

***“Entendemos las operaciones de M&A como una oportunidad de captura de valor para nuestros clientes”***

## **M&A Brief de Propuesta de Valor**

*Una opción pragmática que se ajusta a las necesidades de cada Cliente*

## **M&A** En un sentido amplio involucra distintos tipo de transacciones:

### **Fusión**

- Dos o más empresas integran sus operaciones, dando origen a una nueva compañía.
- Ej.: Macro + Bansud = Banco Macro Bansud.

### **Adquisición**

- El control de una empresa es obtenido por otra, manteniendo las operaciones en forma independiente.
- Ej.: ICBC adquiere 80% del Standard Bank Argentina (2011).

### **Absorción**

- Una empresa adquiere los activos y asume los pasivos de una o más sociedades.
- Ej.: Banco Patagonia Sudameris absorbe activos, asume pasivos y absorbe empleados de Lloyds TSB Bank plc Sucursal Argentina. (2004).

**Sell-Side**



**Buy-Side**



Si bien las etapas para ambos **procesos** resultan **similares**, se debe tener en cuenta que la **estrategia** que debe adoptar la **empresa compradora** es **diferente** a la adoptada por la **empresa vendedora**

## Buy-Side



### Compradores Estratégicos

- Grandes Multinacionales
- Motivo estratégico (ej. entrar a un mercado, adquirir tecnología / know-how)
- Inversión de largo plazo
- Operar el negocio
- Proceso Due Diligence más lento.



### Compradores Financieros

- Fondos de pensiones, de inversores privados o fondos soberanos.
- Enfocados en el retorno de su inversión.
- Inversión de corto plazo; salida en un período de 3 - 5 años.
- Tomar posiciones en los Directorios
- Mantienen managements exitosos
- Transacciones corren a un paso más rápido

### Buy-Side



En nuestra propuesta de trabajo incluimos los siguientes puntos, los cuales podrán ser elegidos o no en forma opcional por el cliente, dependiendo de su capacidad interna de llevar adelante alguno de estos procesos:

#### Cuantificar el valor estratégico esperado por el comprador

Algunos de los motivos de compra pueden ser los siguientes, pero necesitan ser cuantificados en un BC (Business Case) para justificar la decisión en el directorio de la Cia.

- **Expandir un x% la participación de mercado para nuestros productos (a, b, c..).**
- **Generar una línea de negocios complementaria que permita incrementar un x% el EBITDA.**
- **Incrementar la barrera de entrada a potenciales competidores.**

## Buy-Side



### Asistir en la identificación de las potenciales empresas “target” a adquirir

Realizar una actividad de investigación de mercado orientada a identificar los “targets” potenciales de compra, nominarlos y generar los contactos preliminares con aquellos que resulten más atractivos:

- **Investigar los potenciales “targets”** de compra en el mercado objetivo
- **Generar los primeros contactos**
- **Definir e intercambiar los acuerdos de Confidencialidad (NDA)** con aquellos que resulten “elegibles”.
- **Liderar las reuniones y comunicaciones** entre comprador y vendedor hasta iniciar un proceso formal de análisis (Due Diligence o Carta Intención).

## Buy-Side



### Realizar el proceso de “Due Diligence”

Asistimos en las actividades de la debida diligencia (Due Diligence) considerando las **contingencias y riesgos Legales, financieros, impositivos, laborales, societarios y operativos**, entre otros.

### Negociar y estructuración de la oferta de compra

Habiendo identificado los beneficios cuantitativos y cualitativos diferenciales del “target” seleccionado para la oferta de compra, **acompañamos a nuestros clientes a negociar y estructurar una oferta competitiva** de compra evaluando aspectos como:

- Potencial estructuración financiera
- Evaluar adquisiciones parciales con opción a compra total a futuro, etc.

## Buy-Side



### Plan de los “100” días

Cerrada la transacción de compra podemos asistir en la definición de un plan de corto o mediano plazo para asegurar el proceso operativo y consolidar los beneficios esperados de la adquisición.

Esta opción puede incluir no solo la elaboración del plan sino el acompañamiento en la gestión de la nueva compañía, integrando al management team tanto del cliente como el de la organización adquirida.



Sell-Side



## Sell-Side



### Ordenar la empresa

- Auditar los EECC
- Blanquear operaciones



### Valuar la empresa

- Máxima objetividad
- Identificación de sinergias



### Comunicación interna

- Convencer
- Motivar
- Proporcionar seguridad



# M&A Tipos de Proceso

**Sell-Side**



**Competitivos**

- Empresas multinacionales
- +3 candidatos con interés

**“Uno a uno” con exclusividad**

- Compradores estratégicos
- Empresa familiar
- Típico de mercados pequeños

A close-up photograph of a hand with the index finger pointing upwards, positioned behind the M&A logo. The hand is in focus, and the background is a soft, warm gradient.

# M & A

[www.realexponential.com](http://www.realexponential.com)

*Una opción pragmática para maximizar los beneficios  
De su operación de negocios*

Contacto: Lic Alejandro Escobar MBA  
CEO & Managing Partner  
Real Tech SA – [www.realexponential.com](http://www.realexponential.com)  
Mail: [aescobar@realexponential.com](mailto:aescobar@realexponential.com)  
Of: +5411 5278-6358 / Cell: +54911 44444-9812