

# Comprar, vender o abrir el capital.

## En las tres gana quien controla la conversación.

La sucesión, la salida de un socio o la llegada de un fondo se deciden con valuación, información ordenada y un proceso conducido. Improvisar en cualquiera de las tres cuesta precio y cuesta control.

### TRES SEÑALES DE QUE ES MOMENTO

- ◆ Ha recibido una oferta y no sabe si el precio que le ofrecen es bueno.
- ◆ La sucesión o la salida de un socio ya no se puede seguir aplazando.
- ◆ Quiere crecer comprando y no tiene tesis ni objetivos identificados.

### DE UNA DECISIÓN PATRIMONIAL A UN PROCESO CONDUCTIDO

◆ «No sé cuánto vale mi empresa.»

#### Valuación independiente

Informe con tres metodologías y análisis de sensibilidad, útil para sucesión, salida de socios, litigio societario o reestructura accionaria.

◆ «Quiero vender con discreción.»

#### Venta de empresa (sell-side)

Proceso confidencial de principio a fin: cuaderno de venta, data room, red de compradores y coordinación legal hasta la firma.

◆ «Quiero crecer comprando.»

#### Asesoría de compra (buy-side)

Tesis de crecimiento inorgánico, originación de objetivos, valuación y negociación, con una recomendación explícita de seguir o no seguir.

◆ «Quiero un socio sin perder el control.»

#### Capital de crecimiento y coinversión

Estructuramos la entrada de un socio institucional o de un fondo: term sheet, estructura societaria y acompañamiento en toda la negociación.

**También en esta práctica:** due diligence financiera, fiscal, legal y operativa de la contraparte.

### POR QUÉ RESOLVERLO CON QUANTUM VALUE PARTNERS

- ◆ **Toda transacción arranca con una valuación**  
Nunca llevamos al mercado una empresa que no sabe cuánto vale.
- ◆ **ADN internacional**  
Lectura directa de compradores y matrices en mercados globales.
- ◆ **Capital y asesoría bajo un mismo techo**  
Private equity, banca de inversión y estrategia en la misma mesa.
- ◆ **El socio que diseña es el que negocia**  
Sin relevo a equipos junior, de la primera sesión al cierre.

**La primera conversación no cuesta nada.** Agende una sesión de encuadre de dos horas con un socio.