



Comprar y Vender un Pequeño Negocio

Victor E. Cabrera

University of Wisconsin-Madison

Jannette Gutierrez

Universidad Nacional Agraria de Nicaragua

Comprador

- **Búsqueda**
- **Análisis**
- **Oferta**
- **Transacción**



Vendedor

- Evaluación
- Fortalecimiento
- Reportes
- Transacción



Consideraciones

- Motivo

- Precio

- Tipo

- Industria

- Tamaño

- Ubicación



- Productos/Servicios

- Operaciones

- Gerencia/Empleados

- Mercadeo

- Clientes

- Propietarios

Consideraciones

- Dependencia

- Reputación

- Fondo de comercio

- Financiamiento

- Medio ambiente

- Arrendamientos

- Pasivos

- Transacción

- Estado financiero

- Balance general

- Estado ingresos

- Puntuación



Financiamiento

- **Financiamiento del vendedor**
- **Préstamos comerciales**
- **Inversionistas, capitalistas de riesgo y ángeles inversionistas**



Precio del Negocio

- Método A-G-C-V

- Activos

- Ganancias

- Calificación

- Valor



Finanzas Comprador

- **Activos**

- **Lo que se tiene**

- **Pasivos**

- **Lo que se debe**

- **Patrimonio neto**



Solicitud de Préstamo

- Monto
- Inversión del comprador
- Otros inversionistas
- Uso de fondos
- Condiciones de pago
- Ganancia



Consideraciones Préstamo

- **Garantía**
- **Capacidad de pago**
- **Patrimonio neto**



Transferencia

- Oferta
- Acuerdo de compra venta
- Precio
- Plazos
- Acciones
- Tasaciones
- Cierre de venta
- Costos
- Documentación
- Cuentas





Thanks