

2021



Stangl®

CONSTRUCTORES DE VALOR



Valoraciones, Ventas, Fusiones y Adquisiciones Empresariales

“Lo que da valor a una empresa no es solo su historia,
sino lo que con ella se puede construir a futuro”

Hermann Stangl



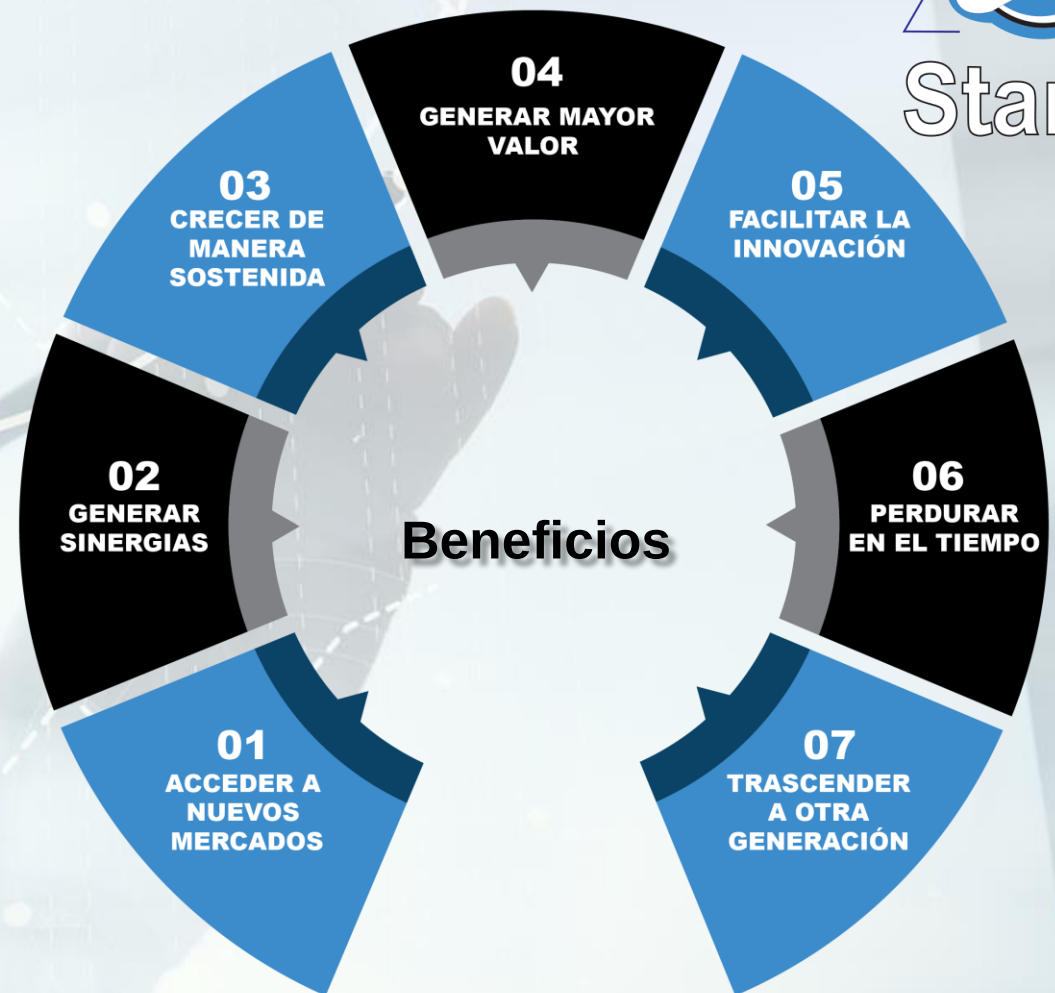
La oportunidad para negociar una empresa es única



Al momento de valorar una empresa es fundamental tener presente los proyectos de vida de los socios, dentro de los cuales pueden contemplarse la posibilidad de realizar una venta total o parcial de su compañía.

Negociar la totalidad de la empresa o buscar un socio que genere sinergias, pueden ser alternativas interesantes para lograr que las PYMES y las Empresas Familiares perduren en el tiempo y trasciendan a las siguientes generaciones.

Es en estos momentos cuando las Valoraciones Empresariales se convierten en poderosas herramientas que apoyan técnica y objetivamente este tipo de procesos estratégicos.



Proceso de Venta

“sell side”



FASE DE PREPARACIÓN

1. VALORACIÓN



Valoración financiera de la empresa a vender total o parcialmente.



2. PROYECTO DE VIDA

Compresión de los proyectos de vida y expectativas de los socios con la venta total o parcial de su empresa.



3. MANDATO

Realización de un Mandato de Venta, en donde se establecen las condiciones de la negociación, alcance, honorarios, comisiones de éxito, entre otros.

FASE DE NEGOCIACIÓN

4. TEASER



Elaboración de un resumen ejecutivo anónimo (Teaser) de la empresa.



5. PROMOCIÓN

Ubicación de socios estratégicos nacionales o internacionales, de acuerdo con las condiciones de la empresa.



6. CONFIDENCIALIDAD

Realización y firma los diferentes acuerdos de confidencialidad entre las dos partes.

7. CARTAS DE INTENCIÓN



Suscripción de una carta de intención con la empresa compradora, que abrirá el entendimiento final entre las partes.



8. DEBIDAS DILIGENCIAS

Revisiones técnicas, financieras, contables, tributarias, legales, entre otras, de la empresa a vender.



9. CONTRATO

Elaboración y firma del documento final resumen de las voluntades, decisiones y compromisos de las partes.

Proceso de Compra “buy side”



FASE DE ANÁLISIS

1. PERFIL



Comprensión de la estrategia del comprador y del perfil de la empresa que se desea adquirir.

2. MANDATO



Realización de un Mandato de Compra, en donde se establecen las condiciones de la negociación, alcance, honorarios, comisiones de éxito, entre otros.

3. BÚSQUEDA



Elaboración de un listado de empresas acorde con los objetivos del comprador.

4. CONTACTO



Contacto directo con cada una de las empresas preseleccionadas del listado señalado en el punto anterior.

5. ANÁLISIS



Análisis de las cifras, socios y equipo directivo de las empresas contactadas.

6. VALORACIÓN



Estimación de valor de las empresas candidato finalmente seleccionadas.

FASE DE NEGOCIACIÓN

7. NEGOCIACIÓN



Suscripción de una carta de intención con la empresa candidato, que abrirá el entendimiento final entre las partes.

8. DEBIDAS DILIGENCIAS



Revisiones técnicas, financieras, contables, tributarias, legales, entre otras, de la empresa a adquirir.

9. CONTRATO

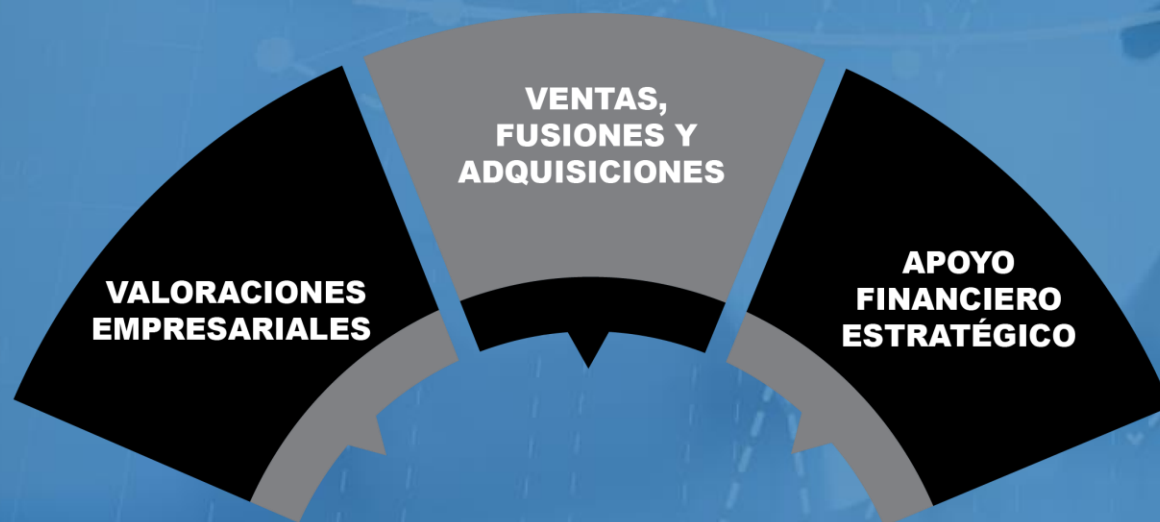


Elaboración y firma del documento final resumen de las voluntades, decisiones y compromisos de las partes.

Nuestro Compromiso

Apoyar a nuestros clientes para que crezcan, trasciendan y perduren en el tiempo

Nuestro Portafolio de Servicios



Nuestros Valores Agregados



SERVICIO 100% PERSONALIZADO



ANÁLISIS DE LOS PROYECTO DE VIDA DE LOS SOCIOS



MODELOS ADAPTADOS A LA REALIDAD DE CADA EMPRESA



INTEGRACIÓN DE LA RIGUROSIDAD TÉCNICA CON LA PRÁCTICA EMPRESARIAL



COMPENSIBLE METODOLOGÍA EN LA PRESENTACIÓN DE LOS INFORMES



NEGOCIACIÓN (OPCIONAL) CON SOCIOS Y/O INVERSIONISTAS



BÚSQUEDA (OPCIONAL) DE SOCIOS Y/O INVERSIONISTAS





Stangl

CONSTRUCTORES DE VALOR[®]

M: +57 (301) 697 6618

info@stangl.com.co

www.stangl.com.co

Colombia, Panamá y Ecuador



Valoraciones, Ventas, Fusiones y Adquisiciones Empresariales