



**Proceso de una transferencia de la propiedad  
(compra venta) de una empresa o un negocio**

**- LA VENTA -**



## **Contenido:**

- Resumen
- Revisión del negocio
- Valoración del negocio
- Preparación para la venta
- Promoción del negocio
- Entrevistas (Intercambio de información)
- Negociaciones
- El Cierre

¿Qué asistencia necesitas?	
 <p><b>La Asistente</b></p> <p><b>Para cualquier cosa</b></p>	<p><b>Su Asistente</b> <i>Para una atención personalizada, no dude en enviarnos un correo electrónico y solicite nuestra ayuda!</i></p> <p>Comprar o vender una empresa es un proceso complejo y si comienza ese proceso por primera vez, habrá muchas preguntas sobre cómo comenzar y qué hacer. Empresius se ha enfocado a ayudar a los compradores y vendedores novatos y menos experimentados de negocios y empresas. Creemos que hay una serie de áreas específicas en las que podemos ayudar al comprador y al vendedor.</p> <p>En caso de que necesite más orientación sobre dónde buscar para obtener la ayuda específica que cree que necesita, siempre puede comunicarse con su asistente en Empresius. Envíe un correo electrónico pidiendo ayuda o especifique con qué necesita ayuda y su Asistente con gusto lo dirigirá al especialista en esa área.</p> <p>¡Cualquier pregunta o duda que puedas tener, contacta a Tu Asistente y obtén ayuda de los mejores profesionales en el área que requieres!</p>
 <p><b>El Valorador</b></p> <p><b>Valorando tu negocio</b></p>	<p><b>El Valorador</b> <i>Para ayudarte a fijar el precio correcto, solicite una valoración u opinión del precio y asegúrate que tu negocio vale por lo que quieras vender o comprar!.</i></p> <p>Cuando se está buscando vender o comprar un negocio o empresa, es de suma importancia conocer el valor de lo que va a vender o comprar. Entrar en contacto con una parte compradora o vendedora sin conocer sus números, lo pondrá en una posición desfavorable para iniciar una negociación.</p> <p>Empresius cuenta con métodos propios para la valoración de pequeñas empresas, gracias a más de 20 años realizando valoraciones. Hemos valorado cientos de empresas en la mayoría de sectores industriales, en toda España. Tanto para el vendedor como para el comprador es fundamental conocer el valor de lo que quieren vender o comprar, aunque hay que darse cuenta de que valor y precio no son lo mismo. Como solía decir Warren Buffett: valor es lo que tienes, precio es lo que obtienes.</p> <p>Póngase en contacto con nosotros para obtener una cotización gratuita sobre una valoración y asegúrese de iniciar un proceso de negociación con la información correcta que lo respalde.</p>
 <p><b>El Escritor</b></p> <p><b>Escribiendo tus textos</b></p>	<p><b>El Escritor</b> <i>Si necesitas ayuda para describir tu negocio profesionalmente, o para los anuncios con palabras que atraen la atención, déjenos saber!</i></p> <p>Cuando estás entrando en el proceso de compra o venta de un negocio, necesitarás escribir mucho: un dossier de ventas, un plan de negocios, un perfil (ciego), anuncios, cartas y tal vez algunos correos directos. El contenido es más importante que nunca y saber qué es lo que llama la atención es fundamental para tener éxito en cualquier proceso comercial.</p> <p>En caso de que no tenga experiencia en la redacción de textos comercialmente atractivos, Empresius puede ofrecerle ayuda.</p> <p>Tenemos más de 20 años en el negocio de preparar empresas para vender, compradores para perfilar el negocio de sus sueños y redactar anuncios que atraigan la atención de vendedores y compradores por igual y se pongan en contacto con las partes adecuadas.</p> <p>Envíenos un correo electrónico en caso de que haya cuestionado qué podemos hacer para vender o buscar una empresa.</p>

 <p><b>La Promotora</b></p> <p><b>Promoviendo tu negocio</b></p>	<p><b>El Promotor</b> <i>¡Asegúrate que tus anuncios den resultados! Recuérdate: anunciar no es para vender, sino para conseguir contactos!</i></p> <p>Una vez que haya preparado su caso comercial, es hora de comenzar a buscar los compradores adecuados o la empresa adecuada para comprar. Para los vendedores, eso significa todo el material y la documentación relevante sobre su negocio; para un comprador, eso significa una definición clara de lo que está buscando, un perfil personal para presentar a posibles empresas de adquisición, etc. Está listo para salir al mercado y conseguir partes interesadas. ¿Dónde los encuentras?</p> <p>En caso de que esté preocupado por encontrar a esos interesados, permítanos ayudarlo aquí. Tenemos más de 20 años de experiencia conectando negocios con nuevos propietarios y compradores con los negocios / empresas adecuados para que compren. Podemos ayudar a nivel nacional o internacional. Hay muchas pequeñas empresas en España que son muy atractivas para los compradores extranjeros, y hay muchas empresas fuera de España que pueden interesar a un comprador español. Sabemos cómo encontrarlos y cómo acercarnos a ellos.</p> <p>Envíenos un correo electrónico si cree que podría necesitar una mano aquí.</p>
 <p><b>El Intermediario</b></p> <p><b>Para todo el proceso de la compra venta de tu negocio</b></p> <p>B.A. BOSS S.L.</p> 	<p><b>El Intermediario</b> <i>Ocúpate tú con tus asuntos diarios y deja la compra venta de tu negocio a los profesionales!</i></p> <p>Si estudias lo que se necesita para iniciar un proceso de compra o venta de un negocio, muchas personas se sienten abrumadas una vez que se dan cuenta de lo que es necesario o recomendable hacer. Y especialmente cuando todavía tiene una empresa que dirigir o un trabajo ajotreado que atender, es posible que sientan que no tienen tiempo para hacerlo todo por sí mismos.</p> <p>Es posible que desee considerar contratar a un intermediario profesional o un corredor comercial. Ellos harán la mayor parte del trabajo que se necesite y le darán instrucciones cuando se necesite ayuda adicional y otras partes profesionales (como abogados, auditores, expertos en impuestos o un notario).</p> <p>Hay muchos que se llaman a sí mismos corredores comerciales u ofrecen servicios de corretaje comercial, sin tener la educación o la experiencia adecuadas. A veces es difícil distinguir a los verdaderos profesionales de los aspirantes. ¡Ponte en contacto con nosotros y te ayudaremos a encontrar el profesional adecuado para ti!</p> <p>Para más información:</p> <p><a href="http://www.baboss.org">http://www.baboss.org</a></p>
 <p><b>El Coach/Entrenador</b></p> <p><b>Enseñando lo que hace falta</b></p>	<p><b>El Entrenador (Coach)</b> <i>No hace falta inventar la rueda, aprende de los que saben y aprovecha sus conocimientos y experiencia.</i></p> <p>Empresius también ofrece apoyo para educar a compradores y vendedores, así como a profesionales en el proceso de compra y venta de una empresa o negocio. Durante la última década, España ha perdido más de 1 millón de pequeñas empresas que han cerrado o dejado de operar. Un gran número de estas empresas podrían haberse transferido, de cualquier forma posible, a un nuevo propietario. Eso habría salvado muchos puestos de trabajo y habría mantenido los negocios abiertos para clientes y proveedores.</p> <p>Por lo tanto, hemos desarrollado algunos cursos para ayudar a los dueños de negocios, futuros dueños de negocios y otros profesionales a prepararse mejor y hacer posible más transferencias de propiedad comercial.</p> <p>Envíenos un correo electrónico si desea recibir un curso o guía y participar en un webinar sobre el proceso de transferencia de propiedad de pequeñas empresas.</p>

 <p><b>La Bibliotecaria</b></p> <p><b>Para toda la documentación necesaria</b></p>	<p><b>La Bibliotecaria</b>  <i>Todos los documentos (cuestionarios, contratos, checklists, informes) están aquí, para que los aprovechen en el proceso de una compra venta de una empresa o negocio.</i></p> <p>Durante un proceso de compra y venta de una empresa o negocio, se necesitan varios documentos, cuestionarios, listas de verificación, contratos y una gran cantidad de datos personales de las personas involucradas y, por supuesto, de la empresa o negocio involucrado.</p> <p>Este material y documentos deben organizarse y guardarse en archivos de fácil acceso (¡o no! Ver “El Guardián”), para crear la así llamada sala de datos. Esta es una tarea de un bibliotecario, clasificar y ordenar los documentos y la información que se sigue acumulando durante el proceso de una transacción. Especialmente durante las últimas etapas de un proceso, cuando se lleva a cabo un proceso de diligencia debida y cuando se redacten los contratos, la disponibilidad y el fácil acceso a los documentos pueden ser cruciales para que una transacción sea exitosa o no.</p> <p>Pregúntanos cómo podemos ayudarlo a organizar esta tarea y asegúrese de que la transacción no falle debido a información desorganizada o pérdida.</p>
 <p><b>El Guardian</b></p> <p><b>Protegiendo tus datos</b></p>	<p><b>El Guardián</b>  <i>Toma las medidas necesarias para asegurar la protección y confidencialidad de tus datos confidenciales</i></p> <p>Estrechamente relacionado con la tarea de organizar información y documentos, como se explica en El Bibliotecario, está la cuestión de la seguridad de ese material. Mucho de lo que se necesita para compartir con otras partes en una transacción es clasificado y confidencial. El resto de material solo debe compartirse en una etapa posterior del proceso y solo con las partes seleccionadas.</p> <p>Asegúrese de poder proporcionar la seguridad necesaria para los documentos que se divulgarán y proteger tanto al vendedor como al comprador contra la exposición no deseada de información sobre su empresa, situación privada y credenciales.</p> <p>Pregunte a Empresius qué puede hacer para proteger la información que se va acumulando durante el proceso y evadir revelaciones vergonzosas o peores de material.</p>
 <p><b>El Banquero</b></p> <p><b>El asesor financiero</b></p>	<p><b>El Banquero</b>  <i>Cuáles son las opciones para financiar una transacción de compra y al otro lado, como puedes recibir los fondos de una venta en una forma segura y fiscalmente inteligente.</i></p> <p>En cualquier transacción de compraventa (casi cualquier) el dinero y los fondos cambiarán de manos. Los bancos se están involucrando en la parte financiera de una transacción, ya sea para transferir fondos o para recibirlos. Estos fondos pueden ser propiedad de una o ambas partes, se pueden pedir prestados, en parte o en su totalidad.</p> <p>Es importante saber lo antes posible en el transcurso de un proceso si una transacción será financieramente factible. De lo contrario, se perderá mucho tiempo en cuestiones que no se materializan cuando la transferencia no se pueda financiar (¡el tiempo es dinero!).</p> <p>Pídenos información cuando sea necesaria para incluir bancos y cuándo; qué se debe hacer para obtener financiamiento (¿qué otras alternativas al financiamiento bancario existen?) o qué necesita saber cuando se encuentra en el extremo receptor de los fondos. ¡El dinero hace girar al mundo!</p>

 <p><b>El Abogado</b></p> <p><b>Asistencia legal</b></p>	<p><b>El Abogado</b>  <i>Para todos los aspectos legales: cuales son (contractual, mercantil, laboral, fiscal), para cuando se necesiten y el coste estimado.</i></p> <p>Todas las transacciones de compraventa necesitan la asistencia de un abogado profesional. Los abogados juegan un papel durante casi todos los pasos en un proceso de compraventa, desde el momento en que usted pone su negocio en venta, obtiene partes interesadas, tiene que tratar con sus empleados, bancos, bienes raíces, impuestos, etc.</p> <p>Es importante saber de antemano cuándo y para qué necesita asistencia legal. Aunque cada transacción y las partes involucradas son únicas, la participación de expertos legales cubre más o menos los mismos temas durante los preparativos, entrevistas, negociaciones y finalización de una transacción. Los asuntos incluyen mantener la información confidencial, tratar posibles problemas laborales, aspectos fiscales y documentos transaccionales.</p> <p>Pídenos información cuando sea necesario para contactar abogados y cuando; lo que se debe preguntarle o lo que necesita saber al hablar con ellos. Con los abogados es como con la educación: si crees que son caros, ¡prueba con la ignorancia!</p>
 <p><b>Agente Inmobiliaria</b></p> <p><b>Asuntos de inmuebles</b></p>	<p><b>El Agente Inmobiliaria</b>  <i>En muchas transacciones están incluidos inmuebles, sea de compra o en alquiler. Es esencial saber del mercado de inmuebles, precios, alquileres, impuestos, planes urbanísticos etc.</i></p> <p>En la mayoría de los negocios se trata de bienes inmuebles: ya sean oficinas, una tienda, un bar-restaurante, un lugar de trabajo, un almacén, una planta, un terreno, etc. Ya sea en propiedad o en alquiler. Cuando se trata de bienes raíces, hay valores, costos, trámites de propiedad o contratos de alquiler, mantenimiento, impuestos, etc.</p> <p>Al entrar en un proceso de venta de un negocio, debe obtener una opinión experta sobre las instalaciones, el lugar (o lugares) donde se encuentra el negocio, desde donde se lleva a cabo y gestiona, desde donde trabajan los empleados. Necesita una idea clara no solo sobre los aspectos financieros (tributación) y la situación legal (due diligence legal), sino también sobre todas las cuestiones prácticas y posibilidades que están relacionadas con la propiedad o el alquiler de bienes inmuebles en un proceso de venta de una empresa.</p> <p>Empresius trabaja en conjunto con muchas agencias inmobiliarias que pueden brindarle la información necesaria, dependiendo de dónde se encuentre su negocio (el conocimiento y la experiencia de la situación local son requisitos absolutos al contratar un experto en este campo).</p>

## El proceso de una venta de un negocio (empresa) a un 3º: Resumen

Pasos	Proceso			Decisiones
<b>Revisión</b> 	Entrevista con el propietario ⇒	Evaluación del negocio ⇒	Explicación del proceso de venta ⇒	Preparación de Valoración
<b>Valoración</b> 	Recopilación de datos ⇒	Ajustes Financieros ⇒	Preparar Valoración / Opinión de precio ⇒	Acuerdos de representación
<b>Preparación</b> 	Preparar Dossier de ventas / plan de oferta ⇒	Preparar planes publicitarios ⇒	Organización del Data Room ⇒	Poner el negocio en el mercado
<b>Promoción</b> 	selección de medios / Lista de compradores ⇒	Colocar anuncios / distribuir teasers ⇒	Base de datos de las partes interesadas ⇒	¿Suficientes intereses generados?
<b>Entrevistas</b> 	Entrevista en oficinas / ¿Capacidad financiera? ⇒	AND / Explicación del proceso ⇒	Presentación al vendedor ⇒	¿Partes formales encontradas?
<b>Negociación</b> 	Formalización de serios intereses ⇒	Exclusividad temporal / LOI ⇒	Posibilidades de financiación / Pago inicial ⇒	¿Oferta de compra aceptada (LOI)?
<b>Cierre</b> 	Due Diligence ⇒	Transferencias / Redacción de los contratos ⇒	Revisión de toda la documentación ⇒	Firmar el trato!

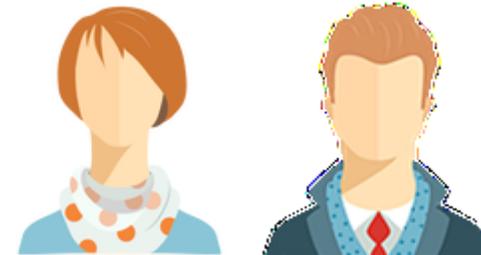


## Revisión de un negocio para el proceso de una venta:

En colaboración con B.A. Boss S.L. 

Pasos	Proceso			Decisiones
<b>Revisión</b>	Entrevista con el propietario	Evaluación del negocio	Explicación del proceso de venta	Preparación de Valoración
<b>Materiales disponibles:</b>	Cuestionarios Textos Informativos Folletos	Cuestionarios Listas de acciones	Presentaciones PowerPoint Folletos	Contrato de Servicio (para una Valoración/ Informe de una opinión de precio)

Pasos	Compensación
<b>Revisión</b> <i>De un cliente futuro</i>	Normalmente no se aplique un coste



B.A. Boss S.L. 

En el caso que se decide de trabajar con un intermediario profesional, como B.A. Boss S.L., el intermediario se encargará de todos los siguientes pasos

## Asistencia para recoger datos para el informe de Valoración:

Pasos	Proceso			Decisiones
<b>Valoración</b>	Recopilación de datos	Ajustes Financieros	Preparar Valoración / Opinión de precio	Fijar el precio de venta/ Acuerdos de representación
<b>Materiales disponibles:</b>	Cuestionarios Listas de acciones	Cuestionarios Hojas de Excel	Ejemplos de informes	Clausulas y textos para los contratos

Pasos	Compensación
<b>Valoración</b> <i>De un negocio</i>	Normalmente se aplique un coste fijo, desde €195 hasta €5,000 (y a veces más) para una valoración; Con la firma de un contrato de representación, a veces se incluye este servicio, o se sustrae este coste de la comisión de éxito, una vez cerrado la transacción de venta.



B.A. Boss S.L.



En el caso que se decide de trabajar con un intermediario profesional, como B.A. Boss S.L., el intermediario se encargará de todos los siguientes pasos

## Asistencia para la preparación de un negocio para el proceso de una venta:

Pasos	Proceso			Decisiones
<b>Preparación</b>	Preparar Dossier de ventas / perfil ciego/plan de oferta →	Preparar anuncios y textos promocionales, planes publicitarios →	Organización del Data Room →	Poner el negocio en el mercado
<b>Materiales disponibles:</b>	Ejemplos de dossiers de venta Sugerencias & ejemplos de planes para ofertas de venta Hojas de Datos/Perfil ciego Divulgación de dueños Perfil de comprador	Ejemplos de planificación de medios Listas de acciones Textos de anuncios Weblogs E-mailings/correo directo	Listas de acciones Varios documentos (NDA, registro de visitas, perfiles de compradores, listas de acciones, documentación)	<b>Autorización del cliente</b>

Pasos	Compensación
<b>Preparación para el proceso de venta</b>	Se carga un coste fijo, si no se firmó previamente un acuerdo de representación, para la elaboración de un dossier de venta y hojas de datos (más aún si son en varios idiomas), Hay que pensar entre € 500 - €1,500 o más



B.A. Boss S.L.



En el caso que se decide de trabajar con un intermediario profesional, como B.A. Boss S.L., el intermediario se encargará de este y los siguientes pasos

## Asistencia en un plan de promoción para la venta del negocio:

En colaboración con Bizalia 

Pasos	Proceso			Decisiones
<b>Promoción</b>	selección de medios / Lista de compradores	Colocar anuncios / distribuir teasers	Base de datos de las partes interesadas	¿Suficientes intereses generados?
<b>Materiales disponibles:</b>	Medios nacionales e internacionales Bancos de Datos Listas de acciones	Ejemplos de hojas de datos, textos (en varios idiomas)	Construir un base de datos propio Ejemplos de informes Textos de e-mails para responder y perseguir interesados	<b>Planes de promoción y de medios</b>

Pasos	Compensación
<b>Promoción</b> <i>Negocios para interesados</i>	Hay que contar con costes fijos, si no se firmó previamente un acuerdo de representación, para la elaboración de un plan de medios, insertar anuncios y el envío de correos directos. Anuncios/correos directos salen desde gratis hasta unos cientos euros p.a.



B.A. Boss S.L.  


En el caso que se decide de trabajar con un intermediario profesional, como B.A. Boss S.L., el intermediario se encargará de este y los siguientes pasos

Asistencia con entrevistas con interesados en el proceso de una venta de un negocio:

Pasos	Proceso			Decisiones
<b>Entrevistas</b>	Entrevista en oficinas / ¿Capacidad financiera?	AND / Explicación del proceso	Presentación al vendedor	¿Partes formales encontradas?
<b>Materiales disponibles:</b>	Cuestionarios (perfiles) Listas de acciones	Varios NDA & NDNU Presentaciones de Power Point Folletos	Registro de visitas	Oferta de compra, textos, cláusulas y condiciones;

Pasos	Compensación
<b>Entrevistas</b>	Se pueda acordar una compensación fija por el tiempo (horas, días, semanales) o por el éxito.



B.A. Boss S.L.

En el caso que se decide de trabajar con un intermediario profesional, como B.A. Boss S.L., el intermediario se encargará de este y los siguientes pasos

## Asistencia en negociaciones entre compradores y vendedores de un negocio:

Pasos	Proceso			Decisiones
<b>Negociaciones</b>	Formalización de serios intereses	Exclusividad temporal / LOI	Posibilidades de financiación / Pago inicial	¿Oferta de compra aceptada (LOI)?
<b>Materiales disponibles:</b>	Oferta de compra Contrato de Intención (LOI)	Condiciones específicas y detalles de definir en un LOI	Hojas de Excel preparada Informe de justificación Listas de acciones (finanzas)	<b>Contrato pre-eliminaria de compra (PPA) o Hoja de términos y condiciones</b>

Pasos	Compensación	Tabla de Comisión										
<b>Negociaciones entre las partes</b>	Normalmente está cubierta en un contrato de representación en el cual se especifique la tabla de comisiones. Otra opción es un pago fijo, o por el tiempo dedicado. Hay que incluir otros profesionales como son abogados, gestores, inmobiliarios y otros, y pedir presupuestos para sus servicios.	<p><b>Comisión para concluir una transacción con éxito:</b></p> <table border="1"> <tr> <td>Hasta EUR€ 50,000</td> <td>Hasta 10%</td> </tr> <tr> <td>Entre € 50k - € 100k</td> <td>Hasta 8%</td> </tr> <tr> <td>Entre € 100k – 250k</td> <td>Hasta 7%</td> </tr> <tr> <td>Entre € 250 – 500k</td> <td>Hasta 6%</td> </tr> <tr> <td>Más de € 500k</td> <td>Hasta 5%</td> </tr> </table>	Hasta EUR€ 50,000	Hasta 10%	Entre € 50k - € 100k	Hasta 8%	Entre € 100k – 250k	Hasta 7%	Entre € 250 – 500k	Hasta 6%	Más de € 500k	Hasta 5%
Hasta EUR€ 50,000	Hasta 10%											
Entre € 50k - € 100k	Hasta 8%											
Entre € 100k – 250k	Hasta 7%											
Entre € 250 – 500k	Hasta 6%											
Más de € 500k	Hasta 5%											



## Asistencia con el cierre de una transacción:

Pasos	Proceso			Decisiones
<b>Closing</b>	Due Diligence	Transferencias / Redacción de los contratos	Revisión de toda la documentación	<b>¡Firmar el trato!</b>
<b>Materiales disponibles:</b>	Listas de acción Contactos con expertos	Contratos & cláusulas estándares	Listas de acciones	<b>¡Día del Pago!</b>

Pasos	Compensación	Tabla de Comisión										
<b>Cierre</b>	Normalmente está cubierta en un contrato de representación en el cual se especifique la tabla de comisiones. Otra opción es un pago fijo, o por el tiempo dedicado. Hay que incluir otros profesionales como son abogados, gestores, inmobiliarios y otros, y pedir presupuestos para sus servicios.	<p><b>Comisión para concluir una transacción con éxito:</b></p> <table border="1"> <tr> <td>Hasta EUR€ 50,000</td> <td>Hasta 10%</td> </tr> <tr> <td>Entre € 50k - € 100k</td> <td>Hasta 8%</td> </tr> <tr> <td>Entre € 100k – 250k</td> <td>Hasta 7%</td> </tr> <tr> <td>Entre € 250 – 500k</td> <td>Hasta 6%</td> </tr> <tr> <td>Más de € 500k</td> <td>Hasta 5%</td> </tr> </table>	Hasta EUR€ 50,000	Hasta 10%	Entre € 50k - € 100k	Hasta 8%	Entre € 100k – 250k	Hasta 7%	Entre € 250 – 500k	Hasta 6%	Más de € 500k	Hasta 5%
Hasta EUR€ 50,000	Hasta 10%											
Entre € 50k - € 100k	Hasta 8%											
Entre € 100k – 250k	Hasta 7%											
Entre € 250 – 500k	Hasta 6%											
Más de € 500k	Hasta 5%											



## El proceso de la venta de un negocio (empresa) a un 3º: Soporte Ofrecido

Pasos	Materiales disponibles
<b>Revisión</b> <i>del cliente futuro</i>	Cuestionarios, textos informativos, folletos, listas de acciones, presentaciones en PowerPoint, contratos modelos para servicios (para una valoración/ opinión del precio)
<b>Valoración</b> <i>del negocio</i>	Cuestionarios, listas de acciones, hojas de Excel, ejemplos de informes, varios contratos & cláusulas para un contrato (acuerdo) de representación
<b>Preparación</b> <i>para el proceso</i>	Ejemplos de dossiers de ventas, sugerencias & ejemplos de planes de ofertas, hojas de datos formas de divulgación de dueños, ejemplos de planes de media, textos de anuncios, listas de acciones, web logs, e-mailings/correo directo, varios documentos (NDA, registro of visitas, perfiles de compradores, autorización del dueño
<b>Promoción</b> <i>de un negocio en venta</i>	Selección de media, banco de datos con compradores y partidos profesionales, listas de acciones, ejemplos de infomercial, textos y hojas de datos (en varios idiomas), construyendo sus propios bancos de datos, ejemplos de reportes, emails de cómo responder y dar seguimiento a sus contactos.
<b>Entrevistas</b> <i>con clientes potenciales</i>	Cuestionarios (perfiles), listas de acciones, varios NDA & NDNU, presentaciones de Power Point, folletos, registro de visitas, ofertas de compra, documentos con condiciones & cláusulas
<b>Negociaciones</b> <i>con/entre interesados</i>	Oferta de compra, como expresar su interés, carta de intenciones (LOI), condiciones específicas, cosas en que pensar, hojas de cálculos, informe de justificación, listas de acciones financieras, acuerdo condicionado de compra
<b>Cierre de la transacción</b>	Lista de acciones, contactos con expertos, textos para contratos y cláusulas para contratos, listas de acciones <b>¡Día del Pago!</b>



## El proceso de la venta de un negocio a un 3º: Compensación & Comisiones

Pasos	Compensación	Tabla de Comisión										
<b>Revisión del cliente futuro</b>	Normalmente no se aplique un coste	<b>Comisión para concluir una transacción con éxito:</b> <table border="1" style="margin-top: 10px;"> <tr> <td>Hasta EUR€ 50,000</td> <td>Hasta 10%</td> </tr> <tr> <td>Entre € 50k - € 100k</td> <td>Hasta 8%</td> </tr> <tr> <td>Entre € 100k – € 250k</td> <td>Hasta 7%</td> </tr> <tr> <td>Entre € 250k – € 500k</td> <td>Hasta 6%</td> </tr> <tr> <td>Más de € 500k</td> <td>Hasta 5%</td> </tr> </table>	Hasta EUR€ 50,000	Hasta 10%	Entre € 50k - € 100k	Hasta 8%	Entre € 100k – € 250k	Hasta 7%	Entre € 250k – € 500k	Hasta 6%	Más de € 500k	Hasta 5%
Hasta EUR€ 50,000	Hasta 10%											
Entre € 50k - € 100k	Hasta 8%											
Entre € 100k – € 250k	Hasta 7%											
Entre € 250k – € 500k	Hasta 6%											
Más de € 500k	Hasta 5%											
<b>Valoración del negocio</b>	Normalmente se aplique un coste fijo, de \$/€ 5,000 y más para una valoración; Con la firma de un contrato de representación, se carga un adelanto hasta un 50% de la comisión de éxito.											
<b>Preparación para el proceso</b>	Se carga un coste fijo, si no se firmó previamente un acuerdo de representación, para la elaboración de un dossier de venta y hojas de datos (más aún si son en varios idiomas), \$/€ 1,500 o más											
<b>Promoción de un negocio en venta</b>	Se carga un coste fijo, si no se firmó previamente un acuerdo de representación, para la elaboración de un plan de medios, anuncios y correo directo. A partir de \$/€ 1,500 o más											
<b>Entrevistas con clientes potenciales</b>	Se pueda acordar una compensación fija por el tiempo (horas, días, semanales) o por el éxito. Otra opción es un pago fijo, o por el tiempo dedicado, con gastos pagados.											
<b>Negociaciones con/entre interesados</b>	Normalmente está cubierta en un contrato de representación en el cual se especifique la tabla de comisiones. Otra opción es un pago fijo, o por el tiempo dedicado											
<b>Cierre de la transacción</b>	Normalmente está cubierta en un contrato de representación en el cual se especifique la tabla de comisiones. Otra opción es un pago fijo, o por el tiempo dedicado.											





EMPRESIUS S.L.

Servicios para la transferencia de propiedad de empresas  
- Traspasos, Compraventa, Sucesión, Liquidación -

Empresius está registrada en el registro Mercantil de Girona,  
(tomo 3248, folio 95, hoja GI 65471), Número Fiscal B 653 51 066

**Tel. +34 615 428 674 (Whatsapp)**

[www.empresius.com](http://www.empresius.com) / [info@empresius.com](mailto:info@empresius.com)



Empresius ofrece servicios de apoyo personalizado y educación a la medida a las distintas partes involucradas en la transferencia de propiedad de un negocio (o sus activos) o una empresa.

También especificamos las diferentes tareas en 12 consejos, cada uno de los cuales toca un aspecto de una transacción: las 12 P de la Paz (de la mente).

También ofrecemos capacitación y educación sobre cómo negociar acuerdos, encontrar buenos negocios para comprar o compradores serios para su negocio y cómo negociar.

Ofrecemos a nuestros clientes servicios personalizados a medida de sus necesidades.

Nuestros servicios incluyen herramientas de apoyo como valoraciones, listas de verificación, cuestionarios, acuerdos de confidencialidad, cláusulas contractuales, ayuda con la redacción de perfiles ciegos, dossiers de venta, compromisos de búsqueda, planificar, redactar e insertar anuncios.

Ofrecemos apoyo a vendedores, compradores y otras partes profesionales involucradas en esas transacciones.



EMPRESIUS - Conectando profesionales