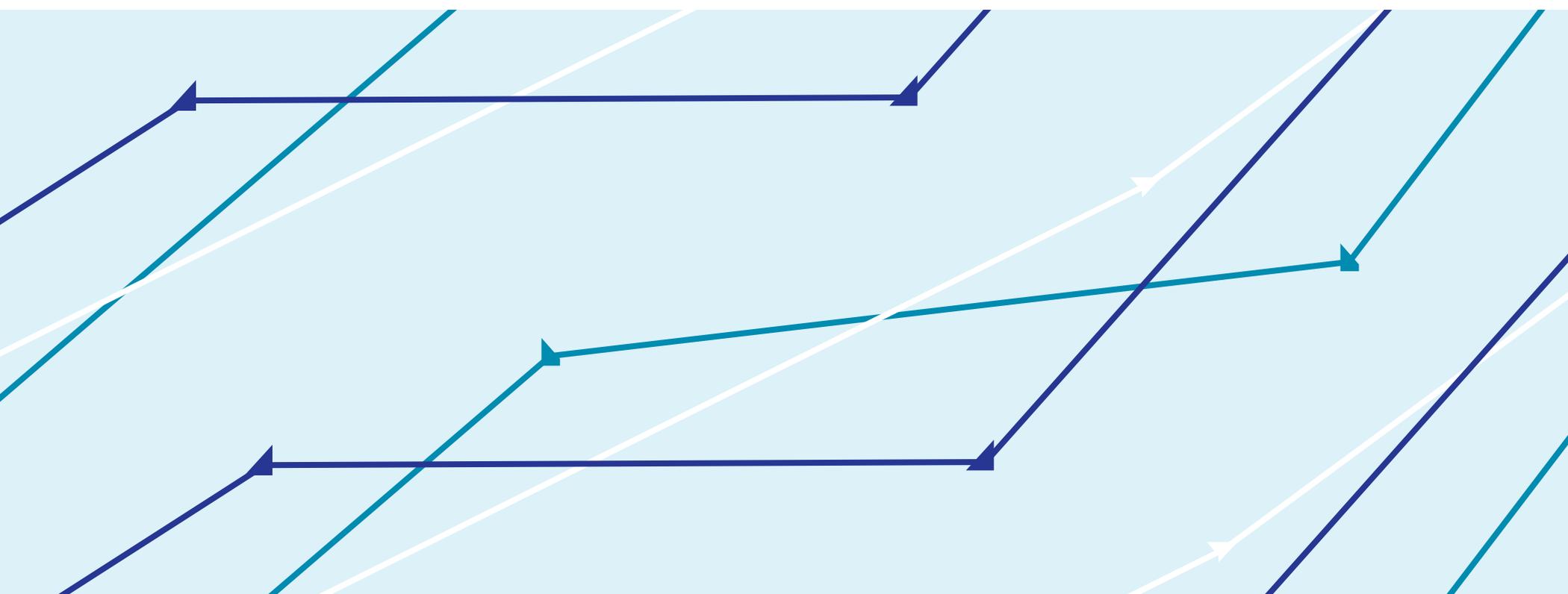


La Guía Fundamental Para Vender Su Empresa De Software



Contenido

Capítulo 1: Considere Una Fusión O Adquisición 3

Fusión vs. Adquisición: ¿Cuál es el adecuado para usted? 5

Qué Buscar En Un Adquirente 7

Cómo Mejorar La Valoración De Su Empresa De Software 9

La Importancia De Una Planificación De Salida Eficaz y El Rol De Las Fusiones y Adquisiciones 11

Capítulo 2: Explicación Del Proceso De Fusiones y Adquisiciones 13

Proceso De Adquisición Paso A Paso 15

Por Qué Su Empresa Necesita Un Memorando Informativo 18

La Importancia De Un Memorando Informativo Bien Organizado 19

Qué Incluir En Un Memorando Informativo 20

Lista De Verificación Del Memorando Informativo 21

Cómo Negociar La Carta De Intención 22

Qué Diligencia Debida Esperar Al Vender Su Empresa De Software 24

Capítulo 3: El Impacto De Vender Su Empresa En Sus Clientes y Empleados 28

Cómo La Venta De Su Negocio Afecta A Sus Clientes 30

Desarrollo Del Talento De Los Empleados Después De La Adquisición 32

Capítulo 4: Finalización De La Venta Y Crecimiento Futuro 34

Los Pasos Necesarios Para Evaluar Una Venta 36

Los Errores Que Debe Evitar Al Vender Su Empresa De Software 37

Preparándose Para Su Fecha De Cierre 38
Conclusión 39

Evaluando A Volaris Group Como Un Hogar Para Su Empresa De Software 40

Introducción A Volaris Group 41

Las Razones Para Considerar Venderle A Volaris 42

Los Recursos Sobre El Proceso De Fusiones Y Adquisiciones Con Volaris 43

CAPÍTULO 1

**Considere Una Fusión O
Adquisición**





Si ha pensado en vender su negocio, el proceso requiere una cuidadosa consideración y planificación.

Puede ser un proceso largo con muchos pasos que seguir para vender su empresa. Para ayudar a propietarios y operadores como usted, hemos escrito *La Guía Fundamental Para Vender Su Empresa De Software*.

Lo guiaremos a través de todo lo que necesita considerar al vender su negocio, incluidos los detalles de fusiones y adquisiciones, los impactos en sus clientes y empleados, y cómo prepararse para finalizar la venta.

Fusión Vs. Adquisición: ¿Cuál Es El Adecuado Para Usted?

La fusión y adquisición se utiliza a menudo para describir la consolidación de empresas. Pero en realidad, esta abreviatura se refiere a dos conceptos distintos: fusiones y adquisiciones. Si una empresa se fusiona, se integra en otra empresa más grande. Por el contrario, cuando se adquiere una empresa, es posible que continúe operando como una empresa independiente con un nuevo propietario.

Identificar si una fusión o adquisición sería lo mejor para usted depende de los objetivos y circunstancias de su empresa. Debe considerar cuestiones para determinar qué opción es la adecuada para su negocio, pero observar escenarios comunes puede ayudarlo a tomar la decisión más lógica.

Una fusión le proporciona beneficios en ventas y marketing, investigación y desarrollo y atención al cliente.

Cuándo Considerar Una Fusión

Necesito el acceso a una base de clientes existente para crecer.

¿Es una empresa pequeña o una start-up que está luchando por crecer? La fusión con otra empresa, que opera en el mismo mercado, ofrece una gran oportunidad para impulsar las ventas al tener acceso a su base de clientes. Después de todo, ha creado un producto que muchos de esos clientes quieren, por lo que tiene sentido estratégico fusionar su producto en su sistema central.

Soy demasiado pequeño para que un adquirente me considere una empresa independiente.

Uno de los mayores mitos de fusiones y adquisiciones es que los adquirentes solo considerarán empresas con un umbral mínimo de ingresos brutos. Hoy en día, se realizan muchas adquisiciones más pequeñas y varios de esos acuerdos son

fusiones. Si su empresa es demasiado pequeña para ser considerada para una adquisición independiente, muchos adquirentes considerarán la posibilidad de integrar pequeñas empresas en empresas complementarias existentes.

Mi mercado se está reduciendo y necesito defenderme de la pérdida de clientes.

Los tiempos cambian y, a veces, las industrias atraviesan momentos difíciles. Si está perdiendo debido a la quiebra de clientes, unir fuerzas con empresas similares puede ayudarlo a protegerse de los efectos de un mercado en contracción. Una fusión proporciona beneficios en ventas y marketing, investigación y desarrollo, y soporte al cliente, ayudándole a seguir proporcionando al mercado productos y servicios excepcionales.

Cuándo Considerar Una Adquisición

Mi empresa es líder del mercado o tiene el potencial de convertirse en líder del mercado.

En general, si una empresa puede crecer y obtener una posición sostenible en un mercado, los adquirentes suelen mantener a las empresas como entidades independientes. Esta opción permite a las empresas continuar construyendo el reconocimiento de marca mientras trabajan en estrecha colaboración con su nicho de clientes

Espero realizar mi propia fusión y adquisición en el futuro.

Adquirir empresas con tecnologías complementarias puede permitirle acceder a su base de clientes y ampliar su oferta a su base de clientes existente. Si tiene un fuerte impulso para convertirse en líder del mercado, el crecimiento a través de adquisiciones es una de las formas más rápidas de lograr ese objetivo.

Fusión Vs. Adquisición: ¿Cuál Es El Adecuado Para Su Empresa?

Es importante evaluar las circunstancias únicas de su empresa de software al tener una conversación con otros dentro de su organización. También puede consultar las referencias de su potencial adquirente. Al ponerse en contacto con ellos, puede obtener información útil sobre fusiones y adquisiciones y averiguar cómo el acuerdo afectó su negocio. Una vez que tenga una comprensión clara de su posición comercial y el potencial que tiene, puede comenzar a considerar si una fusión o adquisición es mejor para su empresa.

CUALIDADES DE UNA ADQUISICIÓN DESEABLE

Tres cualidades que hacen que las empresas sean más deseables para la adquisición:

1 Un Propietario o Gerente Excepcional



2 Posición De Líder Del Mercado



3 Dispuesto A Ganar Nueva Experiencia



Qué Buscar En Un Adquirente

Si ha decidido vender su empresa de software, es importante que encuentre el comprador adecuado para su negocio. Debe unirse a una empresa que preservará su legado y que se basó en sus éxitos pasados. Al buscar compradores, debe tener en cuenta estas importantes cualidades:

Los Valores Del Adquirente

En una adquisición, las dos partes involucradas deben tener una relación sólida y compartir valores similares cuando se trata de administrar un negocio. Tener la misma alineación asegura el éxito de la asociación porque demuestra que el comprador ayudará a su empresa, en lugar de obstaculizarla en el futuro. Tómese el tiempo para averiguar la filosofía, los valores y las prácticas de los compradores potenciales para verificar que sus valores sean congruentes con los suyos.



Estrategia de Crecimiento

Hay muchas formas de hacer crecer un negocio, pero no todas las estrategias pueden lograr un crecimiento a largo plazo. Por ejemplo, algunos compradores utilizan medidas de ahorro de costes para hacer crecer un negocio.

Es poco probable que esta estrategia promueva la sostenibilidad a largo plazo. En su lugar, busque un adquirente que utilice la investigación y el desarrollo para lograr un crecimiento orgánico, ya que esto permitirá que su empresa tenga una rentabilidad sostenible.

Una Visión A Medio Y Largo Plazo

Un comprador que tiene una perspectiva a largo plazo afectará la estrategia del negocio. Están dispuestos a poner recursos en la empresa, después de la adquisición, para ayudar a asegurar su rentabilidad a largo plazo. Los inversores con una perspectiva a corto plazo, como las firmas de capital privado o los capitalistas de riesgo, solo piensan en las ganancias inmediatas que pueden lograr y que pueden terminar atrofiando el negocio a largo plazo.

Otro beneficio de los compradores con una perspectiva a largo plazo es que se preocupan por las personas dentro de la empresa. Es probable que esos compradores utilicen la gestión del talento e inviertan en los avances de sus empleados para desarrollarlos y sus trayectorias profesionales después de la adquisición.

Cultura de Colaboración

El adquirente adecuado aprende tanto de usted como usted aprende de ellos. Fomentan una cultura de colaboración y aceptan su experiencia en la industria. Además, los compradores adecuados fomentarán el intercambio de buenas prácticas entre sus líderes senior y en toda la organización.

Viabilidad Financiera

Es importante conocer la solidez financiera de un comprador potencial. Debe hacerse las siguientes preguntas: "¿El comprador se financia de forma privada o pública? ¿Cómo son sus flujos de efectivo? ¿Tienen los recursos para ayudar a su empresa a crecer? " Todas estas son consultas importantes que debe responder y considerar al evaluar a los adquirentes.

Un Éxito Probado

Confíe en un comprador que haya realizado adquisiciones exitosas en el pasado y haya podido hacer crecer las empresas. El éxito pasado puede ser un fuerte indicador de éxito futuro.

El adquirente adecuado aprende tanto de usted como usted aprende de ellos. Fomentan una cultura de colaboración y aceptan su experiencia en la industria.

Cómo Mejorar La Valoración De Su Empresa De Software

Mejore El Flujo De Caja y Los Ingresos Antes De Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización (EBITDA)

Tiene que analizar su estructura interna y buscar áreas donde las operaciones podrían centralizarse o ser más productivas. Una vez que se hayan identificado las áreas problemáticas, considere la posibilidad de introducir nuevas tecnologías de ahorro de costos a largo plazo para el inventario, la producción y las ventas.

Cuente Una Historia De Crecimiento

Una historia de crecimiento es una visión común que guía el camino de su empresa de software. Esta terminología se refiere a la narrativa visionaria que sirve para impulsar a los empleados, clientes, socios y compradores potenciales. Puede desarrollar una historia de crecimiento eficaz utilizando términos coherentes

en toda su organización, realizando una evaluación detallada de su progreso e identificando proyectos que proyecten la visión.

Invierta En Un Equipo Directivo De Los Mejores Empleados

No se puede subestimar la importancia de invertir en los mejores talentos. Tómese el tiempo y el esfuerzo para formar el mejor equipo de gestión que ofrezca a su organización una combinación de pensamiento global, pasión y dedicación.

Desarrollar Ingresos Recurrentes

La valoración de una empresa de software aumenta cuando las fuentes de ingresos son estables, predecibles y es probable que continúen. Puede proteger sus ingresos buscando oportunidades para contratos de venta a largo plazo, ofertas basadas en suscripción y tarifas de capacitación de productos.

CÓMO PRESERVAR TU LEGADO

- 1 Cree Un Producto Impactante
- 2 Invierta En Su Equipo
- 3 Cree Una Marca Significativa
- 4 Proteja Su Inversión
- 5 Cultivar Una Estrategia De Liderazgo
- 6 Elija El Adquirente Adecuado

Aumente El Interés Por Su Empresa De Software

La valoración de su empresa puede aumentar cuando más personas están interesadas en su empresa y sus productos. El punto de partida y el factor impulsor de una adquisición exitosa es un interés legítimo en la empresa. Por lo tanto, es importante concentrarse en crear ese impulso positivo para aumentar su credibilidad dentro de la industria.

Realiza La Debida Diligencia Preemptivamente

Los compradores potenciales realizan su debida diligencia en los aspectos financieros, legales y operativos de una empresa. El acuerdo final puede verse afectado por cualquier sorpresa inesperada que descubran. Realice su propia diligencia debida antes de que lo haga un adquirente y resuelva cualquier problema antes. Discutiremos la debida diligencia con más detalle en el Capítulo 2

Simplifique Su Estructura De Propiedad

Las estructuras de propiedad complicadas aumentan los costos y causan un conjunto adicional de obstáculos en la adquisición. La simplificación de esa estructura reduce los costos de administración, auditorías legales y cumplimiento normativo.

Estar Preparado

El mayor acuerdo financiero que puede realizar es vender su empresa. En los procesos de negociación, el final siempre debe ser parte de su visión estratégica para alcanzar la valoración adecuada que refleje la dedicación y habilidad que hizo crecer su empresa. Como empresa, siempre debe crecer con un propósito y estar preparado para su objetivo final.



La importancia De Una Planificación De Salida Eficaz y El Rol De Las Fusiones y Adquisiciones

El objetivo final es diferente para cada negocio, pero se debe considerar una estrategia de salida. Las fusiones y adquisiciones desempeñan un papel importante en la planificación de salida efectiva y abre las puertas a muchas otras oportunidades futuras para su empresa de software. El primer paso en un plan de salida exitoso es ser proactivo.

Planificación Proactiva De La Sucesión

El mandato central de la planificación de la sucesión es identificar y preparar a los futuros líderes para mantener operaciones sostenibles dentro de su negocio. A primera vista, la planificación de la sucesión puede parecer una formalidad sin importancia, pero la realidad es que la planificación de la sucesión es extremadamente importante para que su empresa avance.

Desafortunadamente, a menudo los dueños de negocios adoptan un enfoque reactivo hacia la planificación de la sucesión. En tales situaciones, el dueño de la empresa espera hasta que ocurra una circunstancia imprevisible y comience a pensar en la necesidad de la planificación de la sucesión y su rol en su negocio.

Debido a las limitaciones de tiempo, se ven obligados a consultar a los altos ejecutivos externos, que a menudo no están familiarizados con las operaciones de la empresa. Aunque puedan parecer candidatos con antecedentes probados, no hay garantía de que se desempeñen con el mismo nivel de éxito una vez que trabajen en su empresa.

La Sucesión Debe Integrarse En Su Cultura Corporativa

La forma más eficaz de planificar continuamente la sucesión es fomentar una

cultura empresarial orientada al futuro, en la que el futuro se considere y debata continuamente. Tener la planificación de la sucesión como parte regular de su cultura corporativa demuestra un compromiso con el éxito a largo plazo de su empresa.

Planificación De Sucesión Para Empresas De Software

Cuando se trata de empresas de software, los propietarios tienen la presión adicional de asegurarse de que los futuros líderes comprendan las necesidades específicas de su negocio.

La planificación de la sucesión puede parecer una formalidad sin importancia, pero la realidad es que la planificación de la sucesión es extremadamente importante para su empresa en el futuro.

En circunstancias óptimas, es posible que los dueños de negocios ya tengan un candidato a la sucesión, que hará bien el trabajo.

En otros escenarios, una adquisición puede ser la opción preferible porque la empresa puede continuar sus operaciones con el comprador adecuado. Cuando un adquirente está interesado en mantener el negocio y continuar su expansión, generalmente significa que los empleados están bien cuidados después de la adquisición y que los clientes también continúan recibiendo la misma atención y servicio.

Planificación De La Sucesión: Su Primer Paso Hacia La Jubilación

La planificación para la jubilación puede ser un asunto complejo, especialmente porque una cuarta parte de los propietarios de negocios tiene la mayor parte de su patrimonio neto invertido en su negocio. Por esta razón y muchas otras, las decisiones relativas al futuro de una empresa deben tomarse con cautela, teniendo en cuenta el interés de los clientes y empleados de la empresa.

Tener un plan de sucesión permite a los propietarios salir de su negocio sabiendo que su legado, su personal y sus clientes estarán protegidos. Si los planes de jubilación del propietario implican una adquisición, la planificación de la sucesión se puede ejecutar en colaboración con el adquirente elegido. A menudo, los adquirentes pueden ofrecer la tutoría y las buenas prácticas necesarias para condicionar al sucesor para el éxito sostenible a largo plazo.

Cómo Planificar Para Las Circunstancias Imprevistas

No importa cuánto tiempo o cuántos recursos invierta en prepararse para circunstancias imprevistas, siempre existe la posibilidad de que las cosas no salgan según lo planeado. La planificación de la sucesión mitiga algunos de los riesgos asociados con eventos inesperados

En el caso de una enfermedad inesperada, tener un plan de sucesión viable ayudará a aliviar el estrés y permitirá que el propietario de la empresa se concentre en su salud, en

lugar de en las operaciones diarias de su empresa. En tales casos, si un miembro de la familia ha estado involucrado en el negocio, la ejecución de su plan de sucesión puede ser menos estresante.

Sin embargo, cuando el negocio que se heredará dentro de la familia no es una opción viable, los dueños de negocios pueden encontrar valor en la búsqueda de una adquisición. El adquirente adecuado trabajará con usted para finalizar los objetivos a largo y corto plazo, lo que le permitirá lograr la salida deseada en el momento oportuno.

PLANIFICACIÓN DE LA JUBILACIÓN

Obtenga más información sobre la planificación de la jubilación con Volaris aquí.

CAPÍTULO 2

Explicación Del Proceso De
Fusiones y Adquisiciones





Para participar en una fusión o adquisición, primero debe comprender en qué consiste cada paso del proceso, desde el contacto inicial hasta el cierre del trato.

Ha decidido vender su empresa de software, es hora de comenzar a preparar la empresa para la venta.

Este capítulo lo guiará a través del proceso de fusiones y adquisiciones y brindará detalles sobre los pasos más importantes.

Proceso De Adquisición Paso A Paso



1 Contato inicial

Con su adquirente potencial, discutirá los objetivos de su empresa y su visión para su futuro para asegurarse de que sus intereses estén alineados. También revisará la filosofía de adquisición del comprador y conocerá sus opciones después de la adquisición para permanecer en el negocio o seguir un plan de sucesión después de la venta.



2 Acuerdo De Confidencialidad, Solicitud De Información Preliminar y Memorando Informativo

Si existe un interés mutuo después de la conversación inicial, se proporcionará un acuerdo de confidencialidad (NDA) para mantener la privacidad y la confidencialidad de la información compartida. Para comenzar a compilar la información preliminar solicitada por sus potenciales compradores, debe completar un cuestionario que brinda una descripción general amplia de su empresa de software. El siguiente paso es compilar estos datos en una presentación o un memorando informativo, que se discutirá en las siguientes secciones.



3 Oferta Indicativa

Después de completar la solicitud de información, el comprador podrá proporcionar una oferta indicativa. Se trata de una oferta sin compromiso para establecer los parámetros del trato entre ambas partes.



4 Carta De Intención (LOI)

Si acepta los términos que se han discutido hasta ahora, se redactará una carta de intención. Este es el acuerdo formal de la estructura del trato.



5 Diligencia Debida

Una vez que se firme la carta de intención, examinará la diligencia debida. Esta es una evaluación comercial integral en la que trabajará en estrecha colaboración con su comprador para validar los supuestos clave del trato, su estructura y la relación en el futuro. Este proceso suele durar 45 días.



6 Acuerdo De Ventas y Compra

Una vez completada la diligencia debida, firmará el acuerdo de compra y venta. Este acuerdo será la ejecución final del contrato final y lo llevará a los pasos finales del proceso.



7 Recibir Ganancias

Una vez cerrado el trato, usted y sus accionistas recibirán las ganancias de la venta.



8 Continúe Operando Su Negocio y Proteja Su Legado

A través de una estructura empresarial descentralizada, tendrá la libertad de seguir dirigiendo su empresa con autonomía. Si ha optado por salir del negocio, trabajará con su comprador en la planificación de la sucesión para asegurarse de que el liderazgo adecuado se haga cargo del negocio.

Ahora que hemos analizado los pasos del proceso de fusiones y adquisiciones, profundizaremos un poco más en algunas de las etapas clave. Primero, analicemos cómo los compradores potenciales solicitarán el memorando informativo (IM) después de establecer el contacto inicial y proporcionar un NDA.

Por Qué Su Empresa Necesita Un Memorando Informativo

Un memorando informativo (IM) es un conjunto de documentos creados por los dueños de negocios para ser entregados a los posibles compradores. El propósito principal de un memorando informativo es crear una inversión potencial en su empresa de software. Aunque este paquete está diseñado para atraer el interés de posibles compradores, también sirve para brindar transparencia. Los propietarios deben evitar la exageración y deben revelar cualquier información que afecte el valor de la empresa.

El propósito principal de un memorando informativo es crear una inversión potencial en su empresa de software.



Los memorandos informativos tienden a ser muy detallados e incluyen elementos relacionados con la situación financiera, activos y pasivos de la

empresa, descripción comercial, posición en el mercado, clientes, estrategias y métodos de promoción, mercados servidos, etc.

La Importancia De Un Memorando Informativo Bien Organizado

Un IM brinda a los propietarios de negocios la oportunidad de establecer claramente todos los detalles relevantes relacionados con su empresa. Es importante que la información se presente de forma atractiva, lógica y coherente porque también refleja la profesionalidad de la empresa, la calidad de la gestión y la dedicación a la venta. Un memorando informativo de alta calidad es fundamental para garantizar una transacción sin problemas, ya que promueve la transparencia y minimiza la correspondencia innecesaria.

Es importante que la información se presente de forma atractiva, lógica y coherente porque también refleja la profesionalidad de la empresa, la calidad de la gestión y la dedicación a la venta.



Qué Incluir En Un Memorando Informativo

La forma más eficaz de proporcionar un gran volumen de información empresarial a los inversores es mediante un memorando informativo. Para aumentar la efectividad del documento, los dueños de negocios deben incluir tanta información como sea posible para reducir la correspondencia en el futuro sobre el mismo tema. Sin embargo, esto puede resultar abrumador ya que la lista de posibles temas puede ser extensa

Al preparar el IM, será útil ponerse en el lugar del comprador. Esta táctica le ayudará a reflexionar sobre cómo estructurar su IM, qué información incluir y cómo presentarlo mejor. En lugar de analizar todos los temas de manera pasiva y completar las secciones con información sobre su empresa, puede ser mejor adaptar su IM de una manera única que ayude a los compradores a comprender los detalles de trabajo de su negocio.

Ponerse en el lugar del comprador durante el proceso de redacción permite que el IM mantenga su integridad objetiva,

al tiempo que cumple su función como documento de marketing.



Lista De Verificación Del Memorando Informativo

Quizá se esté preguntando qué secciones de un memorando de información son las más importantes para ser reveladas por una empresa de software. A continuación, se muestra un desglose de algunos elementos sugeridos para las secciones clave del memorando informativo, con el fin de garantizar el éxito durante este proceso:

1 RESUMEN EJECUTIVO

- Perfil de la empresa
- Datos financieros y los impulsores de la empresa
- Ámbito de la transacción
- Consideraciones clave de inversión

2 EMPRESA

- Historia e hitos
- Estructura legal
- Modelo de negocio
- Visión y estrategia corporativa

3 NEGOCIOS

- Unidades de negocio y mercados
- Productos y servicios
- Clientes, referencias y redes

4 RECURSOS

- Organización
- Empleados
- Infraestructura

5 OPERACIONES

- Proveedores y adquisiciones
- Producción y distribución
- Gestión de la calidad
- Investigación y desarrollo
- Logística
- Sistemas y procesos
- Marketing y ventas
- Análisis ABC

6 CLIENTES

- Resumen de clientes clave
- Análisis de cliente
- Resumen de tendencias y proyecciones de deserción
- Cuenta detallada de la cuota de mercado actual

7 INDUSTRIA

- Estructura industrial
- Competidores
- Posición competitiva
- Posición estratégica

8 FINANCIEROS

- Resumen
- Declaración de ganancias y pérdidas
- Negociación actual
- Balance general
- Estado de flujo de caja

9 PERSPECTIVA

- Resumir la situación actual
- Destacar los objetivos a corto y largo plazo
- Resumir las principales estrategias utilizadas en las tendencias del mercado
- Resumir las principales estrategias de crecimiento

Cómo Negociar La Carta De Intención

Si su comprador potencial está satisfecho con la información proporcionada en el IM, probablemente le proporcionará una oferta indicativa. Una vez realizada esta oferta, la siguiente etapa del proceso de fusiones y adquisiciones es negociar la carta de intención (LOI). La LOI sirve como un acuerdo inicial entre el comprador y el vendedor que define claramente todos los términos comerciales y describe los supuestos claves hechos por el comprador y el vendedor. Tener una LOI permite a ambas partes calibrar sus expectativas durante el proceso de fusión y adquisición y ahorrar tiempo, dinero y esfuerzo durante las etapas posteriores.

Es importante saber qué se está comprando debido a las diferencias entre las implicaciones fiscales de un activo frente a una cesión de acciones, según la jurisdicción del vendedor y la estructura comercial.

Al negociar la carta de intención, es importante que los dueños de negocios consideren lo siguiente:

¿Qué Se Está Comprando?

Es importante saber qué se está comprando debido a las diferencias entre las implicaciones fiscales de un activo frente a una cesión de acciones, según la jurisdicción del vendedor y la estructura comercial.

¿Cómo Se Pagará El Precio De Compra?

- ¿El comprador está comprando el negocio en efectivo, acciones o una combinación de ambos? A menudo, si el comprador paga la totalidad o una parte del precio de compra en acciones, no podrá vender esas acciones durante varios años después de la adquisición. Como resultado, tendrá que hacer reevaluación con el comprador para asegurarse de que las acciones se valoren de manera justa.

- ¿Existe un componente contingente en el precio de compra (es decir, una ganancia)? Si es así, ¿en qué se basa y qué implicaciones operativas y fiscales posteriores a la adquisición tiene en su negocio? Idealmente, los pagos contingentes son fáciles de calcular y se basan en resultados mutuamente beneficiosos.
- ¿Qué parte del precio de compra se paga por adelantado en comparación con los fondos en fideicomiso? ¿Cuáles son los desencadenantes para liberar los fondos que se encuentran en fideicomiso?

¿De Dónde Proviene Los Fondos?

Algunos compradores requerirán financiamiento para ejecutar una transacción. Si este es el caso, deberá evaluar la probabilidad de que el comprador obtenga financiamiento porque podría anular el trato si el comprador no obtiene el financiamiento adecuado.

Debe comprender qué implicaciones operativas supondrá este financiamiento a su negocio en el futuro. Estos asuntos financieros, incluido el cumplimiento de los pagos de intereses y otros convenios, pueden ser perjudiciales para una empresa.

¿Cuáles Son Los Términos Legales Clave?

¿Cuáles son las representaciones y garantías clave que está haciendo? ¿En qué medida está dispuesto a indemnizarlos? En esta etapa, acordar el marco legal de una transacción ayuda a comprender los riesgos legales potenciales de la transacción. Esto ayudará a agilizar la redacción del acuerdo final de compra, así como el proceso de debida diligencia.

¿Cuáles Son Las Condiciones Para Cerrar El Acuerdo?

Las condiciones comunes para el cierre incluyen la aprobación del Director de Compras, el éxito del financiamiento y el logro de ciertos hitos operativos o financieros del negocio del vendedor.

¿Cuáles Son Los Supuestos Principales En Los Que Se Han Puesto De Acuerdo Ambas Partes?

Estas suposiciones son progresivas, pero a diferencia de los términos legales y no están definidas por ninguna representación ni garantía. Más que eso, estos son los supuestos clave de pronóstico financiero y comercial que el comprador tiene para respaldar la oferta. Si el comprador cree que alguno de los supuestos principales no se puede lograr en el transcurso de la diligencia debida, solicitará la reestructuración de la transacción. Por lo tanto, es importante que revise cuidadosamente estos supuestos y sea capaz de defenderlos durante el proceso de debida diligencia.

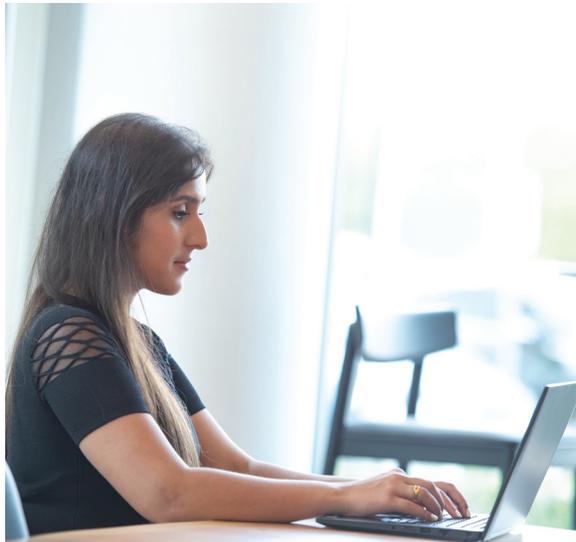
Decidir Sobre La Exclusividad

En muchos casos, los compradores quieren ser exclusivos con un vendedor antes de dedicar los recursos necesarios a la debida diligencia y los requisitos legales. La exclusividad suele ser la única parte vinculante de la carta de intención. Una vez que ambas partes estén satisfechas con la negociación de la LOI, es hora de entrar en la debida diligencia. El proceso de diligencia debida ocurre cuando el comprador confirma la información pertinente sobre el vendedor verificando e investigando toda la información sobre la empresa. Este proceso puede parecer abrumador, pero la siguiente sección describe todo lo que debe esperar y también cómo completar con éxito la debida diligencia con su comprador potencial.

En muchos casos, los compradores quieren ser exclusivos con un vendedor antes de dedicar los recursos necesarios a la debida diligencia y los requisitos legales. La exclusividad suele ser la única parte vinculante de la carta de intención.

Qué Diligencia Debida Esperar Al Vender Su Empresa De Software

La debida diligencia consiste en informar la decisión de una posible adquisición. Sus posibles compradores llevarán a cabo la debida diligencia para obtener una comprensión completa e integral de su negocio. Se trata de una investigación exhaustiva que sorprende a mucha gente porque un proceso de diligencia debida explora todos los aspectos del pasado, presente y futuro de su empresa.



Secciones De Diligencia Debida

Los registros financieros son una parte importante de un proceso de diligencia debida. Debe esperar que la revisión financiera y contable incluya todos los estados financieros, proyecciones y pronósticos, presupuestos operativos y documentos de auditoría.

Un proceso integral también profundizará en otras áreas y planteará preguntas clave, como:

Consideraciones Estratégicas

- ¿Existe un ajuste estratégico entre las dos organizaciones?
- ¿Pueden integrarse sus planes estratégicos y operativos?
- ¿Existe un proceso de planificación con seguimiento de la implementación?
- ¿Puede realizar un seguimiento del desempeño en relación con las metas y los objetivos? ¿Puede demostrar su historial comprobado?

Consideraciones De Recursos Humanos

- ¿Y la gente? ¿Encajarán en una empresa fusionada o adquirida?
- ¿Quiénes son los miembros clave del personal? ¿Cuáles son sus tenencias y antecedentes?
- ¿Qué prácticas ha utilizado la empresa para retener a los empleados talentosos?

Consideraciones Organizativas y De Desarrollo

- ¿Cuál es la estructura organizativa?
- ¿Qué controles utiliza el equipo de gestión para supervisar la productividad?
- ¿Qué propiedades físicas e intelectuales son importantes para la empresa?
- ¿Qué productos están en proceso de desarrollo? ¿Cuánto tiempo queda y cuánto dinero se requiere para lanzar cada producto?

Consideraciones De Tecnología

- ¿Las plataformas y aplicaciones que respaldan las necesidades de datos y comunicaciones son adecuadas y creíbles?
- La revisión puede examinar el proceso mediante el cual se captura la información, el flujo de datos y cuestiones especiales.

Consideraciones Legales

- La revisión legal examina todos los registros significativos, manuales, acuerdos, instrumentos financieros utilizados, contratos de seguros vigentes, estado de litigio, relación y exposición regulatoria y posición fiscal.

Consideraciones De Reputación

- El riesgo de reputación se centra en la gestión de las relaciones e imágenes públicas y con los clientes. También es revisar el alcance de las estrategias y planes implementados para responder a eventos que dañen la reputación de la empresa y, en consecuencia, la reputación del comprador.



Durante a diligência prévia, o comprador normalmente apresentará ao vendedor uma checklist. Confira uma amostra do que você provavelmente encontrará nesse documento:

1 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

- Demonstrações financeiras históricas auditadas
- Demonstrações financeiras no acumulado do ano
- Demonstrações financeiras de previsão (se aplicável)
- Programações e documentos de trabalho que corroboram as declarações acima

2 INFORMAÇÕES DE MERCADO

- Análise de mercado/relatórios
- Cenário da concorrência e participação de mercado
- Análise SWOT
- Etc.

3 CORPORATIVO E ACIONISTA

- Registro de acionistas, estatutos e outros documentos relevantes

4 DADOS COMERCIAIS

- Modelo de preço e receita
- Análise do produto
- Estratégia de vendas
- Dados e análises em nível de cliente
- Funil de vendas e backlog

5 ASSUNTOS LEGAIS

- Identificar quaisquer reivindicações, disputas, litígios ou investigação históricos, atuais ou potenciais
- Contratos com fornecedores
- Contratos com clientes
- Contratos de aluguel
- Etc.

6 PROPRIEDADE INTELECTUAL

- Patentes, patentes pendentes, incluindo correspondência legal e opiniões relevantes
- Marcas registradas e pendentes, incluindo correspondência e opiniões legais relevantes
- Acordos de não divulgação e acordos de não concorrência e cópias de políticas e procedimentos internos relativos a informações confidenciais
- Acordos de pesquisa e desenvolvimento ou cooperação
- Lista de software de código aberto incorporado em cada módulo de software e contratos



La Debida Diligencia No Elimina Todos Los Riesgos

El proceso de diligencia debida está destinado a reducir el riesgo y no lo elimina. Los líderes empresariales experimentados entienden que los factores tradicionales de diligencia debida contribuyen al desempeño a largo plazo de la empresa. El éxito de una adquisición depende de factores que no forman parte del proceso de diligencia debida. No obstante, sigue siendo importante llevar a cabo un sólido proceso de diligencia debida para asegurarse de que la empresa sea una excelente opción.

Obteniendo La Mejor Opción

La mayoría de los procesos de diligencia debida concluyen con la decisión de no continuar con una adquisición. Este veredicto no significa que su empresa no esté preparada para el crecimiento. Solo significa que actualmente no son adecuados el uno para el otro. Debe tener en cuenta que este proceso se trata de encontrar un ajuste estratégico que beneficie a toda su organización y no de asegurar la solvencia financiera.

La mayoría de los procesos de diligencia debida concluyen con la decisión de no continuar con una adquisición. Este veredicto no significa que su empresa no esté preparada para el crecimiento. Solo significa que actualmente no son adecuados el uno para el otro

CAPÍTULO 3

**El Impacto De Vender Su
Empresa En Sus Clientes
y Empleados**





Debe preguntarse cómo afecta el proceso de fusiones y adquisiciones a la empresa como propietario de negocio dedicado. Debe preguntarse que su resultado podría afectar a las personas que ayudaron a su empresa a crecer.

Debe considerar el impacto de una adquisición no solo en la empresa y sus partes interesadas, sino también en sus clientes y empleados que dependen de su empresa.

Este capítulo lo guiará a través del impacto que una adquisición tendrá en ambas partes y arrojará luz sobre algunas preguntas importantes a tener en cuenta.

Cómo La Venta De Su Negocio Afecta A Sus Clientes

Habrán impactos en sus clientes al vender su negocio. Sus clientes confían en usted y en sus productos para hacerles la vida más fácil, y confían en que usted cuidará sus intereses. Al seleccionar un comprador que mejorará la experiencia del cliente, está honrando la confianza que sus clientes tienen en usted.



Aquí hay cinco preguntas que lo ayudarán a evaluar el impacto de una adquisición en sus clientes:

1 ¿El adquirente seguirá ofreciendo e invirtiendo en su producto, o los clientes se verán obligados a migrar a una plataforma diferente?

Algunos adquirentes querrán eliminar gradualmente su software e incentivar a los clientes a usar su software que reemplazará su producto. Si esto sucede, el legado de su empresa se ve afectado y los clientes se enfrentan a costos de cambio significativos, así como a la molestia de aprender un nuevo sistema.

Al seleccionar un comprador que mejorará la experiencia del cliente, está honrando la confianza que sus clientes tienen en usted.

2 ¿Los clientes continuarán recibiendo la misma atención y servicio que recibieron en el pasado?

Los clientes pueden notar que el servicio empeora si pertenecen a una organización más grande. Averigüe si los clientes mantendrán su personal de soporte o si necesitarán desarrollar nuevas relaciones debido a cambios organizacionales.

3 Cuando está considerando la estabilidad a largo plazo de la empresa, ¿existe el riesgo de que su empresa sea revendida?

Revise el historial de sus compradores potenciales. ¿Qué pasa con sus empresas después de la adquisición? Algunos adquirentes compran y venden empresas, mientras que otros mantienen sus negocios a largo plazo. Cuando se revende una empresa, existe un mayor riesgo de deserción de clientes, ya que los clientes se preocupan por la viabilidad futura del negocio.

4 ¿Le permitirá el adquirente aumentar el valor que puede ofrecer a sus clientes?

¿Habrán oportunidades para aprender y utilizar nuevos procesos que permitirán a su empresa atender mejor a sus clientes? Averigüe si el

adquirente ofrece oportunidades de desarrollo profesional o acceso a las buenas prácticas para ayudarlo a mantener y mejorar su nivel de servicio al cliente. También debe averiguar si el adquirente apoyará iniciativas del producto o grupos de usuarios destinados a abordar mejor las necesidades del cliente.

5 Para las empresas adquiridas anteriormente, ¿cómo les va a sus clientes?

Antes de seleccionar un adquirente, debe obtener la opinión de líderes afines y pida hablar con los vendedores que les hayan vendido. Debe hacer preguntas directas y abiertas para comprender completamente el compromiso del comprador con sus clientes. También vale la pena preguntarse directamente con los clientes de los negocios adquiridos para entender sobre el impacto de la adquisición desde su perspectiva.

Realice La Diligencia Debida

Realizar la debida diligencia al vender su empresa de software es una vía de doble sentido. Asegúrese de que un comprador potencial trate a sus clientes con el mismo profesionalismo y estándares de atención. El comportamiento pasado es un fuerte indicador del comportamiento futuro, así que busque un adquirente con un historial comprobado de valoración de sus clientes. Al seleccionar el comprador adecuado para su empresa, estará honrando la confianza de los clientes que le han ayudado a construir su negocio actual.

Algunos adquirentes compran y venden empresas, mientras que otros mantienen sus negocios a largo plazo. Cuando se revende una empresa, existe un mayor riesgo de deserción de clientes, ya que los clientes se preocupan por la viabilidad futura del negocio.

Desarrollo Del Talento De Los Empleados Después De La Adquisición

Convertirse en una empresa líder en la industria se basa en las personas que trabajan en la empresa. Por eso es extremadamente importante que las empresas inviertan en el desarrollo del talento. Al considerar una fusión o adquisición, es igualmente importante que su potencial adquirente tenga la misma opinión.

A continuación, se incluyen algunas preguntas para ayudar a determinar si un comprador desarrollará el talento de la empresa después de la adquisición:

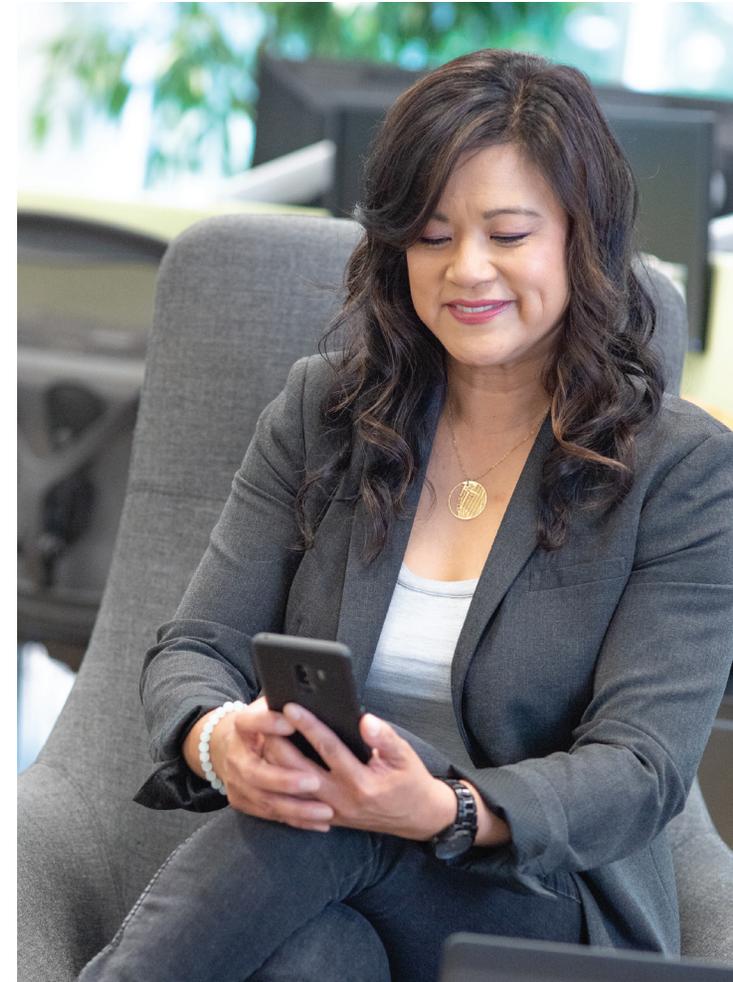
¿Cómo es la cultura empresarial de la empresa?

Es fundamental comprender la cultura empresarial de su comprador potencial. ¿Refuerzan la creencia de que lo que hacen sus empleados es importante? ¿Le dan importancia al valor del aprendizaje y la formación? ¿Le brindarán oportunidades para ponerse en contacto

y colaborar con sus líderes? Todos estos factores ayudan a crear una cultura centrada en el desarrollo del talento. También debe considerar otros factores relevantes que están estrechamente relacionados con su empresa de software.

¿Le ayudará el adquirente a definir una visión clara de la gestión del talento?

Una visión clara de la gestión del talento incluye la evaluación de los valores y las metas que respaldarán sus objetivos comerciales estratégicos y operativos. Tener un equipo sólido de empleados mejorará todas las áreas de negocio, incluida la cultura empresarial, lo que ayudará a impulsar la misión y la visión de la empresa. Debe informarse sobre los programas que existen para atraer, evaluar, desarrollar y administrar el talento a fin de evaluar la estrategia de gestión del talento de su comprador potencial.



¿Cómo invertirá la adquirente en sus empleados?

Una de las formas clave en que las empresas pueden prepararse para el éxito a largo plazo es invirtiendo en su gente. Su gente es su mejor activo y es vital ayudarlos a prosperar. Su adquirente debe trabajar con usted para construir planes completos de sucesión y talento, para asegurarse de que el equipo elegido pueda cumplir con sus objetivos futuros. Descubra las herramientas y evaluaciones que su adquirente pondrá a su disposición para ayudar a desarrollar a los empleados y proporcionarles la formación necesaria.

Si desea dejar el negocio después de su venta, es igualmente importante que hable sobre sus objetivos profesionales y el cronograma.



¿Le ayudará el adquirente a alcanzar sus propios objetivos profesionales?

Su adquirente debe trabajar con usted para alcanzar sus objetivos personales y profesionales si su deseo es permanecer en el negocio. Asegúrese de preguntar sobre los nuevos roles y responsabilidades que pueden estar

disponibles después de la adquisición. Si desea dejar el negocio después de su venta, es igualmente importante que hable sobre sus objetivos profesionales y el cronograma. Después de asegurarse de que estuvo de acuerdo con su comprador potencial sobre el futuro de la empresa, podrá pasar a la siguiente fase del proceso de fusiones y adquisiciones: finalizar la venta.

CAPÍTULO 4

**Finalización De La Venta y
Crecimiento Futuro**





Felicitaciones, ha llegado a los últimos pasos de fusiones y adquisiciones. Aprenda lo que debe hacer a continuación si desea avanzar con los próximos pasos de su empresa.

Ahora, tiene una comprensión completa del proceso de fusiones y adquisiciones y su impacto en sus clientes y empleados. Compartiremos algunos consejos sobre cómo evaluar una venta, los errores que debe evitar al

vender su empresa de software y cómo prepararse para la fecha de cierre. Estos consejos lo ayudarán a finalizar la venta con confianza con su adquirente y a prepararse para el crecimiento futuro.

Los Pasos Necesarios Para Evaluar Una Venta

Muchos de los temas de esta guía hasta ahora serán importantes a la hora de evaluar la venta de su empresa de software. La siguiente tabla muestra una descripción general de los factores que debe considerar al tomar su decisión.



Los Errores Que Debe Evitar Al Vender Su Empresa De Software

Es muy excitante cuando llega al final del proceso de fusiones y adquisiciones. Ha generado un fuerte impulso para el crecimiento futuro de su empresa de software y está listo para finalizar la venta.

Antes de firmar, debe tener en cuenta algunos de los errores más comunes que cometen las empresas de software al vender su negocio.

Esperando Mucho Tiempo Para Vender

El valor de su empresa está determinado por algo más que su posición financiera. Está determinado por muchos factores que impactan en el mercado, como:

- La economía
- El impulso de la industria
- Prácticas comerciales del territorio en el que vive
- La evolución de sus productos

El valor de su empresa está determinado por algo más que su posición financiera. Está determinado por muchos factores que impactan en el mercado

Por esta razón, es importante pensar estratégicamente sobre el momento oportuno. Sus propias circunstancias corporativas pueden cambiar con el tiempo, pero también lo hará la situación externa. Tiene que entender todas las variables y estudiar el mercado, luego elegir su momento y aprovechar la oportunidad.

Falta De Transparencia

Cuando se acerque a una venta, los posibles compradores querrán conocer todos los aspectos de su negocio, incluida la historia de su empresa y los objetivos futuros. Como se discutió en el Capítulo 2, se debe esperar la debida diligencia.

Los compradores potenciales querrán descubrirlo todo, y usted debe ser

transparente sobre lo que probablemente llegarán a saber. No es una sorpresa si su empresa ha pasado por tiempos difíciles o se ha enfrentado a obstáculos porque la mayoría de las empresas pasaron por estas experiencias. Pero si estos problemas se exponen al final del proceso, es probable que haya un impacto en su acuerdo financiero.

Venta Al Comprador Incorrecto

Las adquisiciones corren el riesgo de fracasar si no son compatibles. La venta de una empresa de software es más que solo el precio de venta. Debe asegurarse de que la empresa compradora ofrezca un entorno en el que su empresa de software pueda prosperar.

Preparándose Para Su Fecha De Cierre

Ha estado en contacto con el adquirente perfecto. Negoció el mejor trato para su empresa de software y tenía listo el contrato de compra. Sin embargo, todavía no ha terminado porque vender una empresa de software es un proceso único.

Estas son algunas consideraciones clave que lo ayudarán a prepararse para su fecha de cierre y garantizar que la transacción salga bien:

Debe Mantener Una Comunicación Abierta Con Sus Empleados

Debe ser abierto con sus empleados sobre el proceso de adquisición y las razones por las que ha tomado la decisión de vender para mantener la confianza y la lealtad de sus empleados. En su anuncio a su equipo, debe informar a su equipo el tiempo que ha invertido en encontrar el adquirente adecuado para su empresa.

Debe ser abierto con sus empleados sobre el proceso de adquisición y las razones por las que ha tomado la decisión de vender para mantener la confianza y la lealtad de sus empleados

Informe A Sus Clientes Sobre La Adquisición

Se debe informar a los clientes sobre la adquisición de una manera reflexiva. Sus clientes dependen de su producto para que sus negocios funcionen todos los días y están ansiosos por un cambio de propiedad.

Lo mejor sería venderle a un adquirente que conozca sus operaciones porque las empresas de software tienen necesidades específicas. Les haría un gran favor a sus clientes. Su conocimiento de la industria ayuda a mitigar la incertidumbre y reducir la tasa de deserción.

Preparándose Para El Cambio

Cuando tome la decisión de vender, usted y su organización deberán estar preparados para algún cambio. Algunos adquirentes pueden imponer cambios significativos en el negocio y la organización, mientras que otros no hagan lo mismo. Como propietario de la empresa, debe comprender este tema claramente antes de la fecha de cierre, para que no se sorprenda. Puede trabajar en estrecha colaboración con sus empleados y clientes para comunicar y gestionar estos cambios.

Conclusión

Es un proceso de varios pasos que requiere una cantidad significativa de tiempo y pensamientos de principio a fin para vender su empresa de software. Antes de comenzar, es importante conocer las diferencias entre fusiones y adquisiciones. A partir de estos, puede determinar qué opción es la mejor para su empresa de software. Esto incluye aprender a mejorar la valoración de su empresa y planificar una estrategia de salida de forma eficaz.

Hay muchos pasos clave entre el contacto inicial con un comprador potencial y la finalización de la venta. Es importante dedicar tiempo a recopilar detalles sobre su negocio para el memorando informativo. Debe aprender a negociar la carta de intención, saber qué esperar durante la debida diligencia y utilizar las buenas prácticas en cada una de estas etapas.



Debería comprender el impacto que tendrá en sus clientes y empleados una vez que haya decidido seguir adelante con la venta de su negocio. Comprender cómo comunicarse con estas partes puede ayudar a garantizar una transición

sin problemas durante y después de la venta. El adquirente adecuado también respetará su negocio y su historia y apoyará sus objetivos de crecimiento futuro.

Evaluando A Volaris Group
Como Un Hogar Para Su
Empresa De Software





Introducción A Volaris Group

Volaris Group es una subsidiaria de Constellation Software Inc. (TSX: CSU), que fue fundada en 1995 con el objetivo de construir una cartera de empresas de software y convertirlas en líderes en sus nichos particulares.

Volaris Group adquiere, fortalece y hace crecer empresas de software en muchos mercados verticales y geografías diferentes con el respaldo de Constellation Software. Hemos adquirido más de 100 negocios en más de 35 países y cada uno de ellos es único. El factor unificador es que todos los negocios dentro de Volaris Group venden tecnología de misión crítica especializada para un mercado vertical específico.

Somos un adquirente que compra y mantiene para siempre y ofrecemos a nuestras empresas adquiridas estabilidad a largo plazo y la seguridad de que nunca las revenderemos. Además, la mayoría de nuestras adquisiciones operan como negocios independientes después de la adquisición. Volaris ayuda a los propietarios a hacer crecer su negocio, preservar su legado, asegurar un futuro brillante para los empleados y lograr sus objetivos comerciales y profesionales.

Las Razones Para Considerar Venderle A Volaris

Ha trabajado duro para hacer que su negocio sea tan exitoso como hoy. En Volaris, entendemos el tiempo que dedicó y su dedicación para alcanzar el éxito. Para expandir el negocio de su empresa de software, podemos ayudarlo en todas las áreas de su negocio y también brindarle las siguientes ventajas:

Un Hogar Permanente Para Su Negocio

Seguimos fieles a los negocios que adquirimos. No hacemos el flipping ni revendemos las empresas que compramos, a diferencia de las empresas de capital privado o de capital de riesgo. Satisfacemos las necesidades de nuestros clientes a largo plazo manteniendo negocios para siempre e invirtiendo en productos y empleados.

Como parte de Volaris, puede continuar administrando su negocio como una empresa independiente mientras se beneficia porque pertenece a una organización global más grande.

Estructura Empresarial Descentralizada

Creemos que las mejores decisiones son tomadas por líderes con un conocimiento íntimo de su mercado vertical. Como parte de Volaris, puede continuar administrando su negocio como una empresa independiente mientras se beneficia porque pertenece a una organización global más grande. Obtendrá acceso a puntos de referencia obtenidos a través de cientos de adquisiciones que pueden ayudarlo a comprender las fortalezas y oportunidades de mejora de su negocio.

Apoyo Operativo Y Financiero

Hemos adquirido con éxito más de 400 negocios de software con nuestra empresa matriz, Constellation Software

Inc. Como adquirientes experimentados, tenemos la experiencia financiera y operativa requerida para hacer crecer las empresas de software de mercado vertical. Las empresas que se unen a nosotros obtienen acceso a capital para financiar iniciativas y buscar el crecimiento adquirido.

Gestión Del Talento & El Intercambio De Buenas Prácticas

Para construir un gran negocio necesita un fuerte grupo de talentos. Fomentamos una cultura de aprendizaje y brindamos oportunidades de desarrollo profesional para todos los niveles de la organización. Volaris regularmente reúne a una comunidad de profesionales en la misma industria para reuniones para fomentar la colaboración y la asociación y el intercambio de buenas prácticas. Invertimos en empleados y trabajamos con usted para desarrollar la próxima generación de líderes en su organización.

