

**Aquí
están
los
negocios**



Línea Gratis

9800 910349

Barranquilla

Tels. 3791510-3511077

Bucaramanga

Tels. 6474402-6472442

Cúcuta

Tels. 5724327-8300412

Nelva

Tels. 713578-712314

Pereira

Tels. 357167-338684

Manizales

Tels. 842357-840480

Armenia

Tel. 412706

San Andrés

Tel. 5131735

Girardot

Tel. 26711-34194

Chiquiquirá

Tel. 7263830

Fuga

Tels. 91867-3158

Paño

Tel. 235475

Popayán

Tels. 240278-206479

Barrancabermeja

Tel. 224378

Cartagena

Tels. 644849-648852

Santa Marta

Tel. 7051576

PORTAFOLIO

www.portafolio.com.co

Dirección

El 99% de los potenciales compradores nunca compran.

Preparación para la venta de la empresa

Además de la disposición, muchos son los factores que deben ser considerados.

Vender una empresa es una de las más trascendentales decisiones de un empresario. Los motivos pueden ser variados, la venta permite convertir el patrimonio y el "pasodoble" de la empresa, en dinero, que a su vez posibilita al empresario diversificar el portafolio familiar de inversiones y adelantar nuevas emprendimientos.

El mejor momento para vender es cuando las condiciones alrededor de la empresa están bien y el futuro es promisorio.

La empresa se vende solo una vez, pero lograr el mejor precio por ella no es cuestión de registro. Además de la disposición de vender, muchos factores deben ser considerados, como la disponibilidad de dinero en el mercado, el interés de potenciales compradores, el nivel de flujo de caja y las perspectivas del sector, la forma de presentación del negocio, la estructuración de la venta y la dinámica de la negociación.

Es primordial ubicar la empresa en una posición atractiva, para interesar a los posibles compradores más serios y calificados.

Hay que tener en cuenta que, la mayoría de los compradores basan su oferta en la generación de flujo de caja y en la percepción de riesgo. Los inventarios, los

equipos, las instalaciones, etc. no tienen valor, si la empresa no genera flujo de caja para sus dueños. La tradicional creencia de acumular activos para hacer valer más la empresa, se sólo ofrece ante una perspectiva de devaluación o de liquidación.

Naturalmente durante un año, es posible maximizar de manera sustancial el valor de la empresa optimizando las condiciones de generación de caja e implementando coberturas contra riesgos, por medio de gestiones corrientes como recuperación de clientes y estudio a sus pedidos, optimización de condiciones de adquisición de materia prima y servicios, incremento de eficiencia en las operaciones, optimización de inventarios, recuperación de cartera, liquidación de líneas de negocio y productos o servicios no rentables, optimización de las inversiones en activos operacionales y desinversión en activos no indispensables para las operaciones.

También contribuyen para maximizar el valor la actualización de la documentación legal, la depuración de estados financieros, la renovación de licencias y

permisos, la renovación de seguros, laopotenciación de equipos y la mejora de instalaciones, el fortalecimiento de la imagen de la empresa y de los productos, la protección de marcas y derechos de autor, la valoración de activos, el aseguramiento del cumplimiento de toda normatividad especialmente la laboral y ambiental, la puesta al día en aspectos tributarios, y la resolución de todo conflicto o litigio pendiente, entre otras.



Mario Rodríguez D.
Profesor de Finanzas
Corporativas
Universidad de Los Andes

La evaluación de potenciales compradores (39 por ciento nunca compran) y la conservación de confidencialidad mientras se interesa el mayor número de compradores reales, son actividades que al ser realizadas por un representante calificado e independiente, posibilita al empresario adelantar la gestión de maximización del valor. En principio, muchas personas podrían pasar en contacto un potencial comprador con el empresario; sin embargo, el verdadero desafío es la negociación después de la firma de la 'Carta de intención', podría parecer un esfuerzo académico pero no lo es, la mayoría de los acuerdos nunca se cierran.

Tipicamente los potenciales compradores son de dos tipos: privados (5 por ciento) o estratégicos (25 por ciento). Los privados, motivados financieramente son individuos, socios, matrimonios o compañías; quienes, normalmente están interesados en comprar un negocio, comprar prestigio, comprar un hobby u ocupación para el retiro, o en buscar oportunidades para un hijo o un miembro de la familia.

Por otro lado, los compradores estratégicos, podrían estar interesados en adquirir líneas de negocio relacionadas, ingresar en nuevos mercados, diversificar, integrarse verticalmente, eliminar competencia, alcanzar mayores economías de escala o de alcance, maximizar la utilización de sus fortalezas o capacidad instalada, o adquirir tecnología o capacidades, entre otros posibles motivos.

De estos potenciales compradores estratégicos se esperan las mejores ofertas, debido a sus posibles economías de complementariedades, o a su más bajo costo de capital. Sobre este aspecto, es trascendental el desempeño del representante del empresario.

AVISOS JUDICIALES

MARTES 4 DE MAYO DE 2004

PORTAFOLIO

<p>ESTADOS UNIDOS - Garantía Declaración y venta de bienes raíces. El presente aviso tiene por objeto la declaración y venta de bienes raíces situados en el municipio de Guatapurá, en el departamento de Boyacá, con un área total de 12,5 hectáreas, con un valor de venta de \$ 12.500.000.000. La información completa se encuentra en el presente aviso y en el presente caso. El presente caso tiene por objeto la declaración y venta de bienes raíces situados en el municipio de Guatapurá, en el departamento de Boyacá, con un área total de 12,5 hectáreas, con un valor de venta de \$ 12.500.000.000. La información completa se encuentra en el presente aviso y en el presente caso.</p>	<p>ESTADOS UNIDOS - Garantía Declaración y venta de bienes raíces. El presente aviso tiene por objeto la declaración y venta de bienes raíces situados en el municipio de Guatapurá, en el departamento de Boyacá, con un área total de 12,5 hectáreas, con un valor de venta de \$ 12.500.000.000. La información completa se encuentra en el presente aviso y en el presente caso.</p>	<p>ESTADOS UNIDOS - Garantía Declaración y venta de bienes raíces. El presente aviso tiene por objeto la declaración y venta de bienes raíces situados en el municipio de Guatapurá, en el departamento de Boyacá, con un área total de 12,5 hectáreas, con un valor de venta de \$ 12.500.000.000. La información completa se encuentra en el presente aviso y en el presente caso.</p>
---	--	--

Ahora publique sus edictos y avisos judiciales en PORTAFOLIO, con las mejores tarifas en más de 20 puntos de atención

Centro de recepción de edictos en Bogotá

AVISO

Información adicional y tarifas de publicación en PORTAFOLIO, consulte el presente aviso y en el presente caso. El presente caso tiene por objeto la declaración y venta de bienes raíces situados en el municipio de Guatapurá, en el departamento de Boyacá, con un área total de 12,5 hectáreas, con un valor de venta de \$ 12.500.000.000. La información completa se encuentra en el presente aviso y en el presente caso.

