

PRIVATE EQUITY (PE) CAPITAL PRIVADO

Conociendo el próximo paso.

1	DESMITIFICAR	2	NAVEGAR
3	ACELERAR	4	REALIZAR

BDO – DESMITIFICAR

La inversión de Private Equity permite a las empresas expandirse a gran velocidad y despejar el camino para que personas calificadas y proactivas aceleren la marcha. Si se gestiona de la manera correcta, el Private Equity puede ser una ruta excepcionalmente positiva hacia el crecimiento.

El uso de Private Equity debería ser una experiencia positiva y estimulante, especialmente para aquellos que acceden al mismo por primera vez. Puede ayudar a las empresas orientadas al crecimiento y a sus líderes a profesionalizarse, crecer y lograr transformación en su negocio. De hecho, incursionar en Private Equity puede ayudar a un emprendedor a ser mejor en su emprendimiento.

Los Private Equity a menudo se ven empañados por titulares un poco difusos, lo que dificulta a algunas empresas identificar las mejores opciones para su realidad.

Creemos que hay buenas y equilibradas oportunidades para aquellos con un propósito claro, con la ambición de embarcarse en la siguiente fase de crecimiento y que cuenten con la capacidad para gestionar este cambio transformador en un período de tiempo relativamente corto.

Decidir cuál compañía de Private Equity es la elección correcta y encontrar el socio adecuado para nuestros clientes es muy importante para BDO. Nuestro conocimiento y comprensión de este mercado está profundamente arraigado en la esencia de nuestro negocio.

A través de nuestras relaciones y comprensión del capital privado, ayudamos a las empresas a evaluar la oportunidad, evitar conflictos y encontrar la solución adecuada para lograr máxima eficiencia.

Nos basamos en ayudar a los clientes con espíritu emprendedor a lo largo del viaje de la vida de sus negocios y, a menudo, una parte de eso se enfoca en el mundo del private equity.

Comenzando con la fase de desmitificación, ayudamos a disipar los conceptos erróneos y ampliar el conocimiento de cómo funciona el Private Equity para que las decisiones se puedan tomar sobre una base informada. Reunimos a personas de todo nuestro negocio y redes para ayudar a nuestros clientes a alcanzar sus objetivos a largo plazo, más allá de sus necesidades y aspiraciones inmediatas.



UN MODELO BÁSICO DE VALORACIÓN

Los Private Equity buscan impulsar el crecimiento en valor; por lo tanto, es útil tener un modelo de valoración básico en mente. El que nosotros hemos adoptado, analiza el valor a través de cuatro lentes: crecimiento de ingresos, margen, conversión de efectivo y conciencia de riesgo.

Racionalizando esto, las empresas que crecen más rápido, que convierten sus esfuerzos en ganancias más fácilmente, donde la calidad de esas ganancias es la más alta (es decir, las ganancias se convierten fácilmente en efectivo) y donde los riesgos son los más bajos, serán las más valoradas. Por lo tanto, cuando piense en incurrir en Private Equity, vale la pena mirar su negocio a través de estas cuatro lentes:



- Qué tan rápido ha crecido su negocio y qué tan rápido podría crecer en el futuro
- Empíricamente, las empresas con el mayor crecimiento, o con la expectativa del mayor crecimiento atraen las valoraciones más altas.



- ¿Cuánto esfuerzo (costo) se necesita hacer para convertir sus ingresos en ganancias y qué se podría hacer para mejorarlo?
- Del mismo modo, pero no tan visiblemente, las empresas con altos márgenes son más valoradas por los inversores.



- ¿Con qué facilidad se convierten sus ganancias en efectivo y qué se podría hacer para mejorarlo?
- Los Private Equity utilizan la deuda para reducir el costo del capital y ayudar a impulsar el valor del capital. Las empresas con alta conversión de efectivo pueden pagar más deuda.



- Qué tan "arriesgado" es su negocio, es decir, qué tan resistente es a fenómenos adversos que puedan acontecer.
- Las empresas que se consideran menos riesgosas reciben múltiples altos. A menudo, la "escala" es un indicador de seguridad, pero la visibilidad de las ganancias y la buena gestión reducen la percepción del riesgo.

SI COMBINA TODO ESTO, ALCANZARÁ LAS VALORACIONES MÁS ALTAS.

Empresas como Google y Apple siguen el modelo básico de valoración y, como resultado, siguen creciendo rápidamente. Al considerar el Private Equity, piense en cómo puede demostrar su destreza en estas cuatro áreas.

PRIVATE EQUITY

En nuestra experiencia, hay cuatro áreas en las que se debe centrar para impulsar el valor y maximizar su valor. A continuación se exponen algunas consideraciones en cada una de ellas:



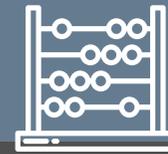
CRECIMIENTO DE LOS INGRESOS

- Volumen
- Precios
- Mix de ventas
- Maximizar el uso de la marca y la propiedad intelectual
- Prácticas de desarrollo de negocios y equipo
- Uso de las redes sociales y presencia en línea
- Liderazgo en un mercado en crecimiento



MARGEN

- Eficiencia / productividad
- Escala
- Control de costos



CONVERSIÓN DE EFECTIVO

- Capital de explotación
- Capex
- Impuestos
- Financiamiento



CONCIENCIA DE RIESGO

- Calidad y visibilidad de las ganancias
- Información sobre la calidad de la gestión
- Sólido equipo directivo
- Gobierno corporativo
- Base de clientes diversa
- Sistemas y controles
- TI/ ciberseguridad
- Asignación de responsabilidades



CÓMO FUNCIONA EL PRIVATE EQUITY

PRIVATE EQUITY: LA ANATOMÍA DE UNA TRANSACCIÓN

Private Equity es el término utilizado para describir una industria colectiva de gestores de fondos especializados que invierten en la adquisición de participaciones de capital en negocios potencialmente de alto crecimiento, tanto de control como de no control. Estas inversiones pueden adoptar la forma de una compra de acciones a un accionista existente (una «compra» si se adquiere el control) o una inversión en nuevas acciones que proporcionan capital fresco a la empresa invertida (capital de desarrollo o crecimiento). A menudo, ambos tipos de financiación se proporcionan en una transacción de capital privado.

Al mismo tiempo que un fondo de capital privado realiza una inversión en una empresa privada, generalmente se obtiene alguna deuda bancaria u otra forma de deuda para cumplir con parte del capital requerido para financiar la inversión. A medida que pasa el tiempo y crece el negocio y el EBITDA, la deuda bancaria se paga o amortiza y el valor de la empresa aumenta, generando valor en las acciones ordinarias, siempre que el crecimiento del valor supere el costo de la deuda.

El objetivo final del Private Equity es impulsar el crecimiento transformacional durante un período relativamente corto (generalmente de 3 a 5 años, dependiendo de varios factores), lo que resulta en rendimientos significativos. Para ponerle un número, la métrica normal de Private Equity es "duplicar su dinero en 5 años".



ALINEACIÓN DE LA AGENDA

La mayoría de los equipos de la gerencia son muy conscientes de la importancia de la alineación de agendas de los diferentes directivos de la empresa. Esto se hace explícito cuando un inversor de Private Equity se incorpora al directorio. Es probable que la agenda de este inversor sea simplemente generar valor. Los objetivos de la gerencia pueden no ser compartidos por los inversores, aunque haya un crecimiento considerable en la inversión de impacto. El éxito genuino en una relación con Private Equity viene cuando hay una alineación significativa, y los factores no alineados pueden ser claramente despriorizados. En nuestra experiencia, es importante tener una claridad absoluta sobre sus propios objetivos y los de su equipo.

PREGUNTAS QUE PUEDE RESULTARLE ÚTIL PLANTEARSE:

- ¿Cuál es su definición de éxito para el mediano y largo plazo?
- ¿Cuál es su plan de negocios para lograr esto?
- ¿Cuánta inversión necesita para financiar su plan de negocios?
- ¿Con qué alternativas cuenta?
- ¿Cuáles son sus "no negociables"; es decir, los términos a los que nunca se suscribiría?
- ¿Cómo podría acelerar sus planes y hacer crecer su negocio más rápido?

Por lo general, nosotros ayudamos a los dueños de negocios a identificar, priorizar, y comprender sus objetivos, definiendo cómo pueden alinearse éstos con los del inversor de Private Equity.



DONDE PODEMOS AYUDAR

Aportamos valor en dos áreas. En primer lugar, tenemos un gran conocimiento que ofrecer a nuestros clientes se encuentren considerando incursionar en el mundo de Private Equity. En segundo lugar, nos preocupamos de que nuestros clientes tengan una experiencia positiva con este tipo de inversores. En nuestra experiencia:

- La mayoría de los escenarios se pueden modelar
- La mayoría de las estructuras legales se han visto antes
- La mayoría de los problemas y estructuras fiscales ya se han identificado y encontrado en otros lugares.
- La mayoría de los comportamientos se pueden predecir.

Por lo tanto, incorporar Private Equity es, de alguna manera, un proceso. Un proceso particularmente complejo e intrincado, pero un proceso al fin . En otras palabras, es un desafío para el cual ya existen soluciones.





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

