



Emprende con  
**arsys**

# Cómo vender mi empresa: potenciales compradores y valor

[emprendeconarsys.blog](http://emprendeconarsys.blog)

# Introducción

**¿Se te ha presentado una oportunidad de vender tu *startup* y quieres aprovecharla?** ¿Has perdido la ilusión por tu negocio? Es probable que en todos estos casos tengas multitud de dudas sobre qué hacer y cómo hacerlo.

Los caminos de las *startups* puede ser muy diferentes de unas a otras: algunas crecen muy rápido otras no, algunas fracasan y otras tienen éxito. Sin embargo, solo algunas tienen la oportunidad de ser vendidas.

Con este artículo aprenderás a:

- Conocer las razones por las que se venden las empresas.
- **Buscar y encontrar compradores para tu *startup*.**
- **Valorar alternativas a la venta.**
- Seguir unos determinados pasos en el proceso de venta.
- **Darle un valor a tu empresa.**
- Cómo hacer un contrato de compraventa de empresa.

Sabemos que el momento de decidir vender tu empresa es complicado porque no solo se trata de una simple venta en la que te pagan y te vas a casa. Vendes un negocio en el que pusiste toda tu ilusión, por lo que las emociones también entran en juego. Por eso, queremos ir de tu mano en todo el proceso.

*“Existen casos bastante significativos como los casos de Trovit, La nevera roja, Social Point o Privalia”*

*Jorge Dobón, Demium*

# Razones por las que se venden las empresas

Aunque tener un negocio propio tiene muchas ventajas, no es el mundo idílico que algunas personas imaginan. El emprendimiento da muchas alegrías y proporciona un aprendizaje enorme, pero también requiere un gran esfuerzo y enfrentarse a multitud de obstáculos día a día.

Como consecuencia de lo anterior, puede suceder que surja una razón por la que decidas vender tu *startup*. Entre las razones más habituales están las siguientes:

- **Necesitas liquidez.** Ha surgido una necesidad imprevista y necesitas liquidez para cubrirla, por lo que te has planteado vender la empresa que creaste.
- **Cambio de actividad.** Puede llegar un momento en el que te canses de la actividad que realizas y quieras un cambio.
- **Tienes muchas deudas.** Tu empresa no ha evolucionado como pensabas, los ingresos se han ido reduciendo, las deudas aumentando y ha llegado el momento de tomar una decisión drástica.
- **Existen conflictos con tus socios.** Creaste la empresa con varios socios a partes iguales, no se firmó un pacto de socios y ahora existe una situación de conflicto que bloquea a la sociedad.



*“El momento de vender te acaba llegando si te tiene que llegar, al final es como el amor”*

*Javi Arias, Friki Trip*



Algunas de estas situaciones tienen soluciones alternativas a la venta que veremos más adelante y que pueden evitar una venta cuando realmente quieres continuar con tu negocio.

*Las 5 principales razones por las que se venden las empresas, en general, son:*

- *La posibilidad de pasar a formar parte de un grupo empresarial.*
- *Desprenderse de divisiones o compañías por considerar que no superan el umbral mínimo de rentabilidad.*
- *Razones fiscales.*
- *Prevenir una amenaza hostil (toma de control por un competidor).*
- *Fuertes necesidades de inversión.*

*Fuente: Informe IESE*



# Cómo encontrar compradores para tu *startup*

Vender tu empresa no significa colgar el cartel de “Se vende”, como en los pisos, y esperar a que lleguen los compradores. Tendrás que tener en cuenta tres cuestiones básicas:

- **Elegir el mejor momento para la venta**

En general los emprendedores buscan el punto de inflexión en el que el negocio que crearon empieza a crecer y a transformarse de una *startup* a una empresa.

- **Tener un producto o servicio atractivo para la venta**

Algunos compradores de empresas buscan un producto o servicio atractivo para el mercado y otros, además, que sea un producto o servicio complementario al de la empresa que ya tienen.

- **Planificar la venta**

La planificación supone establecer los pasos a seguir, las condiciones en las que estás dispuesto a vender y la forma de buscar compradores.

**¿Dónde encuentro a los compradores de empresas?** Tendrás que hacer una labor exhaustiva para localizar interesados y podrás utilizar los siguientes métodos:

- **Empresas especializadas en la compraventa de empresas.** En el mercado existen compañías que se dedican a poner en contacto a compradores y vendedores de empresas. Cobrarán un importe por sus servicios, pero pueden suponer un gran ahorro de tiempo y de dinero.
- **Búsqueda entre socios, clientes y proveedores.** En ocasiones las personas más cercanas a tu negocio puede que sean las que vean la oportunidad de adquirirlo y tomar tu relevo.
- **Búsqueda entre la competencia.** Puede que tus competidores estén interesados en aumentar su cuota de mercado y captar nuevos clientes.
- **Fondos de inversión, capital riesgo.** Busca fondos de inversión y empresas de capital riesgo que se dediquen a invertir en tu sector y ofréceles la posibilidad de comprar tu empresa.

*Los 5 motivos más comunes para comprar una empresa en España son:*

- *Perseguir el liderazgo en el sector.*
- *Crear valor para el accionista.*
- *Aumentar la cuota de mercado.*
- *Obtener sinergias productivas.*
- *Aumentar la rentabilidad.*

*Fuente: Informe IPyme e Instituto de Estudios Económicos*

En general se pueden distinguir dos tipos de compradores de empresas en función de la motivación:

- **Los compradores por oportunidad.** La compra de tu empresa puede generar un valor en el comprador como el aumento de la cifra de negocio o la cuota de mercado.
- **Los compradores por necesidad.** Puede que la empresa compradora necesite crecer para seguir compitiendo en el mercado y una forma de hacerlo es comprar a otra empresa.

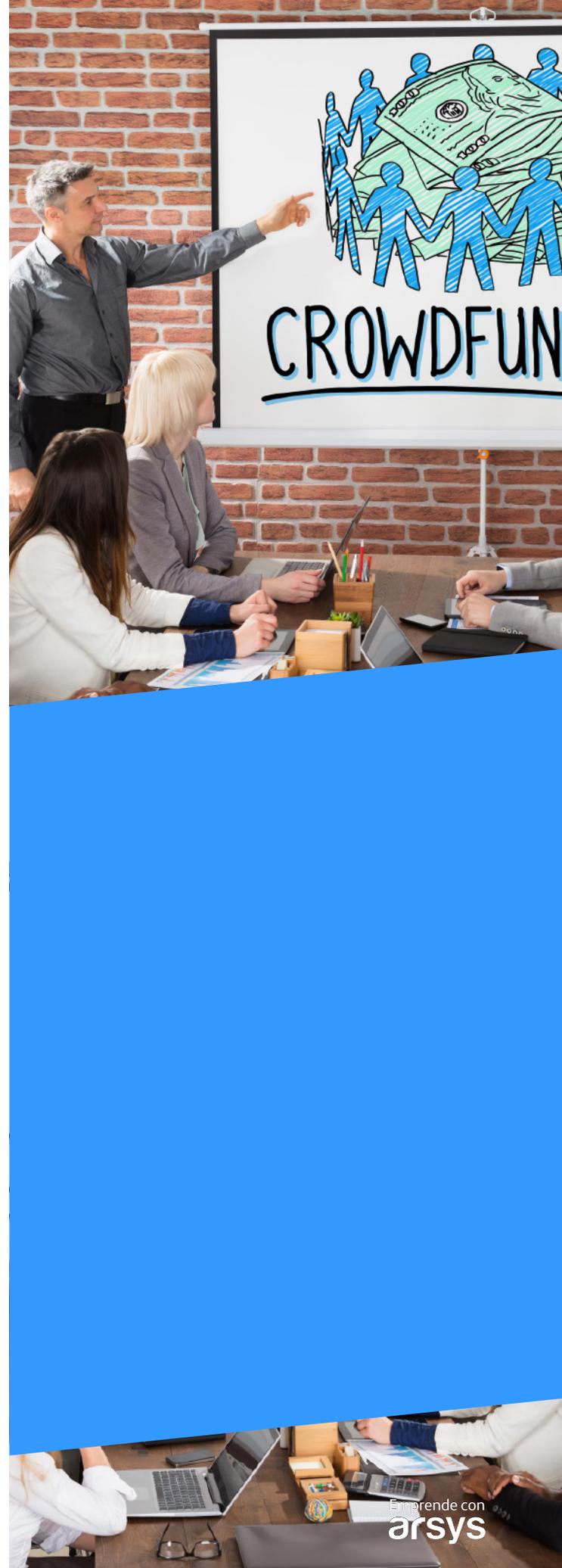
Conocer a fondo a los posibles compradores de tu empresa te ayudará a establecer las condiciones de la compraventa y a negociarlas.

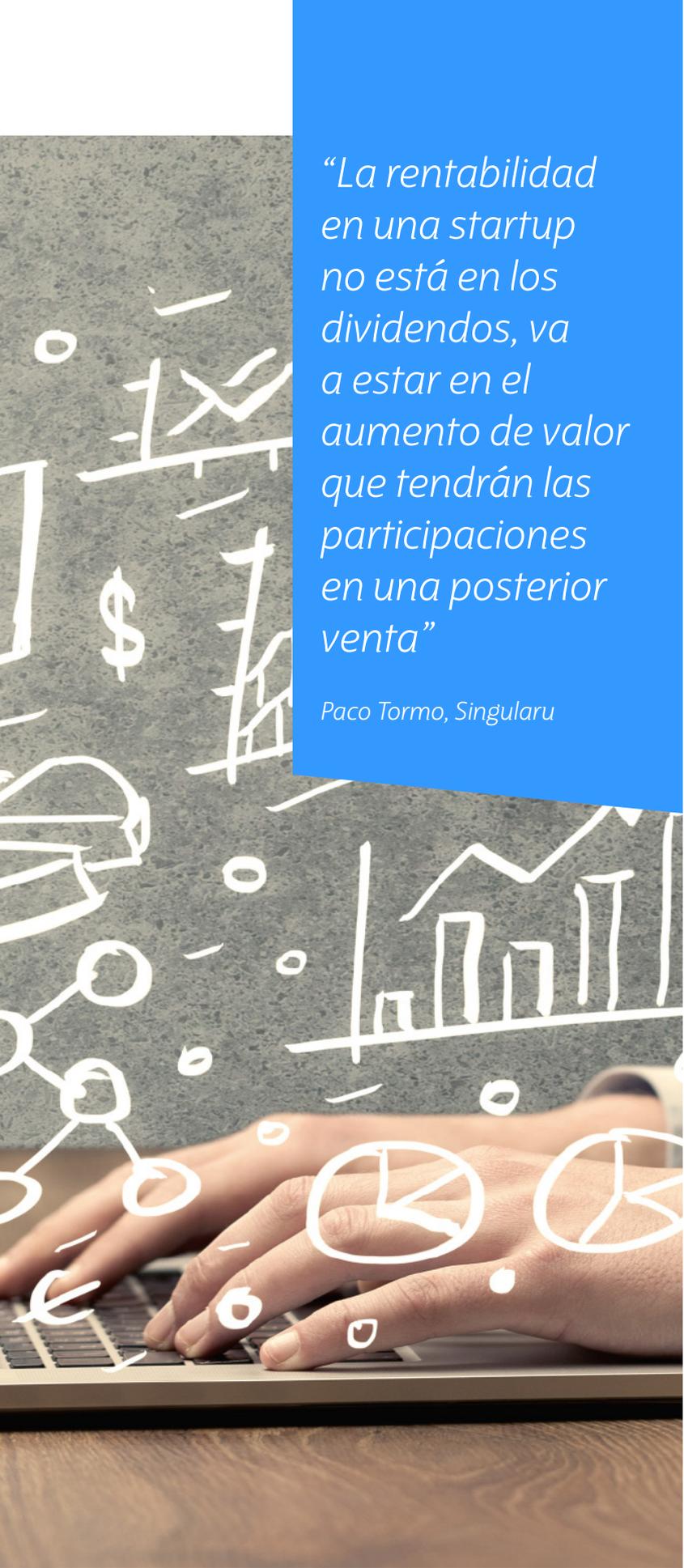
# Alternativas a la venta

En el caso en que realmente quieras continuar con tu empresa y solo veas como vía de salida la venta, deberías plantearte alternativas en función del problema que tengas.

Si lo que necesitas es capital o financiación para tu empresa puedes acudir a alguna de estas alternativas:

- **Ayudas para autónomos.** Se materializan de varias formas:
  - **Subvenciones a fondo perdido.** Por ejemplo, el programa de promoción del empleo autónomo.
  - **Pago único o capitalización del desempleo.** Te permitirá recibir una inyección de capital.
  - **Financiación bonificada.** Es el caso de ENISA.
- **Búsqueda de financiación.** Además de la financiación bonificada puedes buscar otras alternativas de financiación como el crowdfunding o micromecenazgo. Se trata de plataformas en las que publicas tu proyecto y buscan pequeños inversores que te den una inyección de capital a fondo perdido o a cambio de una recompensa.
- **Venta parcial de la empresa.** Te puedes plantear vender parcialmente la empresa, pero tendrás que tener en cuenta si estás dispuesto a perder el control o no.
- **Mediación mercantil.** En el caso en que la venta de la empresa se haya visto forzada por un conflicto entre los socios, una alternativa que puede ser útil es la mediación mercantil. Un mediador escuchará a ambas partes y podrá plantear soluciones que se adapten a la situación.





“La rentabilidad en una startup no está en los dividendos, va a estar en el aumento de valor que tendrán las participaciones en una posterior venta”

Paco Tormo, Singularu

# Pasos para vender

Si has valorado ya las alternativas y sigues decidido a vender, tendrás que seguir un proceso con varias etapas para que la venta se realice en las mejores condiciones. Te proponemos los siguientes pasos:

## 1. Establece el precio de la compraventa: ¿cómo valoro mi startup?

Ten en cuenta que no es lo mismo vender una empresa que está empezando que una empresa que ya tiene cierta trayectoria en el mercado. En cuanto a las *startups* pueden darse dos circunstancias: que la empresa se encuentre en el momento del estado semilla o que la empresa haya madurado.

### • Valoración en estado semilla

En este estado se ha aportado el capital semilla por lo que la valoración de la *startup* es complicada. Se puede utilizar el *business plan*, pero en el caso en que lo utilices estarás dando por ciertas las estimaciones de crecimiento que hayas establecido. Además, influirán dos factores en el valor:

- **Tu reputación.** Puede que hayas tenido otros negocios antes y tu reputación en el mercado sea buena.
- **El auge del sector en el que trabajas.** Si el sector en el que has desarrollado tu negocio tiene un gran valor potencial, tendrás mejores perspectivas de cara a establecer el precio.

## • Valoración en estado de madurez

En este estado podemos basarnos en datos más concretos para valorar una *startup*. Los criterios que puedes utilizar son los siguientes:

- **Histórico de ventas.** Volumen de ventas que se han producido durante la vida de la *startup*. Puede que no exista un gran volumen, pero si se registra un aumento a lo largo del tiempo puede servir para ver que existe una buena tendencia.
- **Flujo de caja.** Se trata de la diferencia entre ingresos y gastos en un periodo determinado.
- **Venta de *startups* similares.** Busca *startups* parecidas a la tuya que se hayan vendido recientemente y establece el valor de tu empresa orientándote por el valor de esas compraventas.
- **Inversión.** Consiste en calcular el valor de tu *startup* en base a lo que has invertido en ella y aplicar un factor relativo a la oportunidad del negocio para corregir el valor.

*En el mes de mayo de 2016 eBay compró a la startup española Ticketbits por 150 millones de euros. La inversión inicial fue de 400.000 euros.*

Fuente: [El mundo](#)

## 2. Fija el resto de condiciones de la venta

Establece **qué va a ocurrir con las licencias, las patentes, la marca, la web y, sobre todo, con tus empleados**, si los tienes. Es fundamental que dejes todos los cabos atados y que te anticipes a tu posible comprador para que la compraventa sea más ágil.

## 3. Protege la confidencialidad de la operación

Tu comprador, antes de comprar, realizará un estudio jurídico de tu empresa o “*due diligence*” y te va a pedir todo tipo de información sobre tu empresa, por lo que deberás tener la precaución de hacerle firmar un acuerdo de confidencialidad para que la información sensible de tu empresa no se difunda.

## 4. Busca ayuda (si la necesitas)

Si te abruma el proceso de negociación y necesitas ayuda, no dudes en acudir a una empresa especializada en la compraventa de empresas. Su experiencia te ayudará a resolver todas tus dudas.

## 5. Negociación y firma

Durante la negociación de la compraventa habrá aspectos en los que tengas que ceder y otros en los que cederá tu comprador. Por ese motivo, es necesario que **antes de negociar establezcas tus límites mínimos**, por debajo de los cuales la venta no te interesa.

Cuando todo quede claro y la negociación haya terminado, tendrás que firmar un contrato de compraventa de sociedad. En el siguiente apartado te contamos las claves.

# Claves a seguir para hacer el contrato de compraventa

Un contrato de compraventa de sociedad es el documento que firman comprador y vendedor para formalizar la venta de la empresa. Para que la operación se realice sin problemas lo más recomendable es que contrates a un abogado especializado en este tipo de transacciones.

Por otra parte, deberás conocer las claves esenciales del contrato que son las siguientes:

- **Partes contratantes.** Deberán constar todos los datos tanto del comprador como del vendedor (nombre completo, NIF y domicilio). Si se actúa en nombre de una sociedad deben constar los datos de la escritura de constitución de la sociedad y los del poder o nombramiento por el que se actúa.
- **Contenido del contrato.** Se trata de las cláusulas básicas, entre las que destacan:
  - **El precio y la forma de pago.**
  - **El activo de la empresa:** maquinaria, muebles, mercancías, clientes y proveedores, patentes, contratos con proveedores, trabajadores o empresas de seguros, marca, web y licencias.
  - **El pasivo de la empresa:** si la empresa se vende con deudas deben incluirse un listado detallado de cada deuda y de cómo se va a pagar.
  - **Contabilidad:** lo más habitual es que se anexe al contrato un balance contable de la empresa.

Una vez que hayas pactado las condiciones de la compraventa con el comprador de tu empresa, le puedes enviar un borrador de contrato al comprador que regule todo lo acordado. El proceso de venta y de negociación puede ser largo.

*“La venta no debe ser algo obsesivo, ya que puedes llegar a perder el foco, que es la rentabilidad del negocio”*

*Jorge Dobón, Demium*

*En los últimos cinco años las operaciones de ventas de startups más destacadas han sido: Privalia (500M€), SocialPoint (232M€), Idealista (150M€) y Olapic (130M€).*

Fuente: [El Referente](#)

# Conclusiones

Existen muchas razones por las que puedes decidir vender tu *startup*: has perdido la ilusión, necesitas liquidez o tienes problemas con los otros socios. Ten muy claras tus razones y **valora alternativas como vender parcialmente, buscar otras fuentes de financiación o solicitar la ayuda de un mediador mercantil.**

La compraventa de tu empresa puede ser un proceso laborioso en el que tendrá que recopilar mucha información y, sobre todo, fijar un precio que dependerá del estado del negocio.

Todo el proceso de venta culmina con la firma de un contrato de compraventa de empresa que recogerá los acuerdos que hayas alcanzado con el comprador.



Emprende con  
**arsys**  
emprendeconarsys.blog

 [www.arsys.es](http://www.arsys.es)

 [facebook.com/arsys.es](https://facebook.com/arsys.es)

 [twitter.com/arsys](https://twitter.com/arsys)

 [linkedin.com/company/arsys-internet](https://linkedin.com/company/arsys-internet)

Contenidos avalados por

