



DERECHO COMERCIAL Y MERCANTIL

Venta de una empresa: Aumentando el desafío y tomando oportunidades al inicio del siglo 21

Durante los próximos diez años, la economía canadiense experimentará una transición social y económica de un alcance nunca visto desde el período posterior a la Segunda Guerra Mundial. Efectivamente, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas canadienses ("E. P. M") se ofrecerán a la venta dentro de los próximos diez años.

Las E.P.M. constituyen el corazón y la fuerza impulsora de la economía canadiense. Sin embargo, la mayoría de los propietarios de empresas canadienses pertenecen a la misma generación: son baby-boomers (generación nacida en la posguerra). En consecuencia todos estos empresarios alcanzarán la edad jubilatoria al mismo tiempo. Quienes dado que lógicamente desean y algunas veces necesitan, tener tiempo para ellos mismos, se retirarán del negocio dentro de 5 a 10 años.

En este contexto, liquidar el capital propio a través de la venta de la empresa propia no será tarea fácil. Efectivamente, será difícil encontrar un comprador que disponga de las capacidades y los capitales necesarios para adquirir una empresa, especialmente debido a que habrá un mayor número de empresas ofrecidas a la venta que compradores disponibles. Por consiguiente, una importante cantidad de E.P.M. interesantes, a pesar de ser rentables, no tendrán compradores.

Las E.P.M.: Impulsan la economía

La economía canadiense está principalmente conformada por E.P.M. Solamente en la provincial de Québec, constituyen el 90% de todas las empresas en funcionamiento. Las E.P.M. son los actores principales que impulsan el desarrollo económico, la innovación, y la creación de empleo dentro de la provincia. Particularmente, el 85 % del nuevo empleo creado cada año en Québec se origina en una E.P.M. Por lo general, una E.P.M. es de propiedad de una sola persona (un accionista único o mayoritario), por lo general su fundador.

Retrato de un empresario de Québec

A nivel demográfico, la mayoría de los empresarios de Québec son blancos entre los 40 y 64 años de edad. Son parte de la generación baby-boom (nacidos en la posguerra). Por lo general cuentan con educación formal de nivel superior.

En resumen, los empresarios de Québec son hombres que llegaron por su propio esfuerzo que trabajaron duro a lo largo de sus vidas para desarrollar sus empresas. Fundamentalmente, su empresa constituye su principal y único activo. En la medida en que se aproximan a la edad de retirarse (normalmente a los 65 años para los de su generación), varios de esos empresarios naturalmente desean cosechar los frutos de sus esfuerzos a través de la venta de sus empresas.

Gente joven y Compradores potenciales

La nueva generación de empresarios será muy distinta de la actual. En primer lugar, su nivel de educación formal será superior (académica o universitaria). Asimismo, debido a los cambios en la sociedad, esta generación registrará una mayor diversidad socio cultural. Ya podemos prever un aumento en la presencia femenina y de miembros de minorías culturales (inclusive una considerable proporción de primeras y segundas generaciones de neocanadienses).

Sin embargo, les será todo menos simple a los empresarios encontrar a un adquirente de sus empresas. En términos generales, disponen de tres posibilidades: (1) sus familias (la mayoría de las empresas familiares de Québec son E.P.M.); (2) sus empleados (en la mayoría de los casos una compra por los directivos); o aún (3) compra por una tercera persona (inclusive competidores, etc.).

Los riesgos para el empresario

Dado que el empresario prevé la venta de la empresa que él creó, seguramente tiene determinadas expectativas respecto de su valor. Sin embargo, los empresarios deben comprender que existe la posibilidad de que no puedan vender al precio que ellos determinen. Ciertamente, será difícil encontrar compradores, al mismo tiempo que habrá otros empresarios intentando vender al mismo tiempo. Por consiguiente, los pronósticos para los años venideros serán los siguientes: varios vendedores para pocos compradores crearán un mercado para compradores.

Asimismo, encontrar un comprador interesado no será el único desafío; por sobre todas las cosas, el desafío será asegurarse de que el comprador tiene acceso a los recursos financieros necesarios para adquirir la empresa. La mayoría de los empresarios no cuentan, por sí mismos, con los capitales necesarios para la adquisición de una empresa preestablecida. Por otra parte, un empresario en vías de retirarse no desea que exista un saldo pendiente sobre el precio de venta, debido a los riesgos inherentes. Por consiguiente, es fundamental que la empresa se encuentre en una situación en la que el comprador pueda obtener financiamiento.

Conclusión

Para los empresarios en vías de retirarse, los años venideros deben ser utilizados para la preparación, ya sea financiera y legal, de sus empresas si lo que desean es obtener un buen precio en un Mercado desfavorable. Por el contrario, habrá muchas oportunidades en los próximos 10 años para aquellos que desean adquirir una empresa. Efectivamente, habrá un mercado en el que varias empresas se ofrecerán a la venta a un número limitado de adquirentes potenciales.

A los fines de hacer sus empresas más interesantes para compradores potenciales, los empresarios especialmente tendrán que fortalecer sus estados financieros en previsión de la verificación del *due diligence* por parte del comprador eventual, o también, a los efectos de que ese comprador pueda obtener con facilidad la financiación necesaria para la adquisición de la empresa. Asimismo, los empresarios tendrán que organizar las relaciones legales de la empresa (contratos de trabajo con empleados clave, contratos con proveedores, etc.) así como la inscripción de propiedad intelectual. (marcas comerciales, etc.).

Esa preparación no se realiza de la noche a la mañana. Exige un esfuerzo exhaustivo, que se debe completar juntamente con la actividad diaria de la empresa. Completar esa tarea por lo general lleva un período de 3 a 5 años. A los fines óptimos, el empresario debería contratar los servicios de asesores conocedores del tema – profesionales del área contable, fiscal, y legal – a los efectos de proyectar un plan detallado y de seguirlo hasta su finalización.

Para interiorizarse aún más sobre el tema, siga la publicación de los próximos meses del *Legal Insider*, debido a que los autores desarrollan primero los aspectos financieros y luego los aspectos legales de la preparación conducente a la venta de la empresa por parte del empresario en vías de retirarse.

Última actualización: abril del 2011

La **Crónica Jurídica** es una atención del **Dr. Alain P. Lecours**. La traducción al español la realizó **Alejandra Hozikian** abogada y traductora pública de inglés miembro del Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires; y del Colegio de Traductores Públicos de la Ciudad de Buenos Aires, Argentina. La Crónica Jurídica es distribuida gratuitamente, vía correo electrónico, a los clientes y socios de negocio del estudio Lecours, Hébert Abogados inc. El presente documento tiene por finalidad informar y puede no reflejar las más recientes modificaciones jurídicas. Los clientes y lectores no deben actuar o abstenerse de hacerlo sobre la base de las informaciones contenidas en la presente crónica sin haber solicitado previamente el consejo jurídico de un profesional.

[Dr. Alain P. Lecours](#)
LECOURS, HÉBERT ABOGADOS INC.
354, rue Notre-Dame Ouest
Bureau 100
Montréal, QC, Canada H2Y 1T9
Téléphone : (514) 344-8784
Télécopieur: (514) 344-9790
Lecours@LecoursHebert.com

En nuestro [sitio Web](#), Ud. Encontrará una conexión a nuestra Crónica Jurídica mensual. Si Ud. tiene algún comentario con relación a los temas tratados, no dude en comunicarse con nosotros:

lecours@LecoursHebert.com