

Caso de Estudio: Venta de Centro Comercial en El Salvador

La Transacción

- Sierra Capital, actuó como asesor financiero de los accionistas del Centro Comercial.
- Sierra Capital desarrolló un análisis de valuación del negocio y materiales de mercadeo y ejecutó un proceso organizado de venta que incluyó la identificación de, y acercamiento a, un grupo selecto de potenciales compradores.
- Durante la fase de negociación de valor y debida diligencia, Sierra Capital acompañó y asesoró a los vendedores, coordinando eficientemente con los asesores de los compradores.
 - La negociación incluyó un acuerdo satisfactorio entre las partes del pago de una porción del precio de venta en base a ciertos hitos determinados.

Descripción de la Empresa

- Centro comercial ubicado en Santa Tecla, El Salvador.
- El centro comercial abrió sus puertas en 2014 y atiende a una zona en crecimiento con más de 31,000 hogares aledaños ofreciéndoles una buena variedad de ofertas comerciales.
 - Restaurantes, salones de belleza, banco, gimnasio, tienda de mascotas, lavandería, entre otras
- La ubicación del centro comercial tiene una afluencia vehicular privilegiada y el sector continúa teniendo un buen potencial de urbanización
- El centro comercial cuenta con más de 25 locales comerciales de diversos tamaños así como amplios estacionamientos

