



Como probablemente ya sepas a estas alturas, desprenderse de tu negocio no es una decisión sencilla. No sólo por las múltiples implicancias que esta tarea conlleva, sino también por lo difícil que es llevarla a la práctica, con enorme cantidad de detalles a los que debemos estar atentos.

En principio, podemos decir que las razones por las cuales intentar vender una empresa son muy variadas, y van desde la ausencia de un sucesor competente, el fracaso de las últimas estrategias comerciales, peleas familiares o entre socios, o bien la falta de voluntad para seguir con el proyecto, toda vez que pueden aparecer otros que nos interesen aún más.

Sin importar cuáles sean los motivos en tu caso, tienes que saber que hace falta toda una planificación al respecto, que comienza al analizar cuándo es, realmente, el momento adecuado para deshacerte de tu emprendimiento. También tienes que pensar en si vas a deshacerte por completo, cuál será la táctica a la hora de ofrecerla, qué cantidad de dinero esperamos ingresar, etc.

Por tanto, podríamos recomendarte que, desde el principio, pienses cuáles son los pasos a seguir a la hora de vender tu empresa. Hay muchas posibilidades de que nunca te hayas preparado para este momento, así que deberás interiorizarte en torno a la documentación financiera, que contempla elementos como el balance general o los estados de resultados, entre otros.

En una segunda instancia, déjanos decirte que está bien tener confianza y creer que vas a vender tu empresa rápido y a buen precio. Sin embargo, la experiencia demuestra que eso no siempre ocurre. Tendrás que armarte de paciencia, y esperar un poco, si es que quieres realizar una transferencia que te deje plenamente satisfecho. Recuerda que los demás están buscando un trato favorable.

Estas dos cuestiones que hemos mencionado, son las que llevan a que la mayoría de los emprendedores en posición de venta, decidan delegar el proceso completamente a profesionales que se encarguen de ello, lo cual tiene bastante lógica. Después de todo, eres un especialista en manejar tu negocio, pero darle valor para comercializarlo al mejor postor es algo completamente distinto.

Si te pones en manos de profesionales que se dediquen a estas labores, ellos no sólo van a poder brindarte [consejos sobre los pasos para vender una empresa](#), sino que además te guiarán en cada uno de los pasos del proceso, evitando que cometas errores o que mal vendas tus activos.

Por supuesto, eso no quiere decir que tu trabajo haya terminado -y ésta es nuestra última sugerencia-, sino que cuentas con alguien que ya ha pasado por esa situación, y puede darte la tranquilidad y las respuestas que necesitas. Pero, en último término, tú eres el que acepta o no.

¿Y cuánto me cuesta el asesoramiento profesional? Eso depende de cada circunstancia y es difícil de precisar, pero de algo puedes estar muy seguro. Cuando hayas decidido vender tu empresa, el apoyo de estas personas será clave para elevar su precio. Podríamos decir, entonces, que acaban por pagarse solas. Incluso, es prácticamente un hecho que tú también te beneficiarás financieramente.