

NOTA ANALÍTICA SOBRE BÚSQUEDA DE INVERSIONISTAS

Planteamiento

Los Estudios se encuentran en interés de allegarse de recursos que le permitan renovar sus activos tecnológicos e infraestructura, a través de modelos de inversión, co inversión y /o co administración. A ese fin, la tarea se enmarca en la ruta crítica elaborada en términos de la Agenda de Transformación, particularmente el eje rector 5 "Búsqueda de nuevas fuentes de Ingreso".

Desahogo de la Consulta

Atendiendo a la naturaleza jurídica de los Estudios Churubusco y a su situación financiera, le resultan aplicables los pasos a seguir que se esbozan en seguida.

En términos generales tenemos a dos partes:

1. El promotor del negocio (bróker) de negocios.
2. El inversionista / operador.

En el proceso de promoción de la empresa, etapa también conocida como el "Due Dilligence", y en ella se contempla la revisión de los aspectos, Legales, Laborales, Financieros, Contables y Fiscales de la empresa. En esta etapa tienen un papel muy importante los profesionistas que a continuación mencionamos:

- Abogados
- Contadores
- Fiscalistas
- Corredores Públicos
- Notarios.

*Newton 23, Pent House, Colonia Polanco Reforma, México D.F., Delegación Miguel Hidalgo,
C.P. 11560, Tels. 52.81.32.78, 044.55.91.95.16.19
alejandrobacaster@gmail.com*

A continuación se presenta una secuencia de eventos típica para la promoción (venta, concesión, co administración) de una empresa:

1. El Vendedor y el Broker deben de llegar a un acuerdo para establecer el precio de la empresa.
2. El Vendedor firma el contrato de intermediación con el Broker.
3. El Vendedor recauda toda la información de importancia para la promoción de su negocio, con la guía del Broker.
4. Se reúnen el Vendedor y el Broker para revisar y organizar la información de la empresa.
5. Se arma el "paquete" de promoción de la empresa por escrito. El resultado final es un documento denominado Oferta de Inversión, también conocido como Prospectos de Inversión.
6. Inicia la promoción confidencial de la empresa en distintos medios (cartera de inversionistas del Broker, periódico, Internet, revistas, seminarios, etc.).
7. El Broker recibe y califica a posibles inversionistas.
8. El Broker entrega información de la empresa a inversionistas calificados, posterior a la firma de un Contrato de Confidencialidad.
9. El Broker visita junto con el posible inversionista, la empresa que está promocionando.
10. El inversionista en conjunto con el Broker, estructuran una Oferta de inversión por escrito, en la cual se establece el precio, condiciones y las condicionantes al negocio.
11. El Broker presenta la Oferta de inversión por escrito al interesado, acompañada del depósito que el inversionista hizo con el Broker como muestra de la seriedad de la oferta (normalmente el 15% del precio).
12. En caso de que esté de acuerdo con la oferta, la empresa acepta y firma la Oferta de inversión por conducto de sus representantes legales.

13. El inversionista comienza su investigación y verificación del negocio.

14. Se prepara el contrato que regula la figura de la inversión (compra, acciones, co administración, concesión, otras), con apoyo de abogados se turna al Notario o Corredor Público.

15. El inversionista y la empresa realizan la toma de inventario y, en su caso se ajusta.

16. Se liquidan y recontratan empleados (tratándose de venta de la empresa o unidad de negocio)

17. El inversionista liquida los pasivos no asumidos por el inversionista.

18. Se firma ante Notario el Contrato y en caso de venta de la empresa o unidad de negocio, el inversionista liquida el saldo pendiente del precio de venta.

19. El inversionista inicia el período de capacitación de su personal vendedor.