

Consultoría en Negocios Internacionales



Asesoramos a empresas en la búsqueda de socios estratégicos y venta de empresas a inversionistas en China.

¿Cuáles son los principales retos que hemos identificado en la búsqueda de socios estratégicos en China?

- Falta de un modelo de crecimiento orgánico e inorgánico que sirva de lineamiento en la búsqueda de alianzas a nivel internacional.
- Unidades de negocios de un mismo grupo con objetivos desalineados.
- Falta de integración de equipos multidisciplinarios y biculturales, con hispanohablantes y chinos, que reduzcan brechas de conocimiento técnico y prácticas de negocio.
- Poca experiencia de la empresa en la internacionalización de negocios.
- Capacidad de la organización para capitalizar sinergias y balancear culturas corporativas diferentes.

¿Cuáles son los principales retos que hemos identificado en la venta de empresas en China?

- Asumir que existe un sobreinterés de inversores en el país asiático buscando oportunidades de crecimiento inorgánico fuera de las propias fronteras de China.
- Realización de due diligence de pre-venta que permita al vendedor identificar y subsanar de manera temprana contingencias de cumplimiento normativo o ineficiencias en la operación del negocio.
- Entendimiento profundo de las ventajas competitivas del negocio que sirvan para definir y priorizar potenciales inversionistas a contactar.
- Falta de un proceso de venta ordenado que fomente la competencia de compradores y maximice el valor de venta del negocio.
- Información inconsistente o propiamente documentada sobre aspectos estratégicos del negocio y que son críticas para que el potencial comprador valide sinergias o fundamente proyecciones.





¿LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS CON EMPRESAS CHINAS PUEDEN AYUDAR A MI NEGOCIO A INCURSIONAR DE MANERA EXITOSA EN EL MERCADO ASIÁTICO?

El país asiático es la segunda economía a nivel global, su comercio exterior en su conjunto representa más de 12% a nivel mundial y las salidas de capital han venido creciendo de manera sostenida en las últimas dos décadas.

Entre 2000 y el 2018, la clase media se incrementó sustancialmente al pasar del 3% del total de su población al 50% del total que actualmente ocupa.

En ese contexto de crecimiento pero también de competencia es que el interés de las empresas en China por asociarse o fusionarse con otros jugadores se ha venido incrementando por la necesidad de ser más competitivos en el mercado interno y también como una fase natural de proyección internacional y de pérdida de competitividad produciendo exclusivamente dentro del país asiático.

Agregamos valor a nuestros clientes en la búsqueda de socios en China mediante :

- Diseño y acompañamiento en la instrumentación de estrategias de crecimiento mediante alianzas, fusiones y adquisiciones.
- Asesoría y acompañamiento a sus áreas de exportación, nuevos negocios, y finanzas corporativas, en la formulación de planes de crecimiento orgánico e inorgánico.
- Identificación, valoración y priorización de socios comerciales.
- Representando a su empresa en anonimato, contactando a compañías en China que pudieran agregar valor a su negocio como socios para crear sinergias de negocio en el país asiático o en América Latina.

Maximizamos el valor de venta de empresas en China y reducimos potenciales pérdidas de valor, mediante:

- Diseño y ejecución de procesos de venta de empresas con inversionistas en China.
- Apoyamos en la elaboración de Pitchbooks y documentación de soporte para el proceso tanto de prospectación como de negociación de la transacción.
- Elaborando roadshows para presentar ante posibles compradores su interés de vender total o parcialmente a su empresa.
- Asistiendo en la atención de preguntas a potenciales inversionistas.
- Eliminando barreras de comunicación (español-chino) con la alta directiva de los potenciales inversionistas.
- Incrementando las posibilidades de éxito del proceso de venta con una comunicación más asertiva al entender las diferencias culturales y prácticas de negocio.



¿CÓMO PODEMOS AYUDARLE?

Nuestros servicios de consultoría en negocios internacionales fortalecen la competitividad de su empresa con el establecimiento de alianzas estratégicas y maximizan el valor de venta de su empresa con inversionistas en China.

El presente documento es de carácter general. Si desea conocer como podemos ayudar en su situación específica contactarnos en:

Email: contact@kenoconsulting.com.mx

Teléfono en Ciudad de México:
+ 52 - 55 - 7580-4328

Teléfono en Beijing, China:
+ 86 - 10 - 8571-0456



Sobre nosotros

Por medio de nuestros servicios de inteligencia corporativa, consultoría económica y política pública, y asesoría en negocios internacionales, ayudamos a nuestros clientes a fortalecer su estrategia de negocios con China y a mitigar riesgos en la implementación de la misma.

Aviso Legal

Keno y su logotipo son marcas comerciales propiedad de World Harmony Trading Limited. El uso no autorizado por escrito por parte de World Harmony Trading Limited, por cualquier tipo de medio, parcial o imparcial, será castigado por la legislación aplicable.