



PROCESO DE VENTA

OBJETIVO DE LA ASESORIA

El asesoramiento comprende la búsqueda de inversores, conducir las negociaciones entre las partes y la evaluación de la información necesaria que puede culminar en una transacción de interés comercial entre las partes, en el caso que se llegue a un acuerdo en las condiciones de inversión. Para ello se desarrollarán las siguientes actividades:

Fase I – Estudio Financiero y preparación del Cuaderno de Venta:

Recabar la información económica y operativa con miras a construir el modelo de proyecciones financieras de la entidad a ser valorada:

Definir los criterios a ser empleados para obtener un rango de valor de acuerdo a la metodología del Flujo de Caja Descontado. Este punto incluirá el rango de valor para la determinación del precio adecuado para el tipo de negocio y su riesgo intrínseco. El documento que se derive del estudio financiero es confidencial y de exclusivo uso interno, solo será utilizado por el cliente y asesores para el entendimiento financiero de la empresa y defender el valor de la misma.

Participar, conjuntamente con los socios y La Empresa, en la elaboración de un Memorándum de Información (Cuaderno de Venta) a ser presentado a los potenciales inversores, que contenga, entre otros, una evaluación de posicionamiento del producto y de la empresa en su entorno de mercado, infraestructura industrial, tecnológica, gerencial y laboral. Este informe parte del Business Plan que la empresa dispone a la fecha, cuyos contenidos servirán para su desarrollo.

Fase II: Búsqueda de compradores e inversores:

Búsquedas dirigidas de inversores en el sector específico y cruce del perfil de “La Empresa” con bases de datos de clientes inversores a nivel nacional e internacional. Una vez identificado el inversor o inversores interesados, con la firma de la carta o acuerdo de confidencialidad, el inversor emitirá un documento de cartas de intención (LOI) u ofertas de compra como demostración de interés de inversión.

Los socios de “La Empresa” se reservan a su criterio la decisión de continuar con el desarrollo de la fase III, si el interés mostrado por el inversor a través de cartas de intención u oferta de compra no responde a sus expectativas con el proceso.



Fase III: Negociación de condiciones, Due Diligence y Cierre de la transacción:

El Asesor realizará las siguientes actividades:

Diseño y planificación de la estrategias de presentación y negociación con el potencial inversor.

Asesorar sobre las diferentes estructuras de entrada de un inversor en base a las necesidades de los socios, desde la venta de una participación, la venta parcial o total, u otros.

Actuar como agente catalizador (negociador) en el establecimiento de los lineamientos básicos de la transacción, así como la definición de los términos de la negociación.

Estructurar un plan y cronograma de actividades, así como coordinar la agenda de negociación entre las partes interesadas.

Participar, en conjunto con los socios y los abogados seleccionados, de común acuerdo con La Empresa, en la elaboración de la documentación requerida para una negociación de compraventa.

DURACIÓN, ALCANCE Y TÉRMINOS DE LA ASESORÍA

La asesoría a seguir para cumplir con el objetivo propuesto, cubrirá un período estimado de treinta (30) días a partir de la fecha de la firma de un Mandato de Venta para completar la Fase I, un período estimado de doscientos setenta (270) días contados a partir de la fecha de culminación de la Fase I para culminar la Fase II y III. Durante este período de tiempo El Asesor se dedicará, en calidad de exclusividad, al desarrollo de las actividades descritas anteriormente.