

PRIVATE EQUITY (PE) CAPITAL PRIVADO

Conociendo el próximo paso.

- | | | | |
|---|--------------|---|----------------|
| 1 | DESMITIFICAR | 2 | NAVEGAR |
| 3 | ACELERAR | 4 | REALIZAR |

BDO – NAVEGAR

Muchas de las empresas más exitosas del mundo confían en el espíritu emprendedor, la ambición y la inversión de sus fundadores. Sin embargo, puede llegar un momento en que se requiera capital externo para maximizar el potencial de crecimiento del negocio.

Ya sea para financiar un mayor crecimiento expansivo, ejecutar una salida total o parcial para los propietarios u optimizar su estructura de capital, una empresa se enfrenta a tres consideraciones principales al seleccionar una fuente adecuada de financiamiento:

- ¿Qué busca lograr el negocio con el capital de inversión?
- ¿Cuánta inversión se requiere?
- ¿De qué fuentes externas debería obtenerse y en qué forma: deuda o capital?

Muchas empresas exitosas que buscan acelerar el crecimiento llegan a esta encrucijada y, si bien el acceso al financiamiento puede no ser un desafío, identificar al socio adecuado para trabajar puede serlo. Es por eso que BDO ha creado este programa para ayudar a las empresas ambiciosas a prosperar bajo la propiedad de Private Equity.

Siguiendo con Desmitificar, Navegar ofrece una hoja de ruta para este proceso de inversión complejo y lento.

Nada es más importante para nosotros que ayudar a nuestros clientes a tener éxito. Utilizamos nuestra comprensión y experiencia en el mercado de PE y el poder de colaboración de toda nuestra empresa, para ayudar a las empresas y sus propietarios a desarrollar todo su potencial. Gracias a nuestras excelentes capacidades de intermediación, presentamos y reunimos a las empresas y a los Private Equity y los ayudamos con las negociaciones hasta la finalización del acuerdo. Nuestro conocimiento y experiencia se extiende mucho más allá de los aspectos financieros, e incluyen también el apoyo operativo y estratégico. Este documento le informa más sobre cómo funciona y por qué nuestros clientes confían en nosotros para hacerlo.

LA DIFERENCIA DE BDO: ASESORAMIENTO Y SERVICIO INTEGRADOS ALINEADOS A SUS NECESIDADES

- 1 Preparación para el éxito
- 2 Finanzas Corporativas
- 3 Impuestos
- 4 Revisión de la documentación de la transacción
- 5 Debida Diligencia de Proveedores

EL UNIVERSO DEL PRIVATE EQUITY

Para las empresas privadas que buscan hacer crecer su negocio, el dilema de elección puede hacer que el primer paso para identificar posibles inversores sea complejo. Nuestro equipo de Private Equity trabaja en estrecha colaboración con los clientes para comprender sus aspiraciones y ayudarlos a llegar al fondo de PE adecuado. Tenemos un historial exitoso de identificar al inversor adecuado para usted.

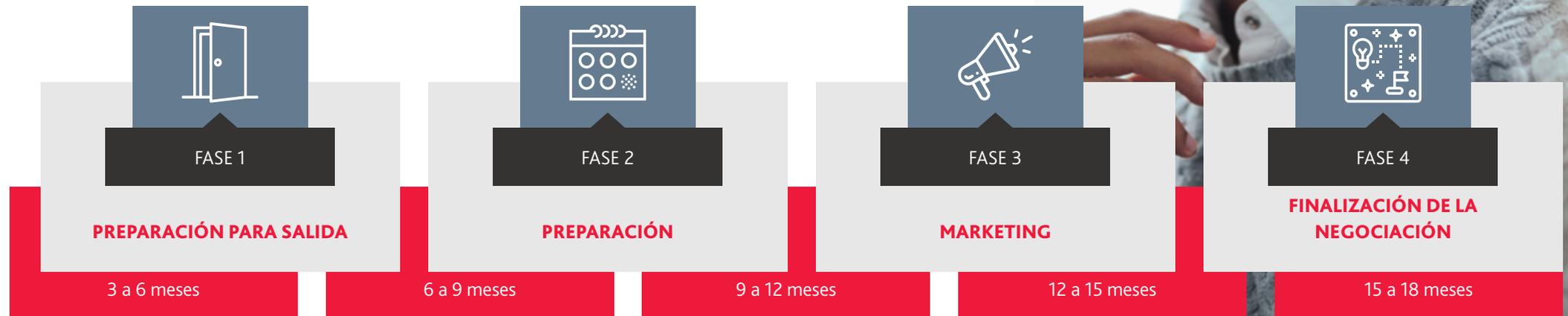
En el diagrama opuesto, ilustramos el universo de inversores de Private Equity disponibles en las Américas.

| | TIPO DE INVERSIONISTAS DE PRIVATE EQUITY | DESCRIPCIÓN DEL INVERSIONISTA | ESTILO DE INVERSIÓN |
|---------|--|---|--|
| BAJO | Venture capital | Semilla o etapa temprana, a menudo busca especializarse en el sector, ya que las inversiones son normalmente pre-rentabilidad, o incluso pre-ingresos. | Inversionista minoritario, respaldando un equipo directivo y el desarrollo de la Propiedad Intelectual de valor. |
| | Capital de desarrollo | Etapa posterior, inversores de crecimiento. Incluye la inversión de agencias gubernamentales o pseudogubernamentales regionales. | Inversionista minoritario con ciertos derechos clave de control minoritario. Estilo de inversión pasiva. |
| | Family office | Oficina de inversiones de uno o más individuos de alto patrimonio neto y familia asociada. La atención se centra en la diversificación y la reinversión de la riqueza en una gama de clases de activos, que con frecuencia incluye inversiones de Private Equity. | Inversionista activo y pasivo a través de participaciones mayoritarias y minoritarias en múltiples negocios que normalmente se mantienen durante un período más largo que otros inversionistas institucionales. A menudo se centra en la inversión en sectores y negocios conocidos por la familia subyacente. |
| CONTROL | Especialistas del sector | Centrarse en los sectores clave de crecimiento como hipótesis de inversión central. | Uso de expertos del sector activista para impulsar la estrategia y apuntar a objetivos de adquisición específicos. |
| | Especialistas regionales | Casas de origen regional enfocadas en geografías específicas e industrias regionales. | Conocimiento industrial local y conexiones. Aprovechando las redes y relaciones locales. |
| | Capital de crecimiento 'mercado medio' | Núcleo activo de casas que buscan transacciones con una amplia gama de valores de empresas en las Américas. Enfoque en negocios rentables, pero aún maduros con un alcance significativo de crecimiento. | Enfoque en desplegar niveles objetivo de capital de inversión por de la negociación en negocios atractivos donde los propietarios existentes necesitan capital externo y experiencia para desarrollar todo el potencial de la empresa. Modelo de inversión estilo asociación. |
| | Compra y construye | Un subconjunto del 'mercado medio', que se centra en la adquisición de "inversiones de plataforma" esenciales sobre las cuales seguirán adquisiciones adicionales. | Use of industry experts arbitraging combination synergies and knowledge of sectors. |
| | Compra | Por lo general, la gran mayoría controla las inversiones con un mayor apalancamiento. | Targeted at established/mature companies, with the intention of improving operational effectiveness and/or finances. |
| ALTO | Especialistas operativos/ transformacionales | Buscando transformar negocios subóptimos o de bajo rendimiento que necesitan capital para abordar problemas y no lo pueden obtener de fuentes tradicionales. | Use of operating partners to deliver transformational change, often including enhancement of management teams as they seek to transform the business, which will typically be acquired at lower valuations. |
| | Entrante internacional | Inversionistas extranjeros que buscan adquisiciones en Australia. | Buscando inversiones complementarias o puntos de apoyo geográficos en el entorno empresarial australiano. |

TRAZANDO EL PROCESO DE INVERSIÓN

Entering into a Private Equity (PE) investment is an exciting but all-consuming experience. BDO's collaborative and dedicated Private Equity team runs an efficient deal process during all phases. We do the heavy lifting which means management can focus on running the business and building value, maintaining trading performance and not becoming distracted with the deal. Our people focus on the drivers of value for Private Equity, mitigating risks and bridging the gap between the entrepreneurial and institutional mindsets.

Esta guía ilustrativa proporciona una visión general de este proceso:





FASE 1

ARACIÓN PARA SALIDA

OBJETIVOS

- Obtener la aceptación de las partes interesadas
- Preparación temprana e identificación de problemas de la transacción
- Evaluación de todas las opciones de financiamientos.

LA PREPARACIÓN OPTIMIZA EL VALOR FUTURO

- Construir y desarrollar el plan de negocios de 3-5 años.
- Evaluar la capacidad del equipo directivo titular e identificar brechas.
- Plan para optimizar el trading, el capital de trabajo y el rendimiento del efectivo.
- Evaluar los sistemas del negocio y su "idoneidad" para ofrecer la información financiera y operativa correcta.
- Considerar la estructura financiera existente, la flexibilidad y las implicaciones de una negociación.
- Considerar el impacto de cualquier política contable crítica.
- Evaluación temprana y planificación de las implicaciones fiscales de una negociación para las partes interesadas clave.

CÓMO AYUDAMOS

- Coordinamos a las partes interesadas
- Co-desarrollamos la tesis de inversión para un potencial PE
- Aportamos experiencia y conocimiento del sector
- Benchmark de rendimiento
- Llevamos a cabo una revisión de la información del negocio previa al due diligence
- Identificamos a los inversores de PE apropiados para la preselección.



FASE 2

PREPARACIÓN

OBJETIVOS

- Acordar el enfoque y el cronograma de la negociación.
- Identificar riesgos y planificar la mitigación
- Preparar los materiales de la negociación.

CENTRARSE EN CONDUCTORES DE VALOR Y GARANTIZAR LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN

- Completar el plan de negocios y el modelo financiero de apoyo que cuenta la historia de inversión y crecimiento
- Preparar el Memorándum de Información (IM) y otros materiales de soporte de venta.
- Recopilar y evaluar cuidadosamente la información financiera y operativa de apoyo
- Catalogar y alojar datos de forma segura en un data room lógico y accesible
- Formalizar el calendario y el approach, preparar carta del proceso
- Considerar los beneficios de un approach doble vía PE/IPO
- Preparar los consentimientos de los accionistas y el apoyo al cronograma

- Auditorías legales completas,, impuestos y otras evaluaciones esenciales.
- Considerar uso de un informe independiente de Debita Diligencia de Proveedores (VDD) para respaldar el proceso de inversión.

CÓMO AYUDAMOS

- Construimos y alojar una plataforma de información sólida que hayamos validado
- Preparamos una historia de inversión convincente a través del IM
- Realizamos "sondeos suaves" tempranos y orientación de posibles targets de PE preseleccionados
- Rastreamos las actividades del mercado; determinando el punto de lanzamiento óptimo
- Preparamos un informe independiente de Debita Diligencia de Proveedores
- Preparamos modelos, términos de gestión y análisis de capital de trabajo.



FASE 3

MARKETING

OBJETIVOS

- Estimular a la audiencia de PE.
- Impulsar la tensión competitiva
- Obtener ofertas.

LANZAR EL PROCESO DE VENTA, "VENDER" EL NEGOCIO Y ASEGURAR OFERTAS

- Emitir "teaser" y asegurar el interés bajo un acuerdo de confidencialidad de no divulgación
- Discusión activa y posicionamiento de la oportunidad de inversión con PE
- Medir y gestionar el interés para ofrecer ofertas de PE no vinculantes
- Preseleccionar partes y proporcionar acceso adicional a la gerencia y los materiales
- Coordinar y realizar presentaciones de gestión a potenciales targets
- Responder a preguntas y consultas que surjan del Memorando de Información y otros materiales, incluida las posibles Vendor y Commercial Due Diligence.
- Gestionar asesores de compradores potenciales
- Asegurar las ofertas financiadas de PE.

CÓMO AYUDAMOS

- Lideramos las interacciones entre compradores y asesores de PE
- Armamos y ensayamos las presentaciones a la gerencia
- Comprendemos y guiamos la aproximación al PE para la valoración
- Guiamos al PE en la provisión de ofertas vinculantes y no vinculantes
- Apoyamos la consideración y evaluación de ofertas para preseleccionar a la fase final.



FASE 4

FINALIZACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

OBJETIVOS

- Cerrar una negociación con un inversionista de PE preferido
- Gestionar la interacción de los aspectos legales, fiscales y financieros
- Lograr una estructura de negocios óptima y protecciones para los vendedores.

OFERTAS FINALES Y FINALIZACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN

- Determinar ofertas preferidas y completar la evaluación final con las partes interesadas.
- Elejir un inversor de PE y administrar los subpostores.
- Negociar hasta la finalización del Acuerdo de Compraventa para que coincida con la documentación a continuación, considerando lo siguiente:
 - Precio/contraprestación y cronograma
 - Términos
 - Garantías e indemnizaciones/divulgaciones del vendedor
 - Mecanismo de cierre y cualquier ajuste posterior al acuerdo
- Completar el Acuerdo de Capital y contratos de servicios para la "nueva" administración.
- Cierre de la negociación y cualquier condicionalidad o autorizaciones asociadas requeridas
- Planificar los primeros 100 días bajo propiedad de PE.

CÓMO AYUDAMOS

- Lideramos las negociaciones finales y el cierre de la negociación, en conjunto con el equipo legal.
- Coordinamos múltiples partes interesadas y asesores
- Aseguramos el equilibrio de riesgo y recompensa en el Acuerdo de Compraventa y el mecanismo de cierre
- Preparamos al equipo para la siguiente fase del camino.

This publication has been carefully prepared, but is general commentary only. This publication is not legal or financial advice and should not be relied upon as such. The information in this publication is subject to change at any time and therefore we give no assurance or warranty that the information is current when read. The publication cannot be relied upon to cover any specific situation and you should not act, or refrain from acting, upon the information contained therein without obtaining specific professional advice. Please contact the BDO member firms in Australia to discuss these matters in the context of your particular circumstances.

BDO Australia Ltd and each BDO member firm in Australia, their partners and/or directors, employees and agents do not give any warranty as to the accuracy, reliability or completeness of information contained in this publication nor do they accept or assume any liability or duty of care for any loss arising from any action taken or not taken by anyone in reliance on the information in this publication or for any decision based on it, except in so far as any liability under statute cannot be excluded.

BDO Australia Ltd ABN 77 050 110 275, an Australian company limited by guarantee, is a member of BDO International Ltd, a UK company limited by guarantee, and forms part of the international BDO network of independent member firms.

BDO is the brand name for the BDO network and for each of the BDO member firms.

© 2021 BDO Australia Ltd. All rights reserved. CF 20-006