

La clave es adecuar sus estructuras, según asesora Banmerchant: Los 10 pasos que debe dar una empresa familiar antes de concretar su venta

Reestructurar pasivos, transparentar litigios o separar bienes familiares, —como vehículos o mobiliario—, son parte de las tareas previas para cerrar con éxito el negocio.

MARCO GUTIÉRREZ V.

La competencia en los negocios demanda cada vez más recursos frescos a las empresas. Esto complica principalmente a las compañías de menor tamaño, las que muchas veces, al no contar con el capital necesario, terminan enfrentando su propia venta, ya sea total o de parte de la propiedad.

Problemas de sucesión al interior de estas compañías o que exista una gran empresa tras sus activos, también son otras causas por las cuales alguien vende, explica Rafael Wilhelm, director ejecutivo de Asesoría Financiera de Banmerchant, entidad que ha participado en más de cien operaciones de este tipo.

En Banmerchant sostienen que las compañías que facturan entre US\$ 5 millones y US\$ 100 millones suelen no tener ordenada su información, al momento de negociar la enajenación de sus activos.

Banmerchant, que participó —entre otras operaciones— en la venta de Winter a Cial Alimentos (Cecinas San Jorge y otras) y de la viña Bisquertt a la china Cofco, ha identificado al menos diez tareas que deberían cumplir las compañías familiares previamente a ser adquiridas.

1 ARMAR EQUIPO LEGAL
Es prudente que, desde un comienzo, la asesora financiera defina junto a

los dueños de la empresa, un equipo de juristas externos de primer nivel que vean los aspectos legales de la venta.

2 VALORIZACIÓN DE ACTIVOS
Rafael Wilhelm comenta que es usual que los accionistas de la compañía familiar crean que sus empresas cuestan más de lo que realmente valen, porque se mezclan aspectos como la marca y la experiencia en el mercado. Pero eso último, por lo general no se traspasa al comprador, pues las empresas grandes —que las adquieren— tienen culturas internas diferentes. Por ello, señala, la valorización de activos debe ser bien detallada para maximizar la venta.

3 REESTRUCTURAR PASIVOS
El socio de Banmerchant, Agustín Larraín, señala que la compañía en venta debería renegociar sus deudas con la banca, a largo plazo, para llegar con las cuentas ordenadas ante los compradores.

4 DETALLAR CONTRATOS CON TERCEROS
Según Banmerchant, han visto casos en que el 80% del valor de una empresa de-

pende de un único contrato con un tercero (cliente). Wilhelm señala que éste se debe intentar prorrogar por muchos años, antes de vender la firma, para elevar el valor.

5 ACLARAR LITIGIOS
La información de juicio o arbitrajes debe ser puesta sobre la mesa desde que comienza la negociación. De lo contrario, puede fracasar la venta. Y si el comprador descubre un litigio una vez cerrada la operación, puede desembocar en otro juicio.

6 RESOLVER CONFLICTOS FAMILIARES
Esto se da en la mayoría de los casos, indican en Banmerchant. Ante estas situaciones, el asesor financiero debe conseguir que todos los accionistas —familiares— confíen en el trabajo de ese profesional externo y que está ahí para que la totalidad de ellos obtenga el mejor provecho de la venta.

7 VELAR POR LA MARCA Y EMPLEADOS
Si quien vende quiere mantener la marca y evitar que se despida de forma masiva a sus trabajadores tras la venta, debe luchar

porque estos temas queden claramente establecidos en cláusulas del contrato.

8 RESTRICCIONES A QUIEN VENDE
Los compradores muchas veces ponen estipulaciones que impiden a quien vende desarrollar —por un plazo determinado— actividades similares al rubro del cual se está saliendo con la venta. Wilhelm aclara que esa disposición se valoriza y negocia. “Es una prima adicional y depende de cuántos años implique la restricción”, dice.



El asesor Rafael Wilhelm, director ejecutivo de Asesoría Financiera de Banmerchant, ha asesorado a varias compañías en su venta.

9 SEPARAR OBJETOS CON VALOR SENTIMENTAL
En Banmerchant comentan que quienes venden, muchas veces se percatan, tras cerrar el negocio, que incluyeron en los activos enajenados el vehículo de la empresa o los mobiliarios que pertenecían a la familia, lo que les genera problemas evitables. Por ello, lo mejor es separar societariamente esos bienes, antes de la transacción.

10 ASESORARSE PARA EL DÍA DESPUÉS
El empresario que vende su empresa, en ocasiones sigue colaborando por un período breve con el comprador, lo que es remunerado. Pero su futuro estará ligado a los recursos que obtuvo de la operación. Por ello, el asesor —dicen en Banmerchant— debería prepararle alternativas de inversión sobre la base de su perfil, es decir, si es más conservador o si toma riesgos.

REMATE DE BIENES RAICES POR DEUDA DE IMPUESTO FISCAL COMUNA DE SAN ANTONIO

TESORERIA GENERAL DE LA REPUBLICA

PRIMER AVISO

El Servicio de la Tesorería General de la República, en cumplimiento de sus funciones propias de cobranza y ante el no pago de impuesto fiscal correspondiente a los años 2006 a 2009, ha solicitado el remate de los inmuebles, el que se llevará a cabo en el Juzgado, fecha y hora que se indica:

JUZGADO	: 1° JUZGADO CIVIL DE SAN ANTONIO
DIA	: 01 de junio de 2011
HORA	: 12:00
N° EXPEDIENTE ROL JUDICIAL	: 67.800-2010
N° EXPEDIENTE ADMINISTRATIVO	: SA 2015-2009
CARATULADO	: FISCO con DEUDORES MOROSOS
DEUDOR	: VÍCTOR MÁRQUEZ CARRASCO
RUT	: 9.058.618-1
UBICACION INMUEBLE	: Depto. 1313 y bodega 41, Alameda 2601, Santiago
TASACION	: \$ 21.111.126.-
INSCRIPCIÓN DOMINIO INMUEBLE	: FS. 71452, N° 64794 DEL AÑO 2004 CBR Santiago
MINIMUM	: \$ 21.111.126.-
ROL DE AVALUO	: 469-203 (Stgo. Oeste)

BASES DEL REMATE: Bases y antecedentes en Secretaría del Juzgado señalado en el presente aviso y en la Tesorería Regional de Valparaíso, sección Grandes Deudores, Prat 765, Valparaíso.

SR. CONTRIBUYENTE: EVITE LOS INCONVENIENTES PROPIOS DE LA MOROSIDAD, CUMPLIENDO OPORTUNAMENTE CON SUS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS.

TESORERIA GENERAL DE LA REPUBLICA / TESORERIA REGIONAL DE VALPARAISO
www.tesoreria.cl