



## Sr. Empresario, Vende su Negocio?

Vender su empresa no solo llega a ser un pensamiento; es una necesidad real, pero en ocasiones esta idea no se realiza por el impacto familiar, social y económico que esto representa, además que el efecto psicológico en el mercado al vender un negocio o empresa, siempre es negativo, ya que muchas personas se preguntarán si el negocio ya está quebrado o tiene demasiadas deudas.

Por lo que nuestro trabajo será exponer que realmente hay diferentes tipos de razones que lo llevan a tomar esta decisión, como ejemplo podríamos mencionar:

- ✚ Ciclo cumplido, esto es el negocio ya no es un reto para usted, y busca cambiar de giro
- ✚ Liquidación de sociedad y al vender evitan llegar a inconformidades, que resultarían en cierre del negocio o de la empresa, y conservan el valor de su inversión y en ocasiones un poco más.
- ✚ Puntos de oportunidad que no se pueden tomar por falta de capital, al vender la empresa, se toma la utilidad correspondiente y se cede a un inversionista con mayor capital, que pueda hacer crecer la compañía hasta ese punto.
- ✚ Retiro profesional o cambio de estilo de vida

*Nuestro trabajo y experiencia es hacer ver estos puntos a los futuros clientes.*

**www.elnegocio.com.mx** Le ofrece lo siguiente:

- ✓ Asesoría personalizada.
- ✓ Contrato de Exclusiva que da confianza y privacidad a su venta.
- ✓ Filtrado de Interesados a Clientes Compradores Reales
- ✓ Avalúo por Crédito Comercial.
- ✓ Cartera de Clientes.
- ✓ Contrato de Cesión de Derechos.
- ✓ Publicidad en nuestra página web, en los sitios de nuestra cartera publicitaria, así como periódicos o revistas de mayor circulación.
- ✓ Líderes en la venta de negocios en el bajío.

### Proceso:

- 1) **Visita personalizada al negocio por uno de nuestros asesores.**
- 2) **Realizar Avalúo por flujo de efectivo o depreciación de maquinaria o equipo.**
- 3) **Firma del Contrato de Exclusividad:**  
**Ventajas:** Dirección de la Venta del Negocio por "Top Mind" y Giro del Mismo, Selección de Verdaderos Clientes Compradores, Ahorro de Tiempo por parte del Propietario para la venta del Negocio, Presentación a clientes en Cartera, Costo 10% sobre precio de venta o traspaso.
- 4) **Asesoría en contrato de Cesión de Derechos o Compra-Venta de Mercancía y Equipo, Sucesión Patronal ante los Trabajadores, en caso de conservarlo.**
- 5) **Asesoría en la forma de pago: transferencias, recibo en efectivo, cheques de caja.**
- 6) **Cierre de Compra-Venta y entrega del negocio a la firma del contrato con Notario o de forma privada.**



Documentación Requerida en copia:

- Acta Constitutiva (En su caso).
- Identificaciones oficiales
- Licencia de Funcionamiento
- Licencia Estatal de Venta de Alcohol Abierto (En su caso)
- Pago de Predial
- Pago de Teléfono e Internet
- Pago de Agua
- Pago de Luz
- Contrato de Arrendamiento.
- Contrato de Crédito Cervecería (en su caso)
- Presentación, Flyers, Publicidad Escrita o Impresa (en su caso).
- Flujo de Efectivo
- Inventario de Maquinaria y Equipo
- Costo de Instalaciones (Modificaciones al Inmueble)
- Inventario de Productos
- Inventario de Equipo en Consignación
- Pagos de Impuestos
- Estados Financieros del último periodo anual

Esperando una positiva respuesta de su parte, quedo a sus órdenes.

**L.F Gustavo Domínguez M.**

**Business Broker**

**Cel. 442.4147522**

**Ofc. 442.2227981**