

---

# GUÍA SIGMA PARA VENDER UNA PYME

Cómo preparar, valorar, negociar y cerrar  
la venta de una empresa familiar en España

---

Hoja de ruta práctica para propietarios que contemplan  
una desinversión total o parcial.

EDICIÓN PARA EMPRESARIOS



## 02 | Elegir el momento y preparar la empresa

Una empresa se vende mejor cuando sus resultados son explicables, sus riesgos están acotados y su crecimiento no depende exclusivamente del propietario. Prepararse durante 6–18 meses puede mejorar sustancialmente la posición negociadora; el plazo real varía según cada situación.

### Los seis determinantes de la “vendibilidad”

|                                                                                     |                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <b>Ingresos</b><br>Recurrencia, contratos, concentración de clientes y visibilidad comercial.                   |
|  | <b>Rentabilidad</b><br>EBITDA sostenible, márgenes consistentes y costes plenamente identificados.              |
|  | <b>Caja</b><br>Conversión de beneficio en efectivo, cobros, existencias y necesidades de inversión.             |
|  | <b>Organización</b><br>Autonomía directiva, procesos, reporting y dependencia del fundador.                     |
|  | <b>Riesgos</b><br>Litigios, fiscalidad, licencias, ciberseguridad, cumplimiento y concentración de proveedores. |
|  | <b>Crecimiento</b><br>Oportunidades concretas, inversiones requeridas y previsiones defendibles.                |

### Señales para esperar antes de lanzar la venta

Cuentas sin conciliar, pérdidas no explicadas, clientes clave sin contrato, conflictos entre socios, documentación societaria incompleta o inversiones imprescindibles aún sin presupuestar.



**Regla práctica:** no posponer indefinidamente la salida por perseguir el año perfecto, pero tampoco comercializar una empresa con incidencias solucionables que un comprador utilizará para reducir el precio.

# 05 | Cuánto vale su empresa

La valoración no depende solo de un múltiplo. El comprador analiza la calidad del EBITDA, la capacidad de convertirlo en caja, la concentración de riesgos y el potencial de crecimiento.



## De EBITDA normalizado a equity value



### Qué mueve al alza el valor

-  Ingresos recurrentes y base de clientes diversificada.
-  Márgenes sostenibles y bajo CAPEX de mantenimiento.
-  Equipo directivo autónomo y procesos estandarizados.
-  Crecimiento creíble y posicionamiento competitivo.

### Qué suele penalizar

-  Dependencia del fundador o de pocos clientes.
-  EBITDA ajustado poco defendible.
-  Caja débil, litigios o riesgos fiscales.
-  Necesidad elevada de inversión futura.



En una venta, el precio *headline* no equivale al valor neto para el vendedor.



# SIGMA puede acompañarle en todo el proceso

Vender una empresa exige preparación, confidencialidad y una ejecución disciplinada. Nuestro enfoque combina criterio estratégico, rigor financiero y una gestión muy cercana del propietario.

## Cómo ayudamos



Preparación de la compañía y **diagnóstico de vendibilidad**



Valoración, narrativa de inversión y **documentación de venta**



Identificación de **compradores industriales y fondos**



Negociación, due diligence y **cierre con foco en el vendedor**

## Nuestro enfoque



Protegemos la **confidencialidad** desde el primer contacto.



Buscamos maximizar valor, **certeza de cierre y calidad del comprador.**



Acompañamos al empresario **de principio a fin del proceso.**

Hablemos sobre su proyecto

### SIGMA CAPITAL & CONSULTING

Asesoramiento en operaciones de compraventa de empresas (sell-side M&A)



[jmvcach@sigmacapitalconsulting.com](mailto:jmvcach@sigmacapitalconsulting.com)



+34 676 749 036



[www.sigmacapitalconsulting.com](http://www.sigmacapitalconsulting.com)