

Venta de empresas

La venta de una empresa es un evento único y generalmente es más complejo en su ejecución que su misma fundación. Adicionalmente a la maximización del precio de venta, ocupan una posición preeminente el mantener los valores empresariales e ideales generados. La sucesión empresarial requiere por ello una planeación detallada, así como también un apoyo profesional para su ejecución.

Con relación a la transferencia de la empresa nosotros cubrimos completamente el proceso para usted. Desde la generación inicial de ideas, acercamiento a potenciales compradores y negociación de acuerdos hasta el acompañamiento en la óptima transferencia de sus activos corporativos en patrimonio personal líquido.

Para comenzar, generamos un análisis substancial de valor. Este análisis provee una indicación sobre el precio de venta posible, una importante argumentación para su maximización, así como también la base numérica para la valoración por parte del comprador.

Contando con nuestra red internacional e investigación minuciosa evaluamos posibles compradores de acuerdo a su encaje estratégico. Nuestra prudencia en el momento de abordar a posibles compradores garantiza la mayor confidencialidad frente a clientes, proveedores y empleados.

Usted puede confiar en nuestra experiencia para el apoyo eficiente en el desarrollo de la debida diligencia (due diligence) y en negociación y cierre de acuerdos.

Adicionalmente asesoramos también la venta de empresas en situaciones especiales, como por ejemplo la venta de compañías insolventes.

[Contacto](#)