



## **Los 10 errores más comunes al planificar una salida de la empresa**

### *1.- Tiempo: esperar justo al momento de la venta*

Un error común que cometen los propietarios de pequeñas y medianas empresas es no plantearse la salida cuando las cosas van bien en la compañía.

### *2.- Reacción versus pro-acción - esperando que las transacciones lleguen a usted*

Puede que tenga suerte pero mejor no contar con ello. Encontrar al comprador idóneo requiere tiempo y esfuerzo. Siempre llegará una oportunidad de salida que tendrá sentido pero sin un plan deliberado y una puesta en marcha, la probabilidad de hacer una buena transacción, se reduce mucho

### *3.- Concentración: no considerar todas las ofertas*

Puede escoger salir de la compañía en varias etapas o de una sola vez. Hay varias opciones como las siguientes:

- MBO o adquisición por el propio equipo directivo
- Venta a un comprador financiero
- Recapitalización
- Venta a un comprador estratégico
- Venta a miembros de la familia

### *4.- Distracción*

Dirigir su compañía es un trabajo de jornada completa. Planificar la salida también lo es. ¿Cómo lo puede hacer? Utilizando todos los recursos a su disposición. Obtenga ayuda de profesionales competentes y no se desvíe del objetivo de continuar con el crecimiento de su compañía.

### *5.- Valoración: no saber lo que vale su compañía*

No puede saber donde va si no sabe donde está. Un buen comienzo es saber cuánto vale su empresa. Entonces, usted podrá decidir si ese valor coincide con sus planes de salida. Si es así, es el momento de hacer la salida. Si no coincide, es el momento de incrementar el valor.

### *6.-Pensar en el futuro: alta de visión para después de la salida.*

Una de las preguntas que asaltan al vendedor es: ¿Qué haría si no tuviese esta empresa? Un adecuado plan de salida ayuda a tratar estos asuntos personales. ¿Qué quiere hacer con su vida aparte de dirigir su empresa? Una pregunta adicional es: ¿cuánto dinero necesitaré para hacer lo que quiero hacer?



*7.- Impuestos: no planificar el impacto de los impuestos.*

Planificar en este sentido es una forma de considerar como minimizar el impacto fiscal. Aunque tampoco conviene obsesionarse ya que es uno mas de los muchos aspectos a considerar.

*8.- Recursos: no usar a profesionales de forma correcta.*

Además de controlar bien los tiempos, es igual de importante contar con profesionales preparados. Usted es un experto en dirigir su negocio por lo que no debe dejar que un asesor se quede con ese papel. Sería un problema si en el limitado tiempo que usted tiene, se dedicara a hacerse un experto en temas legales, contabilidad, impuestos, valoración, etc. No trate de hacer todo usted mismo y asegúrese de hacerlo con profesionales éticos. Asegúrese de escoger bien a esa persona que le represente ante el mercado.

*9.- Falta de experiencia en transacciones: entendiendo el plazo para cerrar una operación*

Cerrar correctamente una transacción necesita tiempo. Incluso con una ejecución sin fallos, es inevitable que surjan retos inesperados hasta llegar a la mesa de negociación. Es obligatorio que usted y sus asesores estén al tanto de todos los detalles clave y de las partes de toda la transacción para poder tratar correctamente esos nuevos asuntos y que el proceso siga su curso.

*10.- Complejidad innecesaria: no hacerlo de forma simple.*

Aunque planificar la salida conlleva retos, no conviene exagerar en exceso. Si usted cree que es demasiado complicado, puede ser que no comience bien el proceso y que por tanto piense en la salida solo cuando realmente está obligado a hacerlo. Y no hay necesidad de que eso ocurra.

Artículo original:

*Autores: Scott Bowers y Paul Morin*

*Live Oak Capital Advisors*