

Inverpoint, consultora especializada en la compraventa de empresas

La compañía, focalizada actualmente en la empresa familiar, tiene entre sus planes más inmediatos seguir con la consolidación de la marca en el mercado y finalizar el proceso de digitalización ya iniciado

Cómo comenzó su andadura Inverpoint?

Inverpoint nace como marca en el año 2006 para cubrir las necesidades y asesorar a aquellos empresarios y emprendedores que toman la decisión de vender o comprar una empresa o negocio. Les facilitamos el complicado camino que conlleva este proceso.

- ¿Por qué etapas ha pasado Inverpoint desde su nacimiento?

Nuestra marca en su trayectoria ha pasado por diferentes etapas desde su creación. Se lanzó al mercado como una consultora dirigida a la microempresa y, muy especialmente, para los traspasos del mercado minorista.

Hasta llegar a diferentes segmentos del mercado empresarial, con especializaciones en diferentes sectores. Nuestra marca evolucionó e innovó dirigiendo su mirada desde la micro a la pyme con el fin de no limitarse a la tipología de empresa a la que apuntó en sus inicios.

Podemos decir que actualmente Inverpoint se focaliza en la empresa familiar.

En este recorrido, la firma también ha crecido como marca con la apertura de oficinas en los ámbitos nacional e internacional.

Sin duda esta política de expansión es una de las grandes fortalezas de la marca. Por lo que nuestra compañía, en este tiempo, no solo ha crecido en volumen de negocio interno, sino también en penetración como marca, sobre todo en el mercado nacional.

Actualmente Inverpoint ofrece una amplia oferta de valor en las operaciones de compraventa de empresas. Por una

parte, nuestro posicionamiento nacional, dando servicio en todo el territorio. De hecho, ofrecemos a nuestros clientes la posibilidad de vender o comprar una empresa en cualquier punto del país, siempre asesorado por la misma compañía y desde la proximidad.

Una empresa puede tener la posibilidad de ser comercializada para su venta en cualquier comunidad española, con lo cual esto aumenta sus posibilidades de venta. También se acelera el proceso y crecen las posibilidades de vender a un mejor precio.

Por otra parte, Inverpoint ofrece un servicio integral, desde el preanálisis sobre la viabilidad de la venta, seguido por la valoración, una estrategia y un plan de comunicación y marketing para encontrar el inversor o comprador adecuado, con la posibilidad de tenerlo ya en nuestra base de datos, con lo que se aceleraría el proceso. Otro activo de la marca son los más de treinta acuerdos que tenemos con fondos de inversión, capital riesgo o family office del país.

Finalizamos el proceso con el apoyo jurídico para cerrar las operaciones.

Son muchas las ventajas que ofrecen 15 años de permanencia en el mercado,

”

**INVERPOINT HA
SUSCRITO MÁS DE 30
ACUERDOS CON FONDOS
DE INVERSIÓN, CAPITAL
RIESGO O FAMILY OFFICE
DEL PAÍS**

inver
point



Bartolomé Calle

CEO de Inverpoint

Avda. de las Cortes Valencianas, 39,
46015 - València

contacto@inverpoint.com

www.inverpoint.com

Tel.: 961 199 632



las numerosas operaciones realizadas. El *expertise* y el *now how* conseguido en este tiempo son un garante de seguridad para nuestros clientes.

Inverpoint apunta al futuro pensando en acabar el proceso de digitalización ya iniciado con el fin de agilizar todos los expedientes de compraventa que nos llegan a diario a nuestras oficinas.

Contamos con un plan interno para que desde la central y sus oficinas asociadas se duplique su penetración en el mercado en un plazo de dos años. Más estructura humana y digitalización son parte clave de este plan.

La expansión internacional es nuestro futuro más próximo, esperamos abrir nuevos mercados para sumar a nuestra presencia en Argentina, Portugal y EE.UU.

- ¿Qué papel juega en todo ello Economía 3?

Esperamos que gracias a este medio de comunicación podamos ser reconocidos en el sector, no solo por el servicio que les podemos ofrecer, sino también por la información que podemos aportar sobre lo que está sucediendo en el mercado. •