



60's are the new 50's

Hemos generamos un novedoso ecosistema de consultoría **ediAI**, aprovechando la gran experiencia de las generaciones en su etapa de madurez, brindando continuidad a las empresas medianas y familiares por medio de la institucionalización y acceso a capital, para crear y mantener empleos, así como promover el desarrollo regional en cada país de Latinoamérica.

Te invitamos a formar parte de nuestro equipo de Asociados.

Es un placer invitarte a nuestro equipo de Asociados, sabemos que tienes mucho que aportar, crecerás y te desarrollarás con nosotros, estamos seguros de que juntos lograremos nuestros objetivos profesionales y ofreceremos un servicio de calidad a nuestros clientes.



Asociado Regional

RESPONSABILIDADES

- Generación y seguimiento de relaciones con empresarios y empresas regionales y locales.
- Liderar y gestionar al equipo de los asociados **ediAI** de su región.
- Identificar, analizar y seleccionar empresas que tienen problemas de sucesión o están en proceso de transformación para apoyo de **ediAI**.
- Gestionar los proyectos y coordinar todas las fases del proceso al igual que el cumplimiento de los plazos y presupuesto establecido.
- Desarrollar, planear y realizar tanto estrategias comerciales como proyecciones de ventas.
- Continua evaluación y análisis del mercado de la competencia e industria así como las tendencias y desafíos actuales para identificar oportunidades de inversión y crecimiento para las empresas de su región.

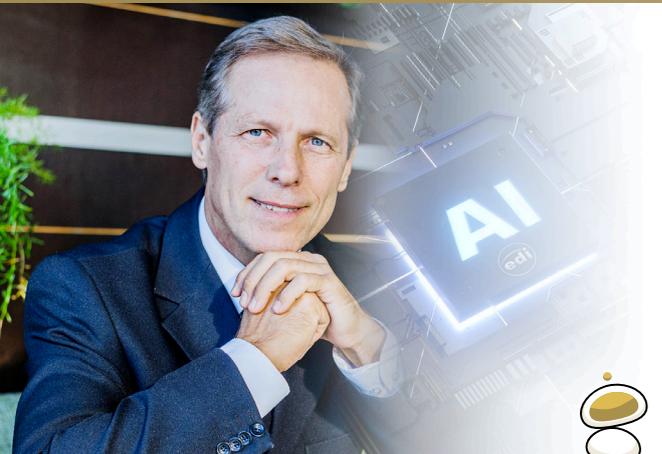
BENEFICIOS

- El **Asociado** también podrá participar en la búsqueda y análisis de empresas de su región que sean solicitadas por clientes nacionales o internacionales y que lo otrogen a **ediAI** un mandato de inversión.

Tu experiencia y conocimiento te permitirá obtener ingresos en la participación de cada proyecto



El modelo de ingresos de **ediAI** no se basa en tarifas horarias, sin embargo toma en cuenta promedios de mercado para hacer rentable al **Asociado** su trabajo, siendo siempre apoyado y acompañado por nuestra *Inteligencia Artificial "Edward"*.



Siendo parte de nuestro equipo de Asociados tendrás acceso a nuestra plataforma ediAI

- Base de datos con diversos consultores latinoamericanos perfilados e indexados por industria, experiencia y disponibilidad con la interacción y colaboración nacional y regional a través del *networking edi*.
- Alta y control de Asociados.
- Registro y perfilación de oportunidades por vertical (*industria*) de negocios, información del cliente y proyectos aprobados (*tiempos y status*).
- Generación de propuestas comerciales.
- Acceso a capacitaciones en el mercado de capitales y transacciones.
- Revisión de pagos por participación en los servicios ejecutados.
- Tu conocimiento ayudará a educar a nuestra inteligencia artificial "Edward".



Intégrate con nosotros

ALCANCE DE CONTRATO

- El **Asociado** firma de un "convenio de colaboración comercial" y su vigencia será indefinida siempre que exista un mínimo de proyectos generados en el último año calendario.
- El **Asociado** aportará su red de contactos con información valiosa sobre la industria regional, local y las tendencias del mercado para identificar, analizar y seleccionar clientes potenciales de proyectos de consultoría para **ediAI**.
- Por cada proyecto cerrado, contratación y gestión exitosa, el **Asociado** podrá obtener un fee del 8 al 12% del valor global de los proyectos originados.
- Sí el **Asociado** tiene interés en crecimiento y la rentabilidad de **ediAI** a largo plazo, es posible firmar un SAFE.

PRODUCTOS Y SERVICIOS AL CLIENTE

CHECK UP (Diagnóstico inicial)	<ul style="list-style-type: none"> • Equipo de trabajo 1 a 5 consultores, depende del tipo de la empresa. Tiempo: 6 a 8 semanas 	<p>Salud operativa. Estado que guarda la empresa en su operación, estructura y resultados financieros, de cara al futuro en el mercado en el que participa.</p> <p>Salud empresarial. Estado que guardan los accionistas y directivos de la empresa en su plan de Crecimiento, Continuidad o Legado.</p> <p>Estimación de valor. Rangos para la valuación del negocio, basado en múltiplos de mercado de empresas similares.</p>
CORPORATE CONSULTING (Institucionalización)	<ul style="list-style-type: none"> • Basados en necesidades detectadas del cliente Tiempo: 6 a 12 meses 	<p>Evaluación de la situación actual y las necesidades de la empresa para definir qué procesos y estrategias se necesitan para la institucionalización.</p>
CONSULTING (Consultoría)	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de negocios. Tiempo: 6 a 12 meses 	<p>Validación y definición de la oferta, generando toda la información necesaria para el plan de negocios inicial bajo los criterios del desarrollador y alineamiento de la visión de la empresa.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Soft Landing. Tiempo: 6 a 12 meses 	<p>Creación del modelo operativo y oferta de valor de la empresa, desarrollando un caso de negocio detallado que será presentado a los diferentes actores del mercado y posibles inversores.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Aceleramiento Comercial Tiempo: 3 a 6 meses 	<p>Plan estratégico, análisis y diagnóstico del proceso de ventas actual, evaluación del proceso de ventas para incorporar las mejores prácticas comerciales para mejorar y crecer a la empresa en sus actuales y nuevos mercados.</p>
CAPITAL	<ul style="list-style-type: none"> • Capitalización Tiempo: 4 a 12 meses 	<p>Plan estratégico de crecimiento de la empresa para el levantamiento de capital con inversionistas.</p>
M&A	<ul style="list-style-type: none"> • Fusiones/Adquisiciones Tiempo: 4 a 12 meses 	<p>Desarrollo de estrategias, análisis y nuevas oportunidades para la empresa en los diferentes mercados para su fusión o venta. Se consideran; Due diligence, negociación, cierre e integración post-adquisición.</p>
INVESTORS M&A	<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo: 4 a 12 meses 	<p>Apoyo en Acercamiento a inversionistas (Oficinas M&A, Family Offices o fondos de Inversión nacionales e internacionales).</p>