

# PRIVATE EQUITY (PE) CAPITAL PRIVADO

Conociendo el próximo paso.

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

## BDO – ACELERAR

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.

Si se gestiona correctamente, el Private Equity puede ser una ruta excepcionalmente positiva hacia el crecimiento. Pero no hay garantías. Involucrarse con Private Equity siempre trae cambios a un negocio, a veces cambios revolucionarios, y si el proceso no se gestiona con cuidado, puede causar turbulencias, interrupciones y decepciones.

Es por eso que BDO ha creado un programa para apoyar a empresas ambiciosas que buscan maximizar su relación con el Private Equity. Lo ayudamos a cerrar la brecha entre la mentalidad empresarial e institucional, guiando a las empresas a través de su viaje de Private Equity. Después de Desmitificar y Navegar, la fase Acelerar representa el capítulo donde las empresas tienen el desafío de lograr un crecimiento de valor exigente.

Nada es más importante para nosotros que el éxito de nuestros clientes. Es por eso que un servicio al cliente excepcional está en el corazón de todo lo que hacemos.

Comprender lo que significa el éxito para usted impulsa lo que podemos ofrecer y cómo lo entregamos. Para el negocio correcto y por las razones correctas, administrado de la manera correcta, vemos el Private Equity como un motor de crecimiento enormemente positivo.

Este documento le brinda más información sobre cómo funciona y por qué nuestros clientes confían en nosotros para expandirse en este sentido.



# AYUDANDO A ALCANZAR EL ÉXITO CON PRIVATE EQUITY

El Private Equity ofrece una oportunidad desafiante e intensa de potenciar el crecimiento. Logra un rendimiento superior acelerando el valor, mejorando la conversión de efectivo y reduciendo el riesgo; y culmina en una salida rentable por lo general dentro de tres a cinco años.

## PRIVATE EQUITY:

### UN MODELO DE PROPIEDAD AMBICIOSO

Los inversores de Private Equity ponen gran foco en el crecimiento durante un período de tiempo relativamente corto. Las empresas y los equipos de gestión tendrán la tarea de lograr un nivel completamente diferente de sofisticación y profesionalismo para cumplir con las expectativas de los inversores, y esto significará un ritmo y una amplitud de cambio sin precedentes.

Hoy en día, los inversores de Private Equity son mucho más exigentes y prácticos, y utilizan una variedad de herramientas para aumentar el valor de su inversión (ver página siguiente):



Cualesquiera que sean los términos o los matices de una transacción, es seguro que la gerencia se encontrará bajo una mayor presión para administrar el negocio mientras implementa nuevas estrategias e informa sobre un plan de crecimiento exigente. El desafío es asegurarse de que los intereses de las partes interesadas (empresa e inversor) se mantengan alineados durante todo el proceso. Ahí es donde entra BDO.



CONTINÚA...

### **BDO: LA CASA DEL EMPRENDEDOR**

El objetivo de BDO es ayudar a nuestros clientes a crecer y tener éxito. Utilizamos nuestra experiencia, energía y el poder de la colaboración en toda nuestra empresa para ayudar a las empresas a desarrollar todo su potencial.

Como asesor líder de empresas y personas con espíritu emprendedor, estamos en la posición perfecta para comprender las necesidades de las empresas ambiciosas. Siempre hemos tenido una profunda empatía con la pasión de los líderes emprendedores, y prosperamos trabajando con equipos de gestión que están en un viaje para construir algo audaz y único.

Nuestra gente conoce el valor de las relaciones comerciales a largo plazo, la confianza y la credibilidad. Entendemos que cada negocio es diferente e invertimos en conocer a nuestros clientes y lo que realmente les importa. Usamos ese conocimiento para anticiparnos y apoyar a nuestros clientes en todos los aspectos de la toma de decisiones estratégicas.

Este enfoque está en el corazón de nuestra oferta, y es por eso que somos reconocidos por nuestro excepcional servicio al cliente.

Pero las relaciones personales no servirían de nada sin la excelencia técnica y una sólida infraestructura detrás de ellas. En BDO contamos con ambos, y nos brindan una base sólida para ayudar a las empresas a gestionar los desafíos y problemas particulares que enfrentan cuando trabajan con Private Equity.

### **SALVANDO LA BRECHA**

Cuando las empresas comienzan a trabajar por primera vez con sus socios de Private Equity, experimentan un cambio enorme. Si bien a menudo es un período emocionante para todos los involucrados, las necesidades de los inversores significan que habrá un enfoque implacable y exigente en el crecimiento, con objetivos y requisitos de informes a la altura.

Las dos partes deben comenzar compartiendo un entendimiento y una visión comunes, y es esencial que esto se mantenga sólido: es particularmente importante en los primeros días cuando el impacto del cambio será más intenso.

Eso es lo que pretende nuestro programa Accelerate: ayudar a los equipos de gestión y a las empresas a aprovechar al máximo el capital privado. Entendemos tanto al emprendedor como al Private Equity, y estamos bien posicionados para mediar, facilitar y asesorar a los equipos de gestión sobre cómo generar valor en sus negocios.



CONTINÚA...

## ALINEACIÓN DE AGENDA

Cada negocio es diferente y no hay dos acuerdos de capital privado iguales. Sin embargo, hemos observado cuatro áreas fundamentales que marcan la pauta para cada relación de Private Equity. Si se gestionan de forma experta para que ambas partes se mantengan alineadas, hay muchas posibilidades de que la empresa pueda aprovechar todo el potencial de las enormes posibilidades que abre la inversión.

### LOS CUATRO PILARES DE UNA FUERTE RELACIÓN ALINEADA

#### PROPÓSITO E INTENCIÓN

**El primer paso es definir y comunicar claramente cómo se ve el éxito a todas las partes interesadas.**

Además de los inversores y los dueños de negocios, esto incluye a la gerencia y a la fuerza laboral. Si todos están de acuerdo en un propósito e intención común, la dirección de viaje colectiva más importante es mucho más clara.

#### EJECUCIÓN

**Poner en práctica el propósito y la intención es quizás el aspecto más exigente de una relación de Private Equity.**

La dirección debe estar preparada para la profunda e intensa transformación que está a punto de producirse. La colaboración para implementar todos los aspectos del plan apoyar los objetivos generales.

#### COMUNICACIÓN

**Incluso la relación de Private Equity más fuerte nunca será un camino de rosas.**

La clave para navegar esto es la comunicación: la gerencia debe estar preparada para informar continuamente, por lo que es fundamental establecer canales sólidos y mecanismos de información con los inversores.

#### CONFIANZA

**Hay que lograr un equilibrio entre la autonomía del equipo de gestión y la participación de los agentes intervinientes de Private Equity**

Diferentes arreglos se adaptarán a diferentes negocios. Sin embargo, toda relación exitosa comparte un elemento esencial: la confianza.

# DONDE AYUDAMOS

Somos capaces de satisfacer las necesidades de nuestros clientes en cada etapa del ciclo de vida de Private Equity, facilitando la alineación de la agenda y ayudando a los equipos de gestión a centrarse en generar valor en sus negocios. Hay una serie de entornos que son exclusivos de Private Equity en los que ofrecemos soporte práctico. Ayudamos a nuestros clientes desafiándolos y apoyándolos en estas áreas. Algunos ejemplos incluyen:

## DESEMPEÑO Y CRECIMIENTO

- ¿Cuál es su estrategia de compra y desarrollo?
- ¿Cómo va a impulsar el crecimiento de los ingresos?
- ¿Cómo va a administrar completamente el margen?
- ¿Cómo se pueden obtener más ganancias de productividad/eficiencia?
- ¿Cómo se puede mejorar la calidad de los ingresos?
- ¿Cómo se pueden optimizar las funciones de I+D/desarrollo de nuevos productos?
- ¿Cuáles son sus prioridades de inversión: adquisiciones, personas, tecnología, infraestructura?

## FINANCIAMIENTO Y GESTIÓN FINANCIERA

- ¿Cómo puede generar más efectivo?
- ¿Cómo puede mejorar su eficiencia fiscal?
- ¿Cómo va a administrar el banco / financiamiento?
- ¿Qué tan eficiente y flexible es su estructura financiera?
- ¿Luchará para cumplir con sus convenios financieros?
- ¿Cómo financiará futuras inversiones/adquisiciones?

## GOVERNANZA Y LIDERAZGO

- ¿Qué tan bueno es para liderar el cambio?
- ¿Qué ayuda podría necesitar?
- ¿Su estrategia es clara para su equipo?
- ¿Cómo va a mantenerse alineado con sus inversores?
- ¿Necesita fortalecer su equipo?
- ¿Necesita cambiar su estructura de gobierno?

## ESTRATEGIA

- ¿Qué factores controlables impulsarán su múltiplo?
- ¿Cuál es su estrategia internacional?
- ¿Quién va a comprar su negocio?
- ¿Cuál es su estrategia de fusiones y adquisiciones: compra y venta?
- ¿Qué tan buenos son su plan de negocios y su modelo financiero?

## RIESGO, GESTIÓN E INFORMES FINANCIEROS

- ¿Qué requisitos de informes tendrá?
- ¿Qué tan robustos son sus sistemas?
- ¿Qué tan seguro está su negocio de un ciberataque?
- ¿Qué tan fuerte es el ambiente de control interno?
- ¿Cumple con los requisitos reglamentarios y de cumplimiento actuales y previstos?
- ¿Qué cambios en sus políticas contables podrían ser beneficiosos?

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.