



¿Porque un Intermediario?

¿Porque trabajar con una intermediación profesional?

Le ofrecemos nuestros servicios como asesoría profesional para estar a su lado durante todo el proceso de venta y para asesorarle en la toma de decisiones más importantes y relevantes.

Hay varios motivos por los cuales un dueño debe considerar seriamente la contratación de un profesional para asesorarle durante las negociaciones con interesados, y luego compradores e inversores serios.

Seriedad

Es importante mostrar seriedad en la forma de presentar su empresa. Seriedad en la presentación inicial, en la forma de presentar la información comercial y financiera, y seriedad hacia los interesados, para que sepan que la oferta está bien preparada.

Selectividad

Igualmente es importante saber distinguir entre curiosos e interesados serios, saber mantener un control sobre la seriedad de los interesados iniciales y vigilar la documentación con contenido confidencial.

Confidencialidad

Si hay algo de lo que Usted puede estar seguro, es que la venta de su negocio se manejará confidencialmente. Si sus empleados, competidores, clientes o proveedores se percatan de que Usted está vendiendo, su negocio podría verse afectado de forma significativa. Nos adaptamos a sus necesidades convocando a reuniones para después de haber concluido el horario regular de trabajo, en caso de ser necesario, ofrecemos nuestras instalaciones para mantener reuniones garantizando la absoluta discreción y confidencialidad durante el proceso. Cada acción que tomamos está destinada a proteger los intereses de su negocio y la confidencialidad.





¿Porque un Intermediario?



¿Porque trabajar con un intermediario profesional?

El tiempo

La eliminación de los curiosos y el manejo adecuado de los compradores serios requiere una gran cantidad de tiempo. Nosotros lo hacemos el filtrado por Usted a fin de que pueda invertir su tiempo en operar su negocio. Así Usted no perderá su tiempo mostrando los registros y la operación del negocio a cada curioso y/o interesado.

Seguimiento

Nosotros haremos el seguimiento a un comprador o inversor antes y después de que éste haya visitado su negocio. El proceso de seguimiento incluye nuestra asistencia posterior a la presentación de una oferta, incluyendo nuestra asistencia a la reunión para la revisión de los registros financieros del negocio, así como nuestra asistencia en el control de los activos, del inventario, retirando todas las eventualidades, lo cual asegura una mayor probabilidad de que la venta se ejecutará.

Experiencia en las negociaciones

Estamos capacitados para hacer el seguimiento a un comprador, sin afectar su posición de negociación. Cada vez que Usted conversa personalmente con un comprador o inversor, éste debilita su poder de negociación. Aun siendo Usted un buen negociador, realmente es de una gran ayuda poder contar con un profesional, a fin de mantener una buena relación con el comprador. Cada comprador tiene un asesor, un pariente, etc. que tienden a ser negativos con respecto a la compra propuesta. Nosotros contamos con el conocimiento para detectar este tipo de situaciones y manejarlas adecuadamente.

Documentos, listados y contratos

Durante todo el proceso de una negociación ambas partes deben intercambiar documentos, seguir un cierto orden en la evaluación de ofertas y argumentos, y redactar e interpretar documentos con contenidos jurídicos. Tenemos una gran experiencia sobre la interpretación de contratos y documentos y qué tipo de cláusulas deben ser incluidas en ellos; cuándo se necesita alguna documentación o contratos en particular y cuando buscar/consultar a expertos en ciertos temas.





¿Porque un Intermediario?

Abajo le mostramos una selección de razones adicionales por las que contratar a un profesional y por qué es bueno introducirlo en el que puede ser el proceso de venta más importante de su vida para que Ud. esté ¡bien acompañado!

1. Chequeo de seriedad de los compradores o inversores;
2. Un intermediario puede discutir y explicar las condiciones de una transferencia con abogados, fiscalistas y asesores, por un lado, y con los vendedores/compradores por otro lado. Hablamos el lenguaje de cada uno;
3. Los intermediarios entienden como negociar y sin emociones;
4. Los intermediarios tienen una perspectiva única por su experiencia y aprendizaje en operaciones previas, gracias tanto a las exitosas como a las fracasadas;
5. Los intermediarios saben cómo vender un negocio o empresa por su experiencia propia; la mayoría de los vendedores o compradores no lo saben;
6. Un intermediario le puede ofrecer asesoría desde un punto de vista de sentido común y personal y no solamente en cuestiones legales o financieras;
7. Es capaz de crear una situación de competencia entre los interesados en favor de su cliente;
8. Guiar al cliente contestando a las preguntas y preocupaciones de los interesados;
9. Puede presionar a los interesados sin parecer o mostrarse desesperado;
10. Controla a los interesados: Los intermediarios saben qué es normal y que no lo es;
11. Coordina el equipo formado por los profesionales involucrados (auditores, abogados, notarios, fiscalistas) y sabe cuándo usar o consultar a quién y para qué;
12. Los acuerdos siempre fallan varias veces antes de que sean exitosos. Un intermediario lo sabe y mantiene su paciencia y su cabeza fría;
13. Entiende cual es la mejor combinación de precio y condiciones;
14. Acompaña a sus clientes durante todo el proceso con asesoramiento y experiencia;
15. Sabe explicar y justificar los ajustes sobre los estados financieros;
16. Los intermediarios permiten al cliente que siga atendiendo su negocio;
17. Los interesados serios comienzan sus búsquedas contactando con intermediarios profesionales;
18. Los intermediarios conocen los diferentes motivos que puedan tener los interesados estratégicos, financieros o comerciales, y sabe adaptar su trato a los intereses de cada uno;

**¡Enfoque Ud. en las ventas en su negocio,
nosotros nos encargamos de la venta de su negocio!**