ONE to ONE
CAPITAL PARTNERS

CEEI VALENCIA
CENTROS EUROPEOS DE EMPRESAS INNOVADORAS

FORO DE FINANCIACION PARA LA INNOVACION
COMUNIDAD VALENCIANA

¿Cómo presentar tu empresa a Inversores?

Francisco Duato
Socio Director de ONEtoONE

Índice

1 ONEtoONE Capital Partners

2 Proceso de Búsqueda de Inversores

3 Socio Industrial vs Socio Financiero

4 ¿Qué busca y qué aporta un Inversor Financiero?

1 ONEtoONE Capital Partners

ONE to ONE
CAPITAL PARTNERS

La Empresa Familiar ha estado históricamente desatendida por las entidades especializadas en Banca de Inversión, ONEtoONE Capital Partners ha cubierto esta necesidad de calidad de servicio reclamada por el empresario.

Enrique Quemada

Consejero Delegado

ONEtoONE Capital Partners es la mayor Firma de Corporate Finance independiente especializada en el asesoramiento de la Empresa Familiar.

Fundada por un equipo de profesionales con dilatada experiencia en Banca de Inversión, ONEtoONE tiene hoy una amplia red de oficinas y más de 80 personas repartidas por todo el territorio nacional especializadas en la actividad de Fusiones y Adquisiciones de Empresas.

ONEtoONE Capital Partners cuenta con un gran equipo de especialistas en múltiples sectores de actividad que provienen de puestos directivos de la industria.

Además de sus equipos internos, ONEtoONE tiene una amplia red de recursos y alianzas a nivel nacional e internacional: Entidades Financieras, Firmas de Corporate Finance, Despachos Jurídicos y fiscales e importantes Firmas de Auditoría y Consultoría.

La compañía dispone de las herramientas tecnológicas más avanzadas del mercado creadas específicamente para el acceso a inversores: bases de datos cualificadas de compradores, entidades de Capital Riesgo, Family Offices, actores en todas las operaciones realizadas en los últimos años, metodologías de mapping, sistemas inteligentes de búsqueda y matching de operaciones.

ONEtoONE

Servicios

ONEtoONE presta todos los servicios habituales de Corporate Finance que permiten cubrir cualquier necesidad de nuestros Clientes.

Motivos Internos

Personales
- Proximidad a la jubilación o problemas de salud sin sucesión.

Societarios
- Conflictos de intereses entre los accionistas

Económicos
- Falta de capital para crecer

Competitivos
- Perdida de capital humano o Pérdida de clientes importantes

Equipo Directivo
- Dificultades para contratar, convivir y retener a un equipo directivo adecuado para gestionar el negocio

Tamaño
- Necesidad de internacionalizar la Compañía o esta ha tomado un tamaño de complicada gestión

Motivos Externos

Competitivos
- Aparición de nuevos jugadores con mayores capacidades competitivas u obsolescencia tecnológica de la empresa

Legales
- Cambios en el entorno regulador del sector, política impositiva y fiscal

Negocios Alternativos
- Cambio de negocio o por dedicación simultánea a otros negocios que requieren de mayor dedicación

Estructuración y gestión de operaciones

- Adquisición, venta y fusiones de Empresas
- Adquisiciones apalancadas (MBO, MBI, LBO, LBI, BIMBO, etc.)
- Alianzas estratégicas y Joint ventures
- Búsqueda de inversores
- Escisión de línea de negocio
- Sustitución de accionistas

Servicios Complementarios

- Elaboración de Informes de Valoración y Fairness Opinion
- Valoración de proyectos de inversión / des-inversión
- Elaboración de Business Plan financiero
- Asesoramiento en el proceso de negociación, estructura y cierre de las operaciones

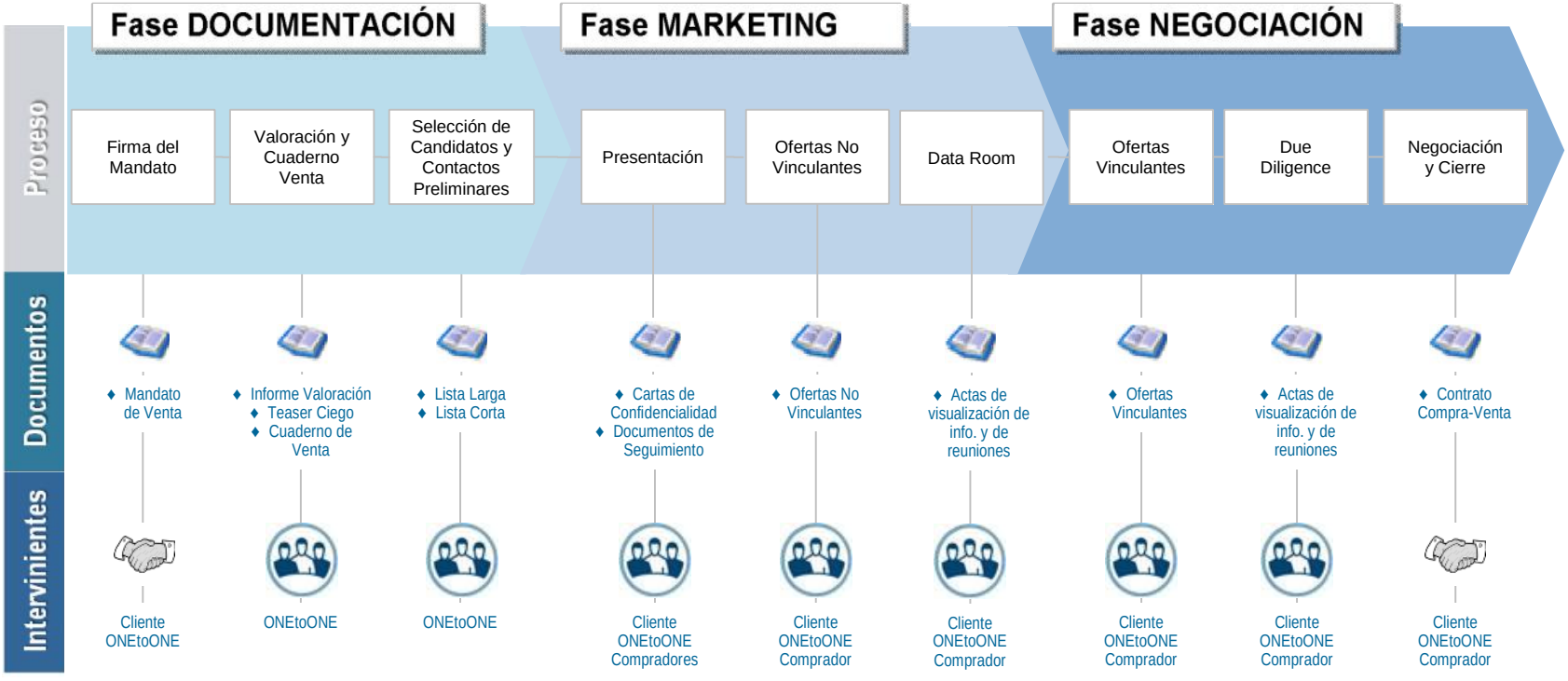
Asesoramiento en reestructuraciones financieras

- Refinanciaciones/ amortización de capital
- Determinación de la estructura de capital óptima
- Estructuración financiera de operaciones
- Búsqueda, negociación y cierre de la financiación

2 Proceso de Búsqueda de Inversores

2 Proceso de Búsqueda de Inversores

- ONEtoONE enfoca el proceso de Búsqueda de Inversores en 3 fases:



Fase DOCUMENTACIÓN

- La Fase de Documentación del proceso de búsqueda de inversores se inicia con la firma del contrato de asesoramiento.
- Las dos partes trabajarán conjuntamente para definir las estrategias en las cuales se basará la operación.

Firma del Mandato	Valoración y Cuaderno de Venta	Selección de Candidatos y Contactos Preliminares
Descripción: Firma del contrato de asesoramiento, en el cual se reflejan las condiciones que regularán la relación entre asesor y cliente: trabajo a desarrollar, honorarios, exclusividad, resolución de conflictos, etc.	Descripción: En esta fase se generará la documentación necesaria para que cualquier potencial candidato realice el análisis necesario para evaluar la oportunidad de inversión propuesta. Una vez el proceso esté en marcha es posible que un candidato pueda solicitar información adicional que habrá que generar de forma específica. Los documentos elaborados servirán como soporte a la operación y la valoración se utilizará como una herramienta de apoyo en la negociación.	Descripción: En esta fase se realizará una selección de los posibles candidatos de conformidad con el Cliente y comenzará la realización de los contactos iniciales con los potenciales inversores con objeto de presentar la Compañía y la transacción propuesta. El documento que los potenciales inversores recibirán en esta fase inicial será el denominado “Teaser Ciego”, en el cual podrán visualizar un perfil anónimo de la Compañía con sus características más relevantes, con el objetivo de verificar su interés inicial de inversión.

Fase DOCUMENTACIÓN

- Valoración y Cuaderno de Venta

Valoración por el método del Descuento de Flujos de Caja (DCF):

Identificación de los drivers de negocio

- Análisis económico-financiero histórico
- Conocimiento del negocio y de los factores determinantes de ingresos y costes

Proyecciones económico-financieras

- Análisis económico-financiero histórico
- Estimaciones de evolución de la actividad de la Compañía incorporando planes de gestión, posicionamiento y perspectivas de evolución del mercado:
  - Evolución de ingresos / costes / beneficios;
  - Planes de inversión;
  - Gestión de tesorería;
  - Estructura financiera.

Determinación del valor de La Compañía y de los Fondos Propios

- Cálculo de los Flujos de Caja Libres ("FCL") futuros del negocio de la Compañía y descuento al coste medio ponderado de la deuda y de las acciones que financian la actividad (WACC).
- Cálculo del valor de los Fondos Propios teniendo en consideración el valor de la deuda actual; otros activos no operativos; posibles contingencias; etc.

Este método permite determinar el valor de mercado de una compañía y/o de los Fondos Propios bajo consideración de la capacidad de creación de valor para los accionistas. Este método también incorpora las expectativas en cuanto al desempeño futuro de la Compañía, bajo el prisma de su capacidad de generación de flujos de caja a través de los recursos que para tal están disponibles.

Fase DOCUMENTACIÓN

- Valoración y Cuaderno de Venta

Valoración por el método de Multiplicadores

Selección de compañías comparables

- Identificación y selección de empresas tan comparables cuanto sea posible a la Compañía.
- Las compañías seleccionadas son típicamente cotizadas, sin embargo pueden ser seleccionadas compañías no cotizadas que han sido objeto de transacción.

Selección de los múltiplos de mercado aplicables

- Selección de los múltiplos de cotización y de transacción a aplicar bajo la forma de ratio:
  - ✓ Los ratios que suelen tener mayor aplicabilidad son, sobre todo, Valor/ Ventas, Valor/EBITDA, Valor/ EBIT y Valor/ Beneficio Neto;
  - ✓ Ajuste de la muestra de múltiplos obtenidos en el caso de existieren valores que se alejan demasiado de los restantes de la muestra.

Determinación del valor de La Compañía y de los Fondos Propios

- Determinación del valor de la empresa tras la aplicación de los resultados, multiplicando los ratios por los datos operativos correspondientes a la empresa.
- Cálculo del valor de los Fondos Propios teniendo bajo consideración el valor de la deuda actual, otros activos no operativos, posibles contingencias, etc.

El método de múltiplos de cotización permite valorar una empresa a su valor de mercado por analogía con el valor de mercado de otras compañías comparables; el método de múltiplos de transacción permite estimar el precio que un comprador potencial estaría dispuesto a pagar por una empresa a partir del precio pagado por otras compañías comparables.

Fase DOCUMENTACIÓN

- Valoración y Cuaderno de Venta

El Memorando de Información o Cuaderno de Venta deberá contener, entre otros, la siguiente información:

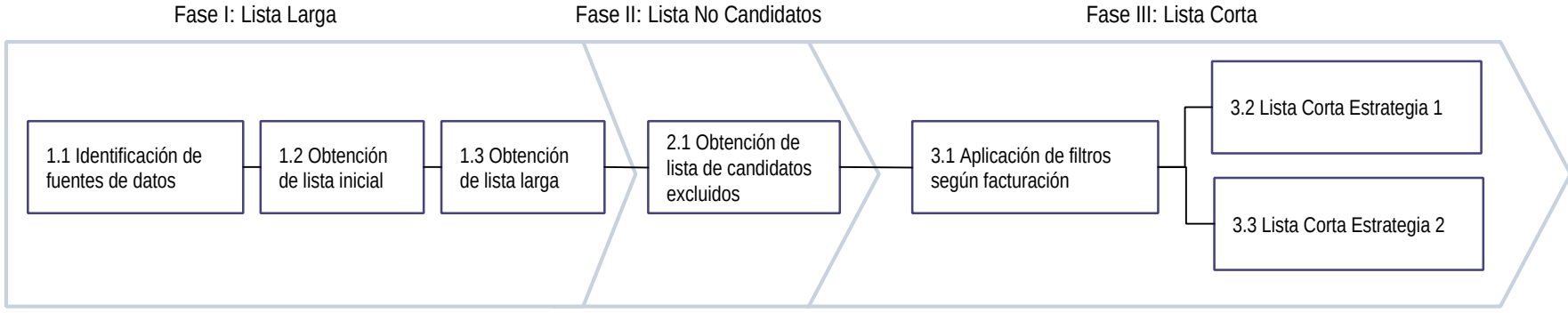
1. Resumen Ejecutivo
2. Análisis del Mercado
   - Descripción de la industria del sector en España
   - Principales magnitudes del sector en España
   - Análisis del sector en Europa
   - Principales amenazas y oportunidades del mercado
   - Principales tendencias del mercado
   - Análisis de las fuerzas competitivas del sector
   - Análisis de la competencia

3. Descripción de la Compañía
   - Historia de la Compañía
   - Estructura del Grupo
   - Posicionamiento de la Compañía
   - Análisis de los clientes y las ventas
   - Análisis de los proveedores y las compras
   - Análisis de los RRHH de la Compañía
   - Descripción de las instalaciones y análisis de los procesos productivos
   - Normativa y legislación especial del sector
   - Principales fortalezas y debilidades

4. Evolución Histórica de los Datos Económico-Financieros.
   - Cuenta de resultados actual e histórica
   - Balance de situación actual e histórica
   - Estado de Flujos de caja actual e histórico
5. Operación Propuesta
   - Motivos de la operación
   - Estructura de la operación
   - Catalizadores del potencial interés para terceros de realizar la adquisición de la Compañía

Fase DOCUMENTACIÓN

- Selección de Candidatos y Mapping de Contrapartidas



Criterios de Segmentación

En base a las conversaciones mantenidas con el Equipo Directivo se definirán los parámetros para realizar la segmentación de los candidatos.

Grupos Empresariales y Empresas

- Integración Horizontal
- Integración Vertical hacia proveedores
- Integración Vertical hacia clientes
- Diversificación
- Complementariedad

Inversores Financieros: Business Angels, Capital Riesgo y Family Offices.

Perfil de las sociedades target contrapartidas

Definir para cada una de las características que debe poseer para ser una candidata a presentarle la potencial oportunidad de inversión.

Habría que definir criterios del tipo:

- Magnitudes financieras
- Presencia geográfica
- Organización y Recursos Humanos
- Recursos Materiales e Instalaciones
- Características del sector
- .....

2 Proceso de Búsqueda de Inversores

Fase MARKETING

- Una vez definidos los requerimientos que deberán cumplir las contrapartidas, comienza la Fase de Marketing, en la cual se realizan los contactos con potenciales compradores .
- Esta etapa es costosa en tiempos debido a la falta de tiempo de las personas contactadas y al importante esfuerzo de seguimiento hasta conseguir una entrevista con el decisor.

Presentaciones

- Descripción: Una vez analizado el "Teaser Ciego" por parte de los potenciales compradores y verificado su interés en seguir estudiando la oportunidad de inversión propuesta, el encaje estratégico y que disponen de los recursos suficientes para realizar la operación, los mismos deberán firmar una carta de confidencialidad para recibir la información ampliada y contenida en el documento denominado "Cuaderno de Venta". En este documento encontrarán una más detallada descripción del mercado, de la Compañía, de los recursos humanos y materiales, de los clientes, del histórico económico financiero, etc.

Ofertas No Vinculantes

- Descripción: El asesor prestará asistencia en la recepción y evaluación de una o varias Ofertas No Vinculantes, realizadas por potenciales inversores, así como en la negociación de su recorrido.

Data Room

- Descripción: Cuando una de las Ofertas No Vinculantes sea aceptada, el Cliente ofrecerá la posibilidad de realizar unas jornadas de recogida y confirmación de datos, las cuales serán coordinadas y supervisadas por el equipo asesor.

Fase NEGOCIACIÓN

- Una vez que todos los potenciales candidatos interesados en la operación de inversión han presentado sus ofertas vinculantes, el cliente tendrá que seleccionar de entre todos, aquéllos que mejor se ajusten a los requerimientos exigidos. A partir de este momento el candidato seleccionado contará con un periodo de exclusividad.

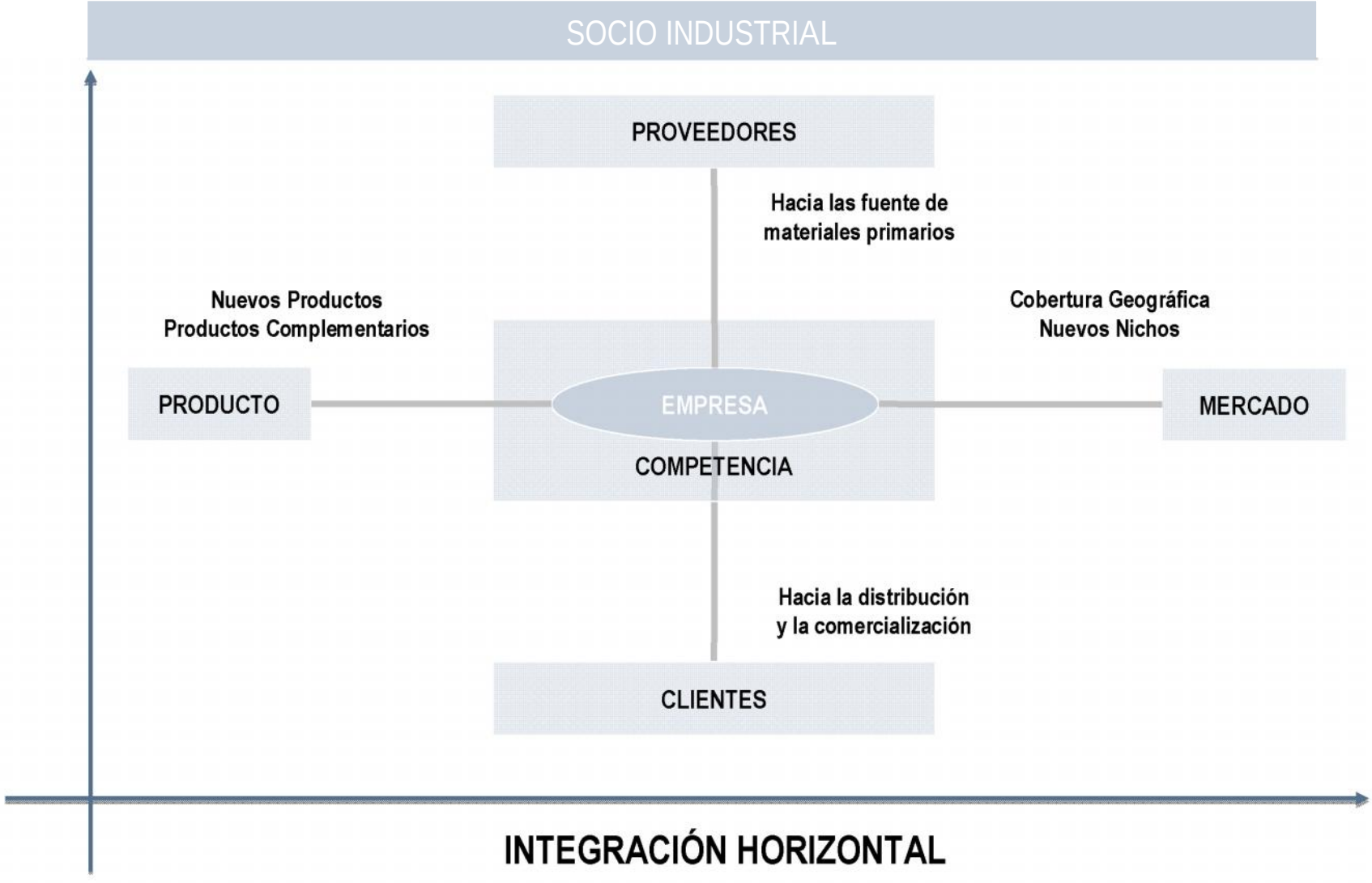
Ofertas Vinculantes	Due Diligence	Negociación y Cierre
Descripción: El asesor ayudará, en colaboración con los asesores legales designados por el Cliente, en la revisión de las Ofertas Vinculantes recibidas que, en principio, estarían sujetas a un proceso de comprobación llamado Due Diligence. La Oferta Vinculante establecerá los términos y condiciones generales de la Transacción.	Descripción: Cuando una de las Ofertas Vinculantes sea aceptada, el Cliente ofrecerá la posibilidad de realizar unas jornadas de recogida y confirmación de datos adicionales a la información ya facilitada (Data Room) las cuales serán coordinadas y supervisadas por el asesor.	Descripción: En esta fase se definirá y organizará, conjuntamente con el Cliente, el proceso de negociación con el potencial inversor, con el objetivo de conseguir las condiciones y términos más favorables de la Transacción. El asesor participará activamente en la negociación y promoción de la firma del contrato que reflejará las condiciones y términos finales negociados con el inversor.

3 Socio Industrial vs Socio Financiero

3 Socio Industrial vs Socio Financiero

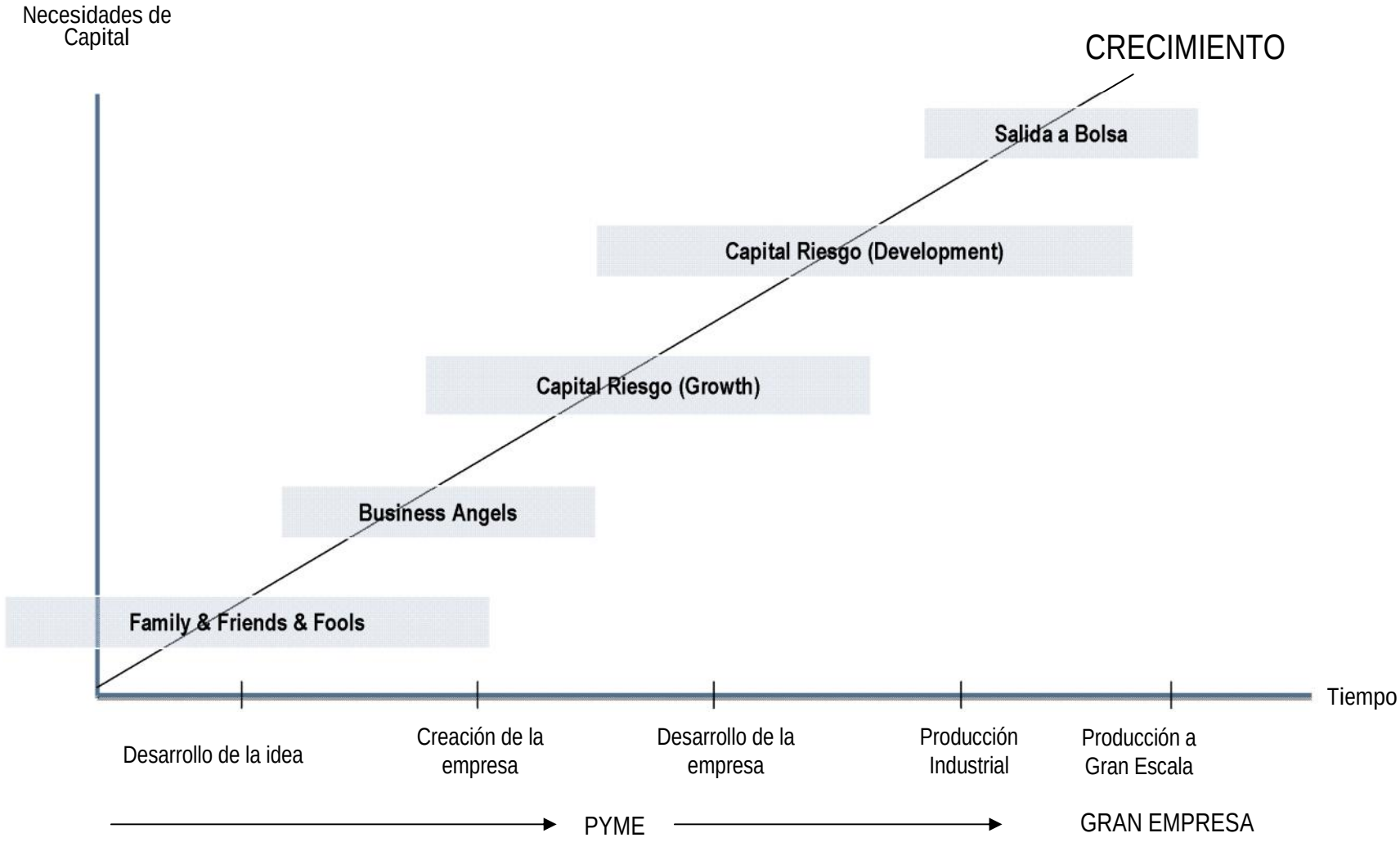
SOCIO INDUSTRIAL		SOCIO FINANCIERO
Objetivos Estratégicos • Sinergias Operativas. • Aplicación de economías de escala. • Complementariedad geográfica. • Diversificación. • Control de los canales.	**Objetivos**	Objetivos Financieros • Empresa con productos/servicios que presenten ventajas competitivas y un concepto de negocio atractivo. • Un proyecto de futuro sólido. • Una TIR mayor del 20%.
Valoración estratégica	**Valoración**	Valoración financiera
Control total	**Gestión**	Sin injerencia en la gestión diaria
Permanente (L/P)	**Horizonte de Inversión**	Medio Plazo (4-7 años)
Lento y burocrático	**Tipo de Proceso**	Rápido y confidencial

3 Socio Industrial vs Socio Financiero



3 Socio Industrial vs Socio Financiero

SOCIO FINANCIERO



4 ¿Qué busca y qué aporta un Inversor Financiero?

4 ¿Qué busca?: Características de la Empresa Candidata

- Un buen equipo gestor: el inversor financiero no va a estar en el día a día de la compañía.
- Un segmento de mercado con potencial de crecimiento: normalmente se intentará conquistar una mayor cuota de mercado con lo que resulta interesante que la empresa esté bien posicionada para crecer en ese segmento.
- Un plan de negocio ambicioso y realista: una planificación con crecimientos en ventas poco realistas, con bajos volúmenes de gasto y sin previsión de inversión en personas o en equipos produce desconfianza.
- Salida clara de la inversión: si no ven clara la salida no van a entrar.
- Seguridad: El inversor a diferencia del banco no sabe qué rentabilidad obtendrá con la operación. Consiguen algo de seguridad obteniendo puestos en el Consejo o pactando el derecho de veto sobre determinadas decisiones.
- Reputación: las personas son clave en cualquier empresa, por ello revisarán la reputación de los gestores en el mercado antes de invertir.
- Retorno de la inversión: el retorno está muy ligado al precio de entrada. Si la empresa les resulta atractiva o hay competencia para entrar en ella estarán dispuestos a pagar algo más sacrificando algo su retorno previsto.

4 ¿Qué aporta un Inversor Financiero?

- Aportan Fondos: inyectan fondos como capital o deuda para poder financiar el Plan de Negocio.
- Ayudan a la definición de la estrategia de la empresa.
- Asesoran en múltiples áreas de la empresa.
- Aportan gran cantidad y variedad de contactos en múltiples sectores y negocios.
- Capacidad de aportar negocio cruzado desde otras participaciones en las que están o han estado.
- Optimizan la estructura financiera de la empresa participada pudiendo apoyar los proyectos adicionalmente con deuda subordinada, préstamos de grupo o préstamos participativos.
- Aumenta la reputación de la compañía ante entidades financieras, proveedores, clientes, administración pública y empleados.
- Profesionalización de la gestión en cuando a management y reporting.
- Apoyan los procesos de selección y contratación de los mandos directivos.
- Pueden sustituir a los accionistas no alineados con el proyecto
- En fases más avanzadas puede aportar de forma simultánea recursos para el accionista (cash out) y recursos para la compañía (cash in).

Muchas Gracias por su Atención

Si Usted desea contactar con ONEtoONE Capital Partners puede hacerlo de las siguientes maneras:

ONE to ONE
CAPITAL PARTNERS

Francisco Duato Vayá
Socio Director

Av. Aragón, 29, 1º
46010 Valencia
Tel.: +34 961 121 700 Fax: +34 961 121 705
Móvil: +34 609 620 639
francisco.duato@onetoone.es
www.onetoone.es

ONEtoONE Capital Partners
Servicios Centrales
C/ Claudio Coello 124, 4ª Planta
28006 Madrid
Tel: (34) 902 121 004
Fax: (34) 91 563 77 64
info@onetoone.es
www.onetoone.es