

**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.*

