

NEXO NEWS

Año 1 N° 3

Julio del 2007

SALUDO.

En este tercer número, hemos querido centrar nuestra atención, en la calidad de la información con que cuenta cada parte involucrada en una transacción de parte o el total de la empresa, y como hacer más justa esta situación, en particular cuando se postula a incorporarse de manera parcial, es decir, quien hoy es el propietario continuará en la empresa con un porcentaje menor.

Queremos también invitarlo a hacer un examen de su empresa, y tratar de conocer mejor la condición en que se encuentra, identificando en particular sus debilidades y amenazas. Hoy cada día es menos predecible el futuro, y el día a día, con su carga de urgencias y sorpresas, nos va quitando esa sensibilidad para tomar buenas decisiones en el presente, pero con visión de futuro, del propio y el de su entorno. Para esto le ofrecemos uno de nuestros productos más apreciados, cual es el Diagnóstico Express; a través de él, podrá mejorar el conocimiento de su empresa, de manera especial si está pensando en abordar un nuevo producto, aspira a un financiamiento externo, o busca un socio para crecer.

Como le decíamos en nuestro número anterior, anímese y contáctenos. Verá que la relación costo/beneficio será más que razonable, y sentirá lo importante que es contar con compañía, cuando está frente a decisiones estratégicas para su empresa y para usted.

Ing. José Antonio Darrigrandi L. , Socio Principal.

LA VENTA DE LA EMPRESA: UNA DECISIÓN DIFÍCIL, PERO ABORDABLE (3ª parte). La disponibilidad de información.

La venta de una empresa, es una tarea que se logra sí y sólo sí, en la medida que quienes participan disponen de un nivel de información razonable para asegurar una buena decisión. Les recuerdo que las decisiones de compra y venta de una empresa afectan el patrimonio de ambos, por cuanto se trata de la transferencia de activos, que lo harán aumentar o disminuir si se alcanzan los resultados esperados, y esos son, para el vendedor el precio esperado en la venta, y para el comprador, las expectativas de beneficios que se traducen en una rentabilidad para el capital invertido. Y en una negociación existe información que es considerada vital por el comprador, que al no tenerla la traspasará al precio a pagar, con el castigo correspondiente, y para el vendedor, a lo mejor, representa entregar sus secretos empresariales a un tercero que no conoce y que no está seguro del éxito de la operación. Esta asimetría en la disposición de la información es tal vez el elemento más común en las transacciones de empresas y el que hace fracasar en más oportunidades la transacción. , qSon muchas las iniciativas que quedan en nada por la decíamos en **NEXO NEWS** anterior, tiene efectos importantes al interior de ella, ya que no es bueno que lo sepa quien no debe saberlo, ni existe, en muchos casos, la o las personas con quien compartir el proceso, el tiempo, y, también, el conocimiento para abordarlo con la perspectiva y la profundidad que la decisión requiere.

¿Cuánto vale la empresa? ¿Cómo lo puedo difundir? ¿Qué información debo entregar?, son sólo algunas de las preguntas que se hace quien se inicia en el proceso. Y eso significa no sólo disponer de tiempo, sino que dejar de hacer las tareas que se tiene en la empresa, sin además despertar las sospechas, que naturalmente aparecen, cuando ven a un ejecutivo superior en trabajos que no comparte con nadie.

De ahí nace la necesidad de contar con una asistencia que reúna varias condiciones: sea competente, tenga experiencia, sea prudente en el manejo de la información, sea confiable, y no despierte sospechas del trabajo que realiza. Y, ¿qué ventajas tiene su participación sólo parcial, en el proceso previo a vender su empresa? Le permite dedicar tiempo a lo que se necesita de usted en la empresa, aprovecha la experiencia en un tema no muy difundido, como es la valorización de empresas, gana tiempo al disponer de la información en plazos menores, tiene con quien “pimponear” las decisiones que espera tomar, puede corregir los estados financieros en aquello que no es del giro, conocerá mejor sus fortalezas y debilidades para enfrentar una negociación, y las amenazas y oportunidades para aquilatar la estabilidad del mismo, y ...la lista puede ser más larga.

Ahora, ¿qué ventajas tiene contar con alguien que lo asista en el proceso de negociación y venta? La lista puede ser tan larga como la anterior, pero lo más importante es no involucrarse de manera directa, con la carga emocional que ello significa, y contar con alguien que vele por la información, y filtre a los verdaderos interesados.

SABÍA USTED QUE.....

- Según el SII, en Chile hay 160 mil PYMES (ventas menores de UF 100 mil); y que en el primer año cierra el 66%?

[El Mercurio 19.4.07 Pág. B2](#)

- Que en el 2006 aumentaron las exportaciones a países vecinos (Perú, Brasil y Argentina, llegando a USD 7.504 millones, y un 7% de crecimiento anual?

[El Mercurio 19.4.07, Pág. B4](#)

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

- Se vende empresa de alimentos para mascotas, operando, presente en principales cadenas, marca bien posicionada, buenos márgenes. UF 20.000
- Se busca socio para empresa operando del sector productor de hielo, con innovador producto y buenos márgenes y proyecciones. Participación a conversar, con aportes de capital de UF 5.000 a UF 10.000, según alternativas a considerar.
- Se vende empresa de plásticos, con planta de PVC y papel vinílico, y planta extrusora de poliestireno en planchas. USD 2.000.000

HASTA EL PRÓXIMO NEXO NEWS.