

La clave del éxito en la compra o venta de un negocio radica en la planificación del proceso y la disponibilidad de información de calidad para la toma de decisiones

¿Por qué un asesor?

- La compra o venta de una empresa es un proceso extraordinario y complejo que requiere de un **asesor** especializado en transacciones, y con **conocimientos** multidisciplinares: **financieros, estrategia, fiscales, legales, negociación, marketing**, etc.
- El propietario que vende su empresa, habitualmente no tiene **experiencia** previa en cómo afrontar este tipo de operaciones corporativas. Además, es conveniente que no se involucre totalmente en la negociación de un proceso que puede durar entre 6 y 18 meses, corriendo el **riesgo de abandonar la gestión diaria** del negocio.
- La contratación de un asesor **refuerza la posición** en la **mesa de negociación** y su figura es exigida por muchos fondos y multinacionales para estudiar la operación.
- El desconocimiento, la falta de experiencia para **estructurar un acuerdo** y sobre todo, la **ausencia de información fiable**, son los principales problemas que provocan que el porcentaje de operaciones que se cierran con éxito sea muy bajo.
- El asesor aporta un enfoque **profesional** al proceso, estableciendo un procedimiento competitivo entre una selección de contrapartidas que **maximice el precio de venta**. Además se encarga de garantizar la protección de la **confidencialidad**, aspecto de vital importancia para que la empresa siga sus actividades con normalidad.

Desde atconsultores ponemos a su disposición nuestro equipo de Finanzas Corporativas para presentarles el Servicio de Asesoramiento en Transacciones

¿En qué consiste?

- ◆ Supervisión y Coordinación en la Definición del **Plan de Negocio** (coherencia, nivel de detalle, sentido estratégico, ...)
- ◆ Elaboración de un **Informe de Valoración** de cara a conocer el valor de mercado de la compañía y definir un rango de precios que permita estructurar un acuerdo satisfactorio.
- ◆ Preparación de un **Cuaderno de Venta** que contenga toda la información necesaria para la toma de una decisión de inversión o financiación referente a la compañía, representando un documento de presentación atractivo que apoye la negociación.
- ◆ Búsqueda y **selección de contrapartidas**, envío de la **documentación** de la operación y realización de una ronda de **presentación** ante los candidatos seleccionados.
- ◆ Análisis de las **ofertas no vinculantes, vinculantes**, coordinación del proceso de **Due Diligence**, y firma del **contrato de compraventa**.

¿Qué aportamos?

- Nuestros **gerentes**, especialistas en operaciones corporativas, forman un **equipo de trabajo** con los **directivos** actuales, para planificar y optimizar todo el proceso.
- De forma previa a la operación, se **analiza y soluciona** cualquier tipo de **contingencia** (financiera, fiscal, legal, etc.) que pueda generar alguna incertidumbre, dificultando el cierre de un acuerdo o minorando el precio de transacción.
- Facilitamos los **criterios** para **analizar e interpretar** toda la información, **valorar** las distintas alternativas y **objetivar** la decisión final.
- Estamos **siempre a su lado**, preparando la negociación y **acompañando** a lo largo de todo el proceso, eliminando incertidumbres para ganar en confianza, seguridad y convencimiento.