

NOTICIAS A UN CLIC

El combustible incide para que tengamos el costo de energía más alto de la región

Santa Reyes venderá 20% fuera de Bogotá tras acuerdo con Super Inter

Estas son las cinco claves que propone la Andi para renovar la industria

f Facebook

t Twitter

g+ Google +

Lunes, Septiembre 7, 2015

“Si llega una oferta que deje para los dulces, vendemos”: Jesús Alirio Yepes



Bogotá _¡Oferta! Es la palabra que se lee en la mayoría de los avisos que hay al lado de los pocos estantes que aún tienen productos en el almacén YEP de Bogotá, pero también es lo que la directiva de la compañía, hoy en reorganización, espera escuchar de inversionistas que quieran adquirir la mayoría de las acciones del retail, siempre y cuando ‘quede para los dulces’.

Más de 55 años han pasado desde el momento en que la familia Yepes fundó Almacenes YEP con el objetivo de consolidarse, sobre todo, en las ciudades intermedias del país. Sin embargo, a principios de 2015, preguntas sobre las finanzas de la compañía empezaron a no tener respuesta y la junta directiva relegó al gerente (miembro de la familia).

Meses después, la Superintendencia de Sociedades comunicó que la firma entraba a reorganización y anunció que la sociedad está dispuesta a continuar negociaciones con una cadena de almacenes que ha manifestado interés. En diálogo con LR, Jesús Alirio Yepes, actual gerente explicó qué tipo de negociación espera para que la compañía se pueda vender.

Juan Carlos Lopera, era el anterior gerente, ¿qué pasó con él?

Le pedimos un paso al costado porque nosotros, como junta directiva, queremos tener respuestas que no han sido contestadas, pero no quiero ponerme a generar una disputa, primero lo primero, que es salvar a Almacenes YEP.

¿Qué cosas le preguntaban?

Queríamos ver cómo estaban algunos procesos y cómo se habían manejado. Queríamos que nos presentara un cuadro, pero a él no le gustaba presentar información por escrito y eso es lo que tiene respaldo, las palabras quedan en el aire.

¿Él es familiar suyo?

Es mi primo, crecimos juntos y los demás miembros de la junta directiva también son familia. Aunque en unas semanas cambiaremos la junta porque estamos buscando personas con experiencia en retail.

¿Qué medidas va a tomar para salir de la reorganización?

Al personal al que se le venció el contrato no se le renovó, hemos bajado gastos, vamos a vender unos lotes y estamos tratando de concretar alguna posibilidad de que lleguen inversionistas que han mostrado interés en la empresa.

¿Esas empresas quieren acciones?

Para darnos capital, algunas requieren acciones y estamos dispuestos a cederlas y así generar flujo de caja para traer mercancía. Porque hay potencial, y una participación minoritaria que ahora vale menos, costaría mucho más.

Dicen que entre las interesadas está el Grupo Éxito, ¿cómo va ese negocio?

Por estar ubicados con 19 locales en sitios donde no hay mucha presencia las empresas del país y de afuera, han mostrado interés.

¿Hace cuánto empezó el contacto?

Con ellos desde hace varios meses, pero hay empresas muy fuertes con interés, pero en nuestra posición desfavorable es difícil una negociación.

¿El negocio está parado?

Vamos a conversar con ellos por respeto, pero no puedo asegurar que se vaya o no a hacer un negocio, ni siquiera de compra de acciones.

¿El Éxito estaría interesado en tener acciones?

Eso es un manejo de ellos y no puedo aseverar que la posición de ellos sea distinta a la de adquirir la empresa totalmente.

¿Cuándo espera cerrar los acuerdos con los interesados?

No hemos cerrado nada, pero esperamos que sea mucho antes de cerrar el año.

Pero si el Grupo Éxito les hace una oferta de compra, ¿la rechazan?

Hay más empresas en el ámbito de retail, y con cualquiera de ellas, si la oferta es saludable para nosotros, nos conviene para dar respuesta a las deudas y nos queda algo ‘para los dulces’. Nos dolería, pero sí estaríamos dispuestos.

Las opiniones

Raúl Ávila

Profesor de industria de la universidad nacional

“Cuando se define cómo debe ser el saneamiento de una empresa en reorganización, puede llegar un inversionista y comprar la compañía”.