

Proceso de compra-venta de su empresa

Plural Asesores le asesora en todo el **proceso de compra-venta** de su empresa:

- Definir junto al cliente los **objetivos de los socios y la mejor estrategia** observando la situación de la empresa y su estructura societaria. (Venta del total de la empresa o de una participación mayoritaria, incorporación de un socio industrial, incorporación de inversor privado, incorporación sociedad de capital riesgo...etc)
- Elaboración de una **valoración de la empresa** y definición del **precio de venta** y de otros parámetros de negociación de acuerdo a la horquilla de **valores razonables** resultado de la valoración
- Elaboración de los **informes requeridos** para la operación como el **cuaderno de venta, cartas de confidencialidad, perfil ciego** o a la vista.
- La identificación y contacto con los **potenciales compradores**
- Obtención de **ofertas no vinculantes, vinculantes y negociación** de las mismas
- Asesoramiento y coordinación de la información a entregar a los asesores del potencial comprador en el proceso de **due diligence**
- **Asesoramiento fiscal y legal** de la transacción

