota.

(IV) Busca bien: existen diversas formas de identificar a quiénes podrían acompañarte en la venta. Las referencias de primera mano se encuentran entre las más acertadas. Tal como lo harías en caso fueras a realizarte una intervención quirúrgica, identifica y elige entre quienes más experiencia tengan practicándolas con éxito. Mientras más específica sea la cirugía (un sector muy especial al cual pertenezca tu empresa) debes elegir a quien más veces la hubiese realizado exitosamente. Es conveniente ponderar temas como el involucramiento personal de tu interlocutor durante el proceso (no querrás contratar al médico y terminar siendo operado por el enfermero).

(V) Prepárate: asume desde que estés haciendo empresa que es probable que llegue el momento de venderla. Siendo así, es importante ser consciente que existen temas a considerar y que no deben improvisarse (a costo de perder valor/precio/viabilidad). Reglas claras y exigibles con tus socios que permitan vender sin dificultades, directores externos que sean evidencia de una empresa bien manejada, asesores legales internos y externos calificados y estados financieros confiables son solo algunas de las medidas que te permitirán "cosechar una buena siembra".

El Comercio no necesariamente coincide con las opiniones de los articulistas que las firman, aunque siempre las respeta.