



Análisis de Probabilidad

¿Qué posibilidades tiene su empresa para ser vendida?



Análisis de cuáles son las probabilidades actualmente y cuáles son las posibilidades para mejorar las opciones para aquellos dueños de empresas que son serios, decididos y dedicados a la venta de su empresa.

Estudio realizado en cooperación con B.A. Boss



Contenido

Introducción	3
B.A.Boss S.L.....	3
Mynbest.....	3
Datos del cliente	3
Evaluación de la probabilidad de venta	4
General	4
Su empresa	5
Nota Legal	7
Adjunto	8
Notas	11

Introducción

Este estudio fue realizado por B.A. Boss y Mynbest, a petición del cliente mencionado abajo.

Desde 2003 **B.A. Boss S.L.** ha asistido a dueños y compradores de empresas en la transferencia (sucesión, traspaso o la venta) de la propiedad del negocio. Hemos participado en cientos de operaciones, directa o indirectamente, ayudando a empresarios a vender su empresa para jubilarse, y a cientos de compradores a que realizaran su sueño de ser empresarios independientes. En el proceso hemos ayudado a cientos de proveedores para que sus clientes siguieran haciendo negocios con ellos, a miles de empleados para que mantuvieran sus empleos, y a decenas de miles de clientes para que sus tiendas favoritas, sus restaurantes, clínicas, talleres, distribuidores y proveedores de servicios pudieran seguir atendiéndolos.

Mynbest es un grupo independiente de profesionales que investigan y promuevan estudios en oportunidades de financiar negocios y métodos alternativos para facilitar el hacer negocios.

Estamos principalmente interesado en los procesos de:

- la financiación y el valor de PYMEs;
- insertar fondos y medios durante la creación (nuevos dueños/socios) o durante una transferencia de propiedad (cambio de propietarios/socios) en pequeñas y medianas empresas;

Datos del cliente:

Dossier número:	s/n
Descripción:	Servicios empresariales
Datos empresario:	Juan Detalle
Sexo y edad:	Hombre, 40 años
Salud:	Excelente



Evaluación de la probabilidad de venta

General

Unos datos importantes para los empresarios que piensan en desligarse de su empresa y para quienes están pensando en un sucesor, socio o comprador.

En España hay más de **3,3 millones** de empresas, de las cuales unas **1,8 millones** son atendidas por solo sus dueños o autónomos, y por tanto quedan **1,5 millones con empleados**.

Se estima que un **40%** de estas empresas están en manos de empresarios **mayores que 60 años**. Esto significa que más de **600,000** empresas en los próximos 5 años necesitarán un nuevo dueño/gerente. En 2018, se cerraron casi unas **300,000** empresas en todo el país.

Es evidente que en el mercado en lo que se refiere a la sucesión, traspaso o venta de negocios, es un mercado en donde manda los compradores/empresarios jóvenes. Ellos tienen la opción entre empezar de cero, invertir en una franquicia o comprar -en su totalidad o una participación en- una empresa existente.

Hay mucho más demanda para nuevos emprendedores que oferta. Además, el proceso de envejecimiento va en contra de los que quieren vender su empresa: ¡en unos años, en España habrán más personas mayores de 60 años que entre 30 y 45 años!

En general, el decidir vender o comprar una empresa ya de por sí es un proceso complejo y (¡debe ser!) muy bien pensado por parte del(os) propietario(s) que quieren vender y los emprendedores que quieren comprar. No se trata simplemente de salir al mercado en busca de un comprador o una empresa sin saber cómo funciona el mundo de la compraventa.

Hay que tener en cuenta que se trata de un proceso complejo, que requiere su tiempo - si es que buscamos el éxito y queremos evitar riesgos innecesarios. Hay que prepararse antes de salir al mercado, elaborar una estrategia de compra venta, identificar a los posibles compradores o empresas en venta, etc., etc.

Por tanto el empresario que tiene que buscar su sucesión o el traspaso/venta de su empresa fuera de su círculo de la familia, de sus amigos o socios, o sea, en el mercado libre, tiene que prepararse muy bien para encontrar interesados y lograr la venta de su empresa.



Su empresa

En base al cuestionario “Análisis de la probabilidad” hemos analizado las posibilidades de su empresa para encontrar un comprador (consulte la nota legal abajo).

Hemos encontrado que la probabilidad de una venta de una empresa con las características descritas en el cuestionario se estimen en:

11.4%

Este porcentaje se base en las condiciones del mercado, resultados del pasado, la descripción dada en el cuestionario de esta empresa y su preparación al proceso de la venta. Es una estimación que le ayude a la reflexión qué camino y qué medidas puede tomar para lograr su objetivo: la venta de su empresa.

El porcentaje puede ser traducido en la siguiente estimación en el número mínimo de interesados serios y potenciales compradores que se necesiten para encontrar un comprador final.

9

Con estos datos estimamos que el proceso de la venta de su empresa (¡sin asegurar el éxito de poderlo vender!), le puede costar cerca de:

132.9 horas laborales

que significa – al coste de sus ingresos estimados por hora, que fijamos teóricamente (por falta de estos datos en el cuestionario) en € 35,00 – por lo menos, unos **€ 4,653.00** de su tiempo, más los gastos de publicidad, comunicación, suministros, gestión, asesores y notario. Hay que contar con un proceso que, normalmente, durará entre 6 hasta 24 meses para concluir una venta.

Hay que tener en cuenta que la gran mayoría de empresas que busque un sucesor o nuevo dueño, no logra ser vendido. La gran mayoría cierra y/o vende sus activos tangibles. El porcentaje de cuántas empresas se han vendido del total de las empresas que están en venta, fluctúa mucho por sector. La rotación más alta se encuentra en el sector hostelería (bares, restaurantes), mientras que en sectores como la industria y transporte, el porcentaje de éxito es más reducido y el proceso es más lento.

Hemos detectado que, en su caso, se puede mejorar la probabilidad de una venta del porcentaje mencionado anteriormente hasta un:

46.2%



tomando ciertas medidas bajo su control. Con mucho gusto le explicamos en una conversación privada las medidas adecuadas en su caso, para que se pueda mejorar la posibilidad de un éxito en la venta de su empresa.

Esperamos que la información dada haya sido de su utilidad.

Nos despedimos cordialmente,

Hendrik J. Oudeman, CBI
B.A. Boss S.L.
Diciembre 17, 2018, Barcelona

hjoudeman@baboss.es
www.baboss.es ; www.baboss.org ; www.mynbest.info

En colaboración con **B.A. Boss**



Nota Legal

Toda la información usada en este análisis ha sido suministrada por el cliente por medio de un cuestionario.

El autor no asume ninguna responsabilidad ni da ninguna opinión sobre el estatus de los registros y/o títulos de propiedad que están mencionados en el análisis.

Se asume que toda la información facilitada sea verdaderamente de la misma empresa y que exista una documentación correspondiente.

El autor no ha solicitado prueba, ni revisado, ni visto alguna documentación al respecto.

El autor tampoco asume ninguna responsabilidad por errores cometidos en los datos.

Las condiciones específicas de la coyuntura del mercado y de la misma empresa no necesariamente siguen iguales en el futuro y por eso el autor no hace ninguna predicción sobre los futuros resultados de esta empresa.

La información, estimaciones y opiniones dadas al autor y utilizadas en este análisis fueron obtenidas por fuentes, que se consideran confiables, y fueron tomadas como correctas y verdaderas.

El autor no asume ninguna responsabilidad por errores que pudiera contener la información.

Cualquier persona que pudiera haber obtenido una copia de este análisis, no tendrá el derecho de copiarlo, distribuirlo o publicarlo.

No se debe usar el análisis o cualquier parte del análisis con otro fin que no sea la evaluación del (los) dueño(s) de su negocio.

Nadie puede utilizar el análisis, o parte del análisis, con la excepción del (los) dueño(s) con el fin antes descrito.

Se asume que un lector de este análisis posee suficiente conocimiento de la industria y el mercado del negocio sujeto a esta evaluación, sus productos y/o servicios, y el uso de una cierta terminología que pueda ser usual en este negocio.

Además, se asume un conocimiento básico de la contabilidad, el poder leer estados financieros y entender ratios y términos financieros (lenguaje) usados en este análisis y en informes de esta naturaleza.

No estamos obligados a dar elucidaciones ni explicaciones de cómo hemos llegado a los resultados de este análisis.



ADJUNTO:

- **Cuestionario**



Cuestionario de análisis de probabilidad

Soy (sexo):	<i>mujer / hombre</i>	Hombre	Mi edad es:	44
Mi salud es:	Excelente			

Descripción de mi empresa:
Empresa de servicios, asesoramiento fiscal y laboral

¿Cual es el mercado de la empresa (zona geográfica)? <i>(el barrio, la comarca, la provincia o nacional, o quizás, internacional):</i>
Barcelona

¿Cual es su motivo para querer vender la empresa?
Cambio de actividad

¿La empresa tiene la contabilidad al día?	<i>Si / No</i>
¿La contabilidad es completa y correcta?	<i>Si / No</i>
<i>(todos los ingresos y gastos relacionados con la empresa están contabilizados)</i>	<i>Si / No</i>
La empresa tiene:	un gestor <i>Si / No</i>
	un auditor <i>Si / No</i>
	un abogado <i>Si / No</i>
	Asesores <i>Si / No</i>
¿Conoce Usted las obligaciones y responsabilidades de un ex-dueño de una empresa?	<i>Si / No</i>
¿Quiere mantener la confidencialidad de la venta o todo el mundo puede saberlo?	<i>Si / No</i>
¿Conoce Usted ya compradores para la empresa?	<i>Si / No</i>
¿Tiene Usted una valoración formal y reciente de su empresa?	<i>Si / No</i>
¿Tiene Usted un dossier de venta (una presentación) de su empresa?	<i>Si / No</i>
¿Habla Usted Inglés?	<i>Si / No</i>



Cuestionario de análisis de probabilidad (2)

¿Cuántos años tiene la empresa?	20
¿Cuántos años tiene Usted (su familia) como dueño de la empresa?	20
¿Cuánto es la facturación de la empresa (al año)?	400.000
¿Cuántas horas por semana trabaja Usted en su empresa?	Mas de 40
¿Qué ingresos (salario, ganancias) tiene Usted de la empresa (al año)?	Confidencial
¿Cuántos empleados (en nómina) tiene la empresa?	6
¿Cuántos autónomos, colaboradores y familiares (no en nómina) hay?	Ninguno
¿Cuánto gasta en publicidad para vender sus productos/servicios (al año)?	Ninguno
¿La empresa cuenta con folletos y otro material de publicidad?	Si
¿Cuántos clientes tiene la empresa	100
¿Cuántos proveedores tiene la empresa	5
¿Cuántos competidores tiene la empresa	Muchos
¿Cuántas empresas ha tenido Usted?	4
¿Cuántas empresas ha comprado Usted?	Ninguna
¿Cuántas empresas ha vendido Usted mismo?	Ninguna
¿Las oficinas, locales y/o naves son de propiedad o alquilados?	Alquilados
¿Cual es el precio de la venta (excluyendo inmuebles!)?	500.000
¿Que condiciones de venta (pago inicial, pagos aplazados) ofrece?	
Riguroso Contado	

¿Quien fijó este precio y las condiciones?	Mi sentido común
¿Para cuándo quiere vender la empresa?	Fin de año
¿Cual es su presupuesto para la venta de su empresa (preparación, publicidad)?	No tengo

Nombre:	Juan Detalle
e-mail:	juandetalle@mail.com .
teléfono:	654 321 987

Recuerde, si no lo rellene completamente o con datos erróneos, las conclusiones de este análisis no son validas. Una vez rellenado, guarde el cuestionario en su computadora y envíelo como adjunto a: info@baboss.es

