

PRIVATE EQUITY (PE) CAPITAL PRIVADO

Conociendo el próximo paso.

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

BDO – REALIZAR

La inversión de Private Equity ofrece a empresas y equipos de gestión ambiciosos, el potencial para lograr un crecimiento acelerado en un período de tiempo relativamente corto.

Gestionado de la manera correcta, permite a las empresas aprovechar las oportunidades del mercado que pueden aumentar rápidamente su valor.

BDO ha creado este programa de cuatro pasos para ayudar a los equipos de gestión a comprender el mundo del Private Equity. Ayudamos a nuestros clientes a tomar decisiones fundamentadas, a mantener a las partes interesadas alineadas y lograr un resultado positivo al final del ciclo de propiedad de Private Equity.

Luego de Desmitificar, Navegar y Acelerar, este capítulo Realizar, considera cómo funciona el proceso de salida y por qué nuestros clientes confían en nosotros para ayudarlos a obtener el mayor retorno posible.

El proceso de realización de una inversión comienza mucho antes de la transacción final.

Una salida exitosa de Private Equity requiere una planificación temprana para maximizar el valor y minimizar el riesgo. Los tres pasos clave son:

- Tomar la decisión de vender
- Identificar la comunidad de compradores adecuada
- Gestión del proceso de negociación.

A BDO le apasiona ayudar a nuestros clientes, a equipos de gestión ambiciosos y con espíritu emprendedor. Nuestros asesores altamente motivados brindan asesoramiento pragmático basado en el sector.

Construimos relaciones duraderas a lo largo del viaje de un negocio. Nos comunicamos abierta y frecuentemente y nos gusta compartir y colaborar. Actuamos con integridad y trabajamos con cuidado, pero también somos curiosos; así es como hacemos negocios.

LA MANERA DE BDO

Crecimiento ágil y eficiente

- Posicionamiento empresarial: la solución adecuada para cada cliente. Una talla no sirve para todos.
- Familiarización con la mentalidad del emprendedor
- Un socio a tu lado desarrollando y vendiendo tu historia
- Presencia en el mercado: red nacional e internacional bien establecida y de amplio alcance.

El diferencial BDO - Asesoramiento & servicio integral alineado a sus necesidades:

- 1 Preparación para la salida
- 2 Finanzas Corporativas
- 3 Impuestos
- 4 Revisión de la documentación de la transacción
- 5 Proveedor de due diligence

LA DECISIÓN DE SALIDA

La adquisición de Private Equity tiene una fecha de inicio definida y bien puede caracterizarse por un período de espera anticipado. Sin embargo, los equipos de gestión se enfrentan a numerosos problemas y desafíos antes y durante el proceso de venta. La transacción de capital que marca el final de una inversión de Private Equity debe ejecutarse de manera planificada, bien pensada y precisa para maximizar el valor y minimizar el riesgo. Nunca es demasiado pronto para planificar.

¿CUÁNDO ES EL MOMENTO DE SALIDA?

El objetivo final de Private Equity es lograr un retorno proporcional de la inversión. Los períodos de espera varían, típicamente entre tres y cinco años y, por lo tanto, una salida es una parte natural de la evolución de cada transacción de PE. Esa salida puede estar planeada, pero también puede ser una respuesta a los eventos del mercado.

En el período previo a una salida, es fundamental que todas las partes interesadas estén alineadas en sus ambiciones para el negocio y que la estrategia corporativa establezca la hoja de ruta hacia esa salida preferida. Trabajamos con las empresas para garantizar que cuando surja la oportunidad adecuada, incluso con poca antelación, estén preparadas y listas para aprovecharla.

PLANIFICAR LA SALIDA DESDE EL COMIENZO

Para lograr los mayores rendimientos, debemos garantizar que la "preparación para la salida" sea un elemento de la agenda del directorio desde el primer día. La fuerza de la historia de valor, y el trabajo preparatorio emprendido es a menudo la diferencia entre una salida que ofrece rendimientos sobresalientes y una que decepciona. Ayudamos a las empresas a mantenerse con visión de futuro durante todo el ciclo de vida de PE al:

- Proporcionar desafíos entorno a la progresión a cambios de la estrategia corporativa establecida
- Identificar oportunidades de crecimiento que mejoren el rendimiento, tanto orgánicamente como a través de adquisiciones
- Comprender las posibles comunidades de compradores y las opciones de transacción
- Evaluar y asesorar sobre la mejor estrategia de salida
- Preparar y evidenciar la información financiera de respaldo
- Gestión de un proceso de subasta.

POSIBLE DISPARADORES DE SALIDA

- Oportunidades de mercado
- Rendimiento específico de la empresa
- Condiciones macroeconómicas
- Ciclo de inversión de Private Equity.

OPCIONES DE SALIDA

- Proceso dual
 - Venta a Private Equity
 - Venta comercial
 - Listado (IPO)
- Refinanciamiento.

CONTINUA...

ENFOQUE EN MAXIMIZAR LA RENTABILIDAD Y MINIMIZAR EL RIESGO

ESTRATEGIA CORPORATIVA

- ¿Existe una hipótesis de inversión bien definida?
- ¿Se evidencia el viaje de PE?
- ¿Cuál es el plan de salida?

LIDERAZGO

- ¿Está conformado el equipo correcto?
- ¿Están debidamente incentivados?
- ¿Existe un plan claro de sucesión y desarrollo de talentos?

FINANZAS

- ¿Se realiza un seguimiento de los KPI apropiados?
- ¿La información de gestión respalda la historia de valor?
- ¿Los datos son comparables entre períodos?

OPERACIONES

- ¿Existe la estructura corporativa adecuada?
- ¿Qué iniciativas operativas se prevén?
- ¿Se han realizado las inversiones de capital necesarias?

RIESGO

- ¿Se han evaluado las exposiciones potenciales (por ejemplo, seguridad cibernética, impuestos, FX)?
- ¿Existe un entorno de control robusto?
- ¿Qué planificación de escenarios se ha llevado a cabo?

INFORMES

- ¿Existen políticas contables críticas?
- ¿Se realiza un seguimiento de la visibilidad de los ingresos (p. ej., flujo de pedidos)?
- ¿Alguna adquisición ha sido integrada completamente?

GESTIÓN DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

La preparación y la planificación detalladas aumentan el valor y eliminan retrasos y sorpresas. Utilizamos un enfoque directo y estructurado para cada transacción que se enfoca en generar valor en cada paso del proceso.

La preparación y la planificación detalladas aumentan el valor y eliminan retrasos y sorpresas. Utilizamos un enfoque directo y estructurado para cada transacción que se enfoca en generar valor en cada paso del proceso. El proceso de negociación se describe a continuación en varias etapas clave con una visión de alto nivel de los asuntos que se considerarán en cada etapa, incluidos aquellos que se deben considerar con mucha anticipación. Nos enorgullecemos de nuestra capacidad y experiencia, así como de nuestro enfoque de colaboración, mediante el cual ofrecemos un paquete completo de servicios y asesoramiento a lo largo del viaje de Private Equity

Con un profundo conocimiento del sector y de la industria, este equipo tiene un profundo conocimiento de la industria de PE, particularmente en el middle market. Nuestros colaboradores puede proporcionar información personalizada en todos los niveles, interactuando con fondos, asesorando sobre acuerdos y trabajando en estrecha colaboración con empresas de cartera para ayudarlas a alcanzar sus objetivos.

Preparación para la transacción - >2 años antes de la negociación		Proceso de Transacción - Típicamente C.6-9 Meses					Post Transacción
DISCUSIONES SOBRE TIEMPOS	INFORMACIÓN PRESENTACIÓN	NEGOCIO PLAN/ KPIS	INTELIGENCIA DEL COMPRADOR	PROCESO DE VENTA	TENSIÓN COMPETITIVA	HOJA DE RUTA HACIA LA FIRMA	NUEVA ESTRUCTURA
<ul style="list-style-type: none"> Evaluación de: <ul style="list-style-type: none"> - Preparación para la salida - Actitudes del comprador - Dinámica del mercado - Historial de progresión de ganancias - Oportunidades de fusiones y adquisiciones Equipo de gestión con apetito crítico desarrollo de talentos Enmarcar los plazos de renovación de licitación / contrato de material. 	<ul style="list-style-type: none"> Expresa clara y consistentemente la articulación de la historia de valor Preparar KPI alineados con la estrategia establecida Garantice un entorno de control robusto y una infraestructura escalable Definir plan operativo Marco del impacto de la innovación / disrupción digital Evaluar las posibles exposiciones / mitigantes fiscales. 	<ul style="list-style-type: none"> Alinear con la hipótesis de inversión Preparación detallada con supuestos compatibles El due diligence comercial (DD) debe validar la línea de ingresos Incluir productos seleccionados en los materiales de marketing Considerar la planificación de escenarios Evaluar y cuantificar las ventajas potenciales. 	<ul style="list-style-type: none"> Precalificar para la lista de compradores creíbles Conocer a las partes interesadas (financieras y estratégicas) Compartir datos selectivos para "abrir apetito" Evaluar sinergias (si corresponde) Aseguramiento de que el alcance de VDD cubra las preguntas clave del comprador Busque las mejores ofertas financiadas posibles. 	<ul style="list-style-type: none"> Presentar medida de EBITDA sustentable de la valoración Preparar materiales de due diligence del proveedor (VDD) basados en información Gestionar relaciones públicas/interés de los medios Restringir el campo del comprador Establecer dataroom Considerar opción de financiamiento básico Realizar presentaciones de gestión. 	<ul style="list-style-type: none"> Controlar el acceso a la gestión Proceso de preguntas y respuestas bien administrado con respuestas oportunas Asegurar una gama de compradores potenciales Evite sorpresas (por ejemplo, si se cumplen los objetivos a corto plazo) Reiterar los mensajes clave (p. ej., resiliencia comercial/apoyo, conversión de efectivo). 	<ul style="list-style-type: none"> Acceso controlado a proveedores de VDD Disciplina de cronograma Orientación y soporte del Acuerdo de Compra y Venta (SPA) Proporcionar la actualización comercial actual según corresponda Ofrecer una estructura fiscal óptima Negociar las ofertas finales y cerrar la transacción. 	<ul style="list-style-type: none"> IConsiderar 100 días de nueva gestión Evaluar las opciones de gestión de patrimonio Implementar requisitos de informes revisados Resolver cualquier problema de integración Elaborar pipeline de oportunidades de M&A.

IDENTIFICACIÓN DE LA COMUNIDAD DE COMPRADORES ADECUADA

Una evaluación temprana del universo de compradores potenciales ayuda a los equipos directivos y al inversor de Private Equity a determinar las opciones de salida y las tesis de inversión que impulsarán la mayor tensión competitiva.

En términos generales, los compradores provienen de dos comunidades principales: estratégica (comercio) o financiera (inversores). Los compradores estratégicos suelen ser competidores, proveedores o clientes que buscan ganar cuota de mercado o acceder a nuevos mercados. Los compradores financieros, como ser, otras entidades de Private Equity la cuales financiarán una compra secundaria, están más enfocados en obtener un retorno de la inversión. Como tal, la forma en que se evalúan, valoran y comercializan las empresas debe estar alineada con sus respectivas motivaciones.

Alternativamente, las acciones de la compañía podrían venderse, ya sea como desinversión total o parcial, a los mercados públicos a través de una Oferta Pública Inicial (IPO)

La cotización de acciones está sujeta a estrictos requisitos y restricciones reglamentarios que deben planificarse y documentarse a lo largo del ciclo de vida de Private Equity.

- Los factores que se deben considerar al identificar potenciales compradores incluyen:
- Creciente importancia de mirar más allá de las fronteras nacionales para garantizar que todos los canales han sido explorados
- Para ciertos compradores estratégicos, ¿existe un potencial de sinergia significativo?
- ¿La intención de la administración es permanecer en el negocio durante su próxima etapa de crecimiento?
- Sopesar los riesgos y beneficios de una subasta más amplia, subasta enfocada o 'uno a uno'

¿QUÉ BUSCA UN COMPRADOR POTENCIAL?

- Crecimiento de la cuota de mercado
- Acceso a nuevos productos o mercados
- Acceso a IP, tecnología o talento
- Visibilidad de ingresos prospectiva
- Potencial operativo
- Resiliencia de ganancias.



CONTINUADO...

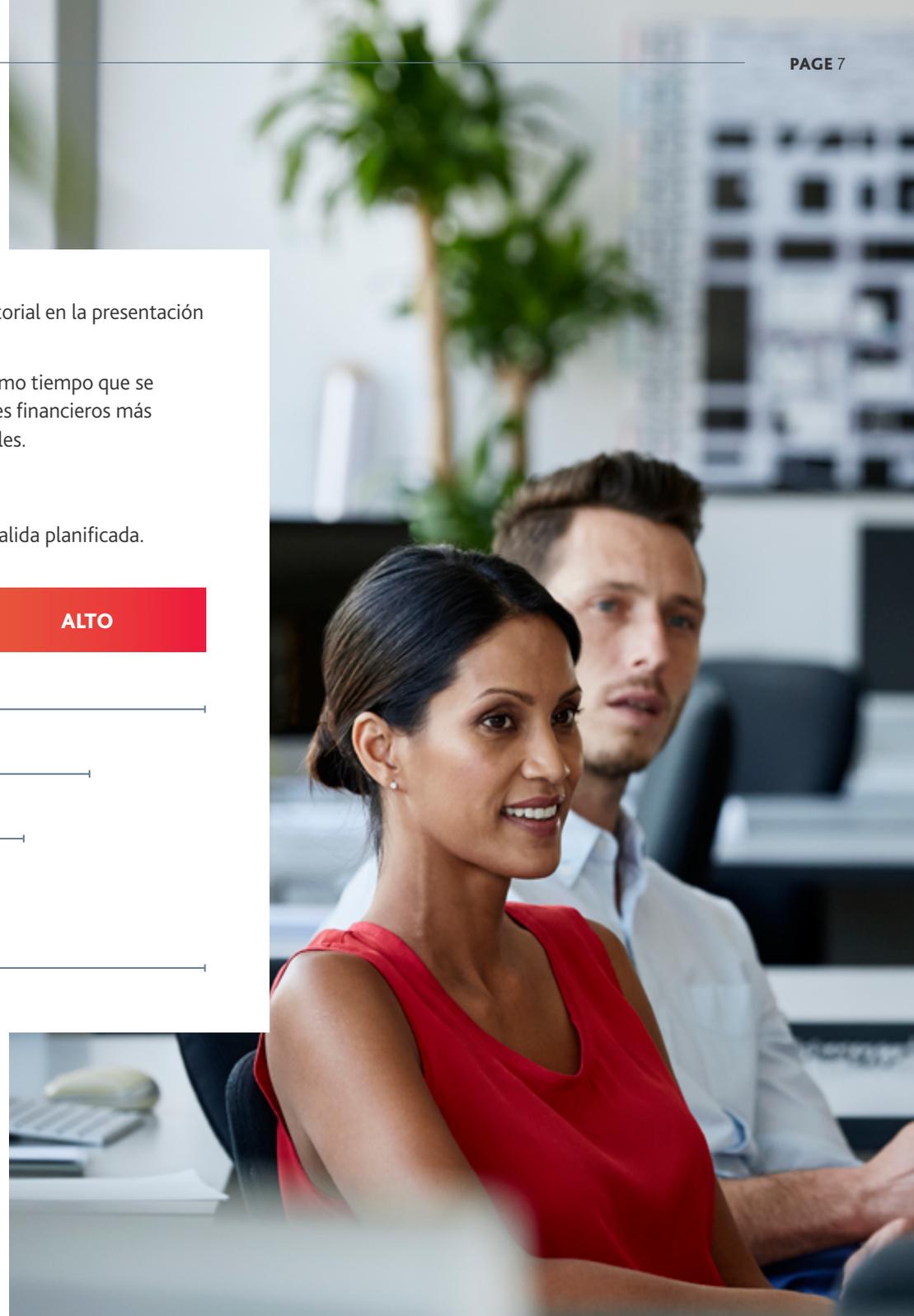
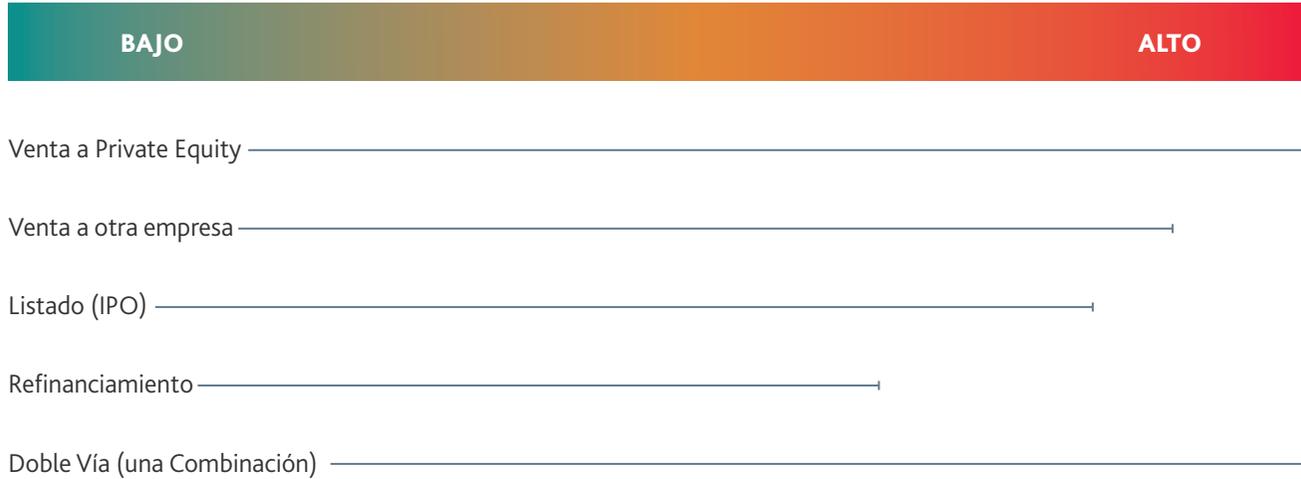
LA INFORMACIÓN CORRECTA PARA EL RESULTADO CORRECTO

Al identificar y planificar una estrategia de salida clara, las empresas pueden demostrar un sólido historial en la presentación precisa de la información necesaria y el apoyo a las áreas con potencial de crecimiento percibido.

Un proceso de “doble vía” es donde las empresas realizan una subasta u otro proceso de venta al mismo tiempo que se preparan para una oferta pública inicial. Una IPO generalmente requeriría procedimientos de informes financieros más completos, pero en algunos casos requiere comentarios menos granulares sobre los drivers comerciales.

REQUISITOS DE INFORMACIÓN

La profundidad de los requisitos de información generalmente varía según el tipo de transacción de salida planificada.





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

