

Somos el **ALyC** de la
economía real

Somos **el primer llamado** del
empresario argentino

Si lo que proponemos no le
simplifica la vida a la PyME y
a sus dueños, no es VetaCap



01. Primero escuchar, después hablar

*Antes de ofrecer necesitamos
entender cómo el cliente gana
o pierde plata. Si no
entendemos el negocio no
podemos agregar valor.*



02. Diagnosticar antes de recomendar

Los problemas financieros del cliente muchas veces son sólo el síntoma. Nuestro rol es ver el proceso, ciclo de caja y cuello de botella real.



03. La pregunta como pilar del discurso

Las preguntas generan valor y abren oportunidades reales. Esto permite construir relaciones de largo plazo.



04. Priorizar. Priorizar. Priorizar.

Proponemos soluciones de alto impacto y baja carga operativa para el cliente. Hay tiempo para hilar más fino. Una reunión en la que decimos TODO lo que tenemos para ofrecer es una mala reunión, marea.



05. Vender soluciones, no instrumentos

Explicamos el impacto que puede tener nuestra propuesta en el negocio, no ofrecemos un amplio abanico de instrumentos. Vendemos flujo de caja más estable, no caución y letras.



06. Pensá como dueño, no como trader

Hablamos como alguien que entiende el día a día de una PyME y sabe de macro, no como alguien que traduce la macro a las PyMEs. Hablamos del estiramiento de plazo de los clientes, no del lío



07. Ser socios, no proveedores

El cliente tiene que sentir que nos importa más su fábrica que su caja. No buscamos cerrar una venta, estamos en el negocio de la confianza.



08. Documentamos el razonamiento

Cada recomendación del equipo tiene un sustento simple que explica el diagnóstico y las razones de por qué la propuesta (y no otra)



09. Obsesivos con el tiempo del cliente

La verdadera restricción de una PyME es temporal. Respuestas concisas y documentos claros. Nunca trasladamos la tarea de coordinación al cliente.



10. Visitá, mirá y aprendé

Trabajamos con la humildad del que aprende siempre. Cada visita a la planta, al local o al negocio nos hace mejores asesores.

