

Análisis de Probabilidad

¿Que posibilidades tiene su empresa para ser vendida?

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



El Grupo Gartenberger es un grupo independiente de profesionales que investigan y promuevan estudios en oportunidades de negocios y métodos alternativos para hacer negocios.

Estamos principalmente interesado en los procesos de:

- creación de valor en PYMEs;
- transferencia de propiedad en pequeñas y medianas empresas (cambio de propietarios);

Evaluación de probabilidad de venta

Dossier número: 050209xx
Descripción: Empresa de servicios

Datos empresario: Juan Gonzalez
Edad: 57 años
Salud: Saludable

General

A continuación ofrecemos unos datos importantes para empresarios que piensan en desligarse de su empresa o para quienes estén pensando en un sucesor, socio o comprador.

En España hay más de **3,3 millones** de empresas, de las cuales unas **1,7 millones** son atendidas por solo sus dueños o autónomos, y por tanto quedan **1,6 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 2007, se cerraron más de **250,000** empresas en todo el país.

En el mismo año, se abrieron más de 425,000 empresas; hay casi 1.000 entidades franquiciadoras y se otorgaron unos 9.000.000.000€, -nueve mil millones de euros- en créditos a través del ICO, gran parte dirigida a empresas nuevas.

Es evidente que el mercado en lo que se refiere a la sucesión y búsqueda de socios, participaciones (inversionistas) o compradores, es un mercado donde manda la oferta. Los empresarios tienen la opción entre empezar de cero, invertir en una franquicia o comprar -en su totalidad o una participación - una empresa existente. Hay más demanda para nuevos emprendedores que ofertas. Además, el proceso de envejecimiento va en contra del empresario: en 5 años, en España habrán más personas mayores de 60 años que entre 30 y 45 años.

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

Su empresa

En base al cuestionario “¿puedo vender mi empresa?” hemos analizado las oportunidades de su empresa para encontrar un comprador.

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

9.1%



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

Hemos traducido el porcentaje a un número mínimo de potenciales compradores o serios interesados, serían:

11

Con estos datos estimamos que el proceso de venta de su empresa (sin poder asegurar el éxito), le puede llevar cerca de:

139 horas laborales

Que significa – a un coste ficticio de € 37,33 por hora – por lo menos, unos **5,189.00€** de su tiempo, más los gastos de publicidad, comunicación, suministros, gestoría, asesores y notario. Hay que contar con un proceso que, normalmente, duraría entre 6 y 24 meses para concluir una venta.

Hay que tener en cuenta que la gran mayoría de empresas que buscan un sucesor o nuevo dueño, no logran ser vendidas. La gran mayoría cierra y/o vende sus activos tangibles. El porcentaje de cuantas 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 y 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 venta del porcentaje mencionado anteriormente hasta un:

34,6 %

Lógicamente tomando ciertas medidas. Con mucho gusto le explicaremos en una conversación privada las medidas adecuadas en su caso, para que pueda mejorar la probabilidad de éxito en la venta de su empresa.

Esperamos que la información suministrada haya sido de su utilidad.

Nos despedimos cordialmente,

The Gartenberger Group
gartenberger@gmail.com



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 es real de la empresa y tiene su 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 seguirán 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 fiables, y fueron asumidas 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 puede 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 suficientes 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 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 revelar explicaciones de como hemos llegado a los resultados de este análisis.

