



# **La exclusividad en el mandato**

¿Beneficia al cliente?

Has decidido vender tu empresa. Has seleccionado un asesor externo, un intermediario financiero competente y profesional. La cuestión es ¿debes firmar un acuerdo de exclusividad con este asesor?

Los beneficios para el asesor son evidentes, pero ¿existen beneficios también para el vendedor? La respuesta es SI, veamos el por que.

### **1- Mejor Exposición a Compradores Cualificados**

Se consigue una mejor exposición a compradores cualificados a través de un acuerdo en exclusiva que manteniendo varios intermediarios trabajando sin exclusividad.

Los intermediarios no exclusivos no van a invertir el tiempo necesario para hacer una búsqueda exhaustiva. El intermediario ha de mirar por su negocio y en como invierte su tiempo y sus recursos. No es lógico hacer el esfuerzo de una búsqueda y análisis exhaustivos cuando existen otros intermediarios y las probabilidades de encontrar un comprador antes que lo haga otro son bajas.

En cambio un intermediario profesional trabajando en régimen de exclusividad hará una búsqueda y un análisis exhaustivo y completo, invirtiendo el tiempo y el esfuerzo necesario para buscar todos los compradores potenciales, presentando solo aquellos compradores cualificados y adecuados.

### **2- El Intermediario es el Subastador**

El principal factor para conseguir un buen precio de venta, es conseguir una subasta en la que dos o mas compradores interesados pujen por hacerse con el negocio. El intermediario es ese subastador que trata de obtener la mejor oferta de los compradores. En un acuerdo no exclusivo no es posible hacer este tipo de subasta de forma efectiva, y el vendedor, al ser el decisor final, tampoco puede poner a competir a varios posibles compradores de forma efectiva.

### **3- Búsqueda del Mejor Comprador**

Los intermediarios trabajando de forma no exclusiva solo cobran si la operación se cierra con el comprador que ellos presentan. Esto significa que dichos intermediarios no están interesados en encontrar el mejor comprador y el mejor precio de venta, sino en VENDER Y PROMOCIONAR a su comprador para cerrar la transacción antes que lo haga otro y así cobrar la comisión. El resultado es que efectivamente terminas negociando con un intermediario al que tendrás que pagar de tu bolsillo y que no te está representando a ti sino a su comprador.

### **4- Confidencialidad**

La confidencialidad es importante para la mayoría de los vendedores. Saber que una empresa está en venta puede causar preocupación a los empleados, suministradores y clientes, y proporcionar alegría y gozo a los competidores. La falta de confidencialidad y la

filtración de la información pueden incluso llegar a producir deterioro en los beneficios. Si existen muchos intermediarios, la pérdida de confidencialidad y el filtrado de información es directamente proporcional al número de estos.

#### **5- Quemar la operación**

En un acuerdo no exclusivo con múltiples intermediarios un mismo comprador puede obtener la información por múltiples vías. Esto le crea confusión al comprador potencial en cuanto a quien te esta representando y quien está autorizado a negociar. Además la operación pierde interés rápidamente y los compradores no estarán dispuestos a pagar un precio alto por una operación que tiene todo el mundo y le ha sido ofrecida a todo el mundo. La operación se quema.

#### **6- Malos compradores**

Los intermediarios sin exclusividad tienen muy poco incentivo a presentarte buenos compradores, su incentivo en realidad es presentarte a cualquier comprador y a cualquier precio. Cualquier comprador, bueno o malo, cualificado o no cualificado, es un candidato a los ojos del intermediario no exclusivo. Muchos de estos compradores solo buscan información. Un mal comprador te hará malgastar varios días de tu tiempo, obtendrá información confidencial y te distraerá de tus otras ocupaciones.

Un intermediario exclusivo trabajara para ti filtrando a los posibles compradores sin malgastar tu tiempo con compradores no cualificados. El intermediario profesional y en exclusiva intentara incrementar el precio haciendo que compradores realmente interesados compitan entre si. Este procedimiento incrementa el precio de venta y la comisión ganada por el intermediario, con lo cual los incentivos entre vendedor e intermediario están alineados.

#### **7- Ahorro en tiempo**

Un intermediario profesional maneja los múltiples detalles requeridos para ofrecer y realizar la venta de la empresa. Sin un intermediario exclusivo te encontraras haciendo este trabajo múltiples veces y coordinando los esfuerzos de múltiples intermediarios no exclusivos. Esto puede llegar a suponer del 25 al 100% de tu tiempo. Esta actividad adicional además se produce en el momento en el que deberías estar centrando todos tus esfuerzos y tu tiempo en hacer que la compañía funcione mejor que nunca y en arreglar asuntos pendientes a fin de maximizar el precio de venta.

Incluso trabajando con un solo intermediario en exclusiva, te darás cuenta que el vender tu empresa requiere de bastante de tu tiempo, pero no la sobrecarga que supone el trabajar con múltiples brokers no exclusivos.

#### **8- Todos los compradores son sofisticados**

El típico inversor o adquirente de una empresa es muy sofisticado. A un comprador sofisticado le encanta hablar directamente con la propiedad por la probabilidad de obtener una perita en dulce del vendedor-no-sofisticado o no-tan-sofisticado. Incluso compradores “novatos” se sofistican rápidamente porque por término medio estudiaran de 50 a 100 operaciones antes de cerrar una. Por tanto aprenden rápidamente a valorar negocios y que cuestiones preguntar.

El vendedor típico de una PYME venderá de uno a tres negocios a lo largo de su vida, no son vendedores profesionales. Un vendedor con un intermediario profesional y experimentado no será engañado por compradores sofisticados.

### **9- El Comprador que viene solo.**

Una objeción frecuente a los mandatos de exclusividad es que pasa si aparece un comprador espontáneamente. Te podrías preguntar, ¿es realmente justo que el intermediario cobre por un comprador que no trajo directamente?. Este comprado espontaneo no es diferente de cualquier otro. El comprador ha de ser analizado, se le ha de presentar los perfiles, los informes, habrá que negociar con el para que haga su mejor oferta y ha de ser acompañado y guiado a través de la auditoría de compra o due diligence y el proceso de negociación y cierre.

Obtener el nombre del candidato en realidad es la parte pequeña y relativamente sencilla del proceso de venta. Un intermediario exclusivo trabajara para que obtengas el mejor precio por tu negocio, independientemente de cómo se haya obtenido el nombre del cliente.

### **10- El intermediario profesional**

El intermediario profesional experimentado no trabajara de forma no exclusiva. Si tu oferta no es exclusiva, anotara los pormenores y te hará saber si algún potencial comprador aparece por su mesa. El intermediario profesional no trabajara activamente en el encargo porque sabe que las probabilidades de cobrar la comisión son bajas y el tiempo, esfuerzo y recursos necesarios para hacer el encargo son altos. Si optas por un acuerdo sin exclusividad, el único intermediario que conseguirás es el inexperto, que usara tu mandato para adquirir contactos, conocimientos y experiencia.

Unos de los criterios para seleccionar un asesor o intermediario financiero, es elegir a aquellos que trabajen solo de forma exclusiva. Todos los mandatos de fusiones y adquisiciones con firmas de prestigio en Londres o Wall Street se hacen de forma exclusiva porque los clientes y los intermediarios saben que un acuerdo en exclusiva significa mejor precio de venta,.

Independientemente de que elijas a Mencey o a otro asesor, te recomendamos emplear a un solo intermediario con exclusividad, ya que no solo implica que los incentivos del vendedor y el intermediario estén alineados sino también una mayor probabilidad de éxito en las negociaciones, una mayor efectividad en el empleo del tiempo y los recursos y un mejor precio de venta.