VENDIENDO SU EMPRESA:



CÓMO MAXIMIZAR SU VALOR.

La venta de una empresa es una decisión que requiere un profundo análisis y una detallada preparación para lograr el máximo valor frente a un comprador. No siempre la empresa resulta atractiva en sus actuales condiciones y en todos los casos es aconsejable realizar una preparación previa -técnica y objetiva- para mitigar riesgos y defender el valor. Y al tomar la decisión de vender, resulta primordial elegir el momento correcto y la forma en que se hará el approach a los posibles targets.





PREPARANDO LA EMPRESA PARA SU VENTA

La venta de una empresa requiere una adecuada preparación para hacerla atractiva, maximizar los resultados en una negociación y poder sustentar el mayor valor posible. Esa preparación lleva tiempo, y es aconsejable realizarla con buena anticipación previa al comienzo de negociaciones con potenciales compradores. Abarca varios aspectos centrales del negocio, destacándose:



Revisión de los estados contables: de la calidad de los activos, la cobranza, la valuación correcta de inventarios, ratios claves y nivel de resultados.

Análisis de los flujos financieros futuros de la empresa.

Actualización de permisos y autorizaciones de entes regulatorios.

Auditoría impositiva y laboral.

Estado de los principales contratos de la compañía, en especial con personal clave, proveedores y grandes clientes.



Nivel de profesionalización de la gestión y ajustes necesarios (corporate governance).

Contingencias por juicios pasados, en curso o futuros, *compliance*.

Estado del derecho de propiedad o de uso de activos, incluyendo propiedad intelectual.

Relevamiento de aspectos societarios, convenios de accionistas y reportes de información obligatorios a entidades gubernamentales.

PASOS EN EL PROCESO DE VENTA DE UNA EMPRESA

La venta de una empresa implica una fase preparatoria (que generalmente puede llevar hasta un año o más) y una fase de negociación (que, en promedio, dura seis meses más).

Fase Preparatoria



Selección de un equipo multidisciplinario: abogados, asesores tributario-contables, asesores financieros, y generalmente un broker especializado.



Exploración de targets. Previamente, se debe definir si se buscarán localmente, en la región, o a nivel global. Y el orden del approach.



Selección del equipo interno en la empresa que trabajará en esta etapa, asegurándose la confidencialidad requerida. Las áreas claves involucradas suelen ser: la financiera, la operativa y de recursos humanos.



Definición sobre la permanencia en la empresa de accionistas y ejecutivos actuales.



Definición de qué se vende y su valuación, que se determina por una combinación de métodos: descuento de flujos futuros, múltiplos de EBITDA o ventas, y otros.



Preparación de la empresa en todos sus aspectos, tras una rigurosa evaluación de su estado actual.

Fase de Negociación y Ejecución



Selección de targets con los cuales entablar negociaciones, y su orden.



Proceso de *Due Diligence* de la compañía, armado de un *Data Room*, incluyendo reunión con asesores, exhibición de documentos y visita del comprador.



Firma de un acuerdo de confidencialidad (Non-Disclosure Agreement, NDA).



Negociación de los contratos de Venta, a medida que avanza el *Due Diligence*; con la determinación de las acciones correctivas aplicables, las condiciones precedentes para lograr el cierre, las representaciones y garantías aplicables y los supuestos de indemnización.



Exhibición de información básica sobre la empresa y sus finanzas.



Cierre e Integración (*Closing*), mediante la firma de los contratos y los cambios en la representación de la empresa. Podrá determinarse el pago simultáneo o diferido del precio, o incluir la reestructuración de pasivos.



Firma de una carta intención (*Letter of Intent, LOI*) o de un memorando de entendimiento (*Memorandum of Understanding, MOU*), indicando precio, forma de cálculo y ajustes; garantías y plazos.



Etapa posterior al cierre (*Post Closing*): Cumplimiento de hitos para pago total del precio o liberación de garantías.

A name from the past. A firm for the future.

LA DIFERENCIA ANDERSEN

Andersen es una firma internacional con la más amplia cobertura global, y una vasta experiencia en el asesoramiento en la compra y venta y financiación de empresas.

En Uruguay, nuestro departamento de M&A ha asesorado a clientes locales y multinacionales en numerosas y destacadas operaciones, en diversas industrias, incluyendo la frigorífica, de retail, logística, zonas francas, duty-free shops, automotriz, agrícola-ganadero, forestal, infraestructura y de energía.

Nuestros equipos multidisciplinarios brindan solvencia y experiencia a nuestros clientes, cubriendo todos los aspectos necesarios para lograr una venta exitosa. Aspecto legal

Aspecto tributario-contable

Dirección y asistencia en la preparación de la empresa

Valuación

Negociación en la venta



Oficina Principal Rincón 487, Piso 4 Montevideo. Tel.: 2915 7468

uy.Andersen.com info@uy.Andersen.com

Aguada Park Zona Franca Piso 15 - Oficina 2 Montevideo. Tel.: 2927 2982 estudiodandy.com