



Fusiones y adquisiciones (M&A)

Apoyamos a nuestros clientes en el crecimiento y expansión de sus negocios a través de procesos de M&A con el objetivo de definir e implementar la mejor estrategia de integración, maximizando el valor para los accionistas.

Operaciones de M&A

Las operaciones de combinaciones de negocios pueden dividirse en dos grandes grupos:

- ▶ Una fusión (**merger**), mediante la que una empresa combina sus operaciones con otra.

- ▶ Una absorción o adquisición (**acquisition**), proceso en el que las acciones o los activos de la empresa adquirida pasan a ser propiedad de la empresa compradora.

Razones que justifican una operación de M&A

Este tipo de operaciones pueden ser el resultado de distintas decisiones estratégicas, que buscan aprovechar las sinergias esperadas en el M&A, entre las que se destacan las siguientes:

- ▶ Buscar nuevas oportunidades de negocio.
- ▶ Incrementar la participación de mercado.
- ▶ Obtener economías de escala.
- ▶ Posicionar la marca de la empresa en nuevos productos.
- ▶ Extender la presencia rápidamente a nuevos mercados.
- ▶ Lograr el control de abastecimiento de recursos clave.
- ▶ Acceder a nuevos y más eficientes canales de distribución.
- ▶ Absorber competidores.
- ▶ Acceder a nuevas tecnologías

Factores claves a gestionar

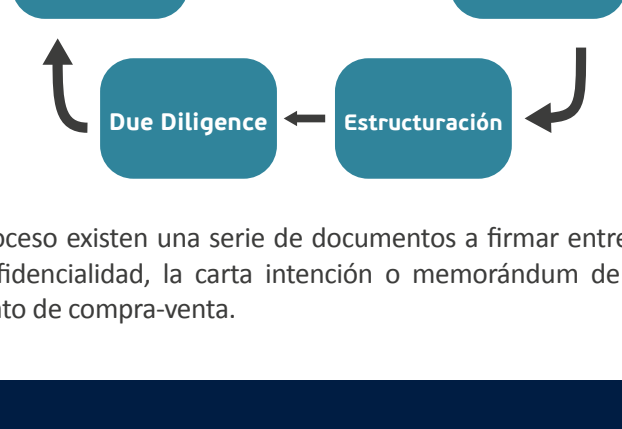
Existen algunos factores comunes a procesos exitosos de M&A, entre los que se resaltan:

- ▶ Una adecuada **selección de la empresa objetivo** dentro de una estrategia de largo plazo.
- ▶ Definición clara de objetivos y roles en el marco de una **planificación** detallada. Experiencia del equipo de integración.
- ▶ **Evaluación** adecuada de riesgos y recursos.
- ▶ Definición correcta del **valor de la empresa** objetivo y del precio pagado.
- ▶ Alineación cultural entre las empresas.
- ▶ Adecuado control del proceso basado en un **Due Diligence** profesional.

Por su parte, factores como la definición de estrategias inadecuadas, falta de experiencia en procesos de integración, culturas organizacionales diferentes, deficiencias en la comunicación, precios elevados o resultados tardíos, pueden llevar al fracaso de la transacción.

Etapas del proceso

En los procesos de M&A, se pueden destacar las siguientes etapas:



Durante este proceso existen una serie de documentos a firmar entre las partes, como el acuerdo de confidencialidad, la carta intención o memorándum de entendimiento y el acuerdo o contrato de compra-venta.

Nuestro enfoque

Colaboramos con las empresas en este tipo de procesos, apoyando a los inversores en la búsqueda y evaluación de empresas target, así como también a aquellas empresas que buscan iniciar un proceso de mejora de su gestión preparándose para un proceso de M&A.

Nuestra metodología abarca los siguientes aspectos:

Evaluación de oportunidades

- ▶ Identificación de oportunidades de negocios.
- ▶ Apoyo en la búsqueda de potenciales socios e inversores privados (venture capitals, private equity funds, etc.)
- ▶ Evaluación de alternativas de inversión/desinversión.
- ▶ Análisis de la evolución del sector donde desarrolla la actividad la empresa target.

Definición de la Estrategia

- ▶ Apoyo en la definición de la estrategia y estructuración del negocio.
- ▶ Identificación de potenciales sinergias y oportunidades que surjan de la combinación de negocio.
- ▶ Análisis legal – elaboración de la documentación del proceso de M&A (acuerdo de confidencialidad, memorándum de entendimiento, entre otros).

Valuación y estructuración

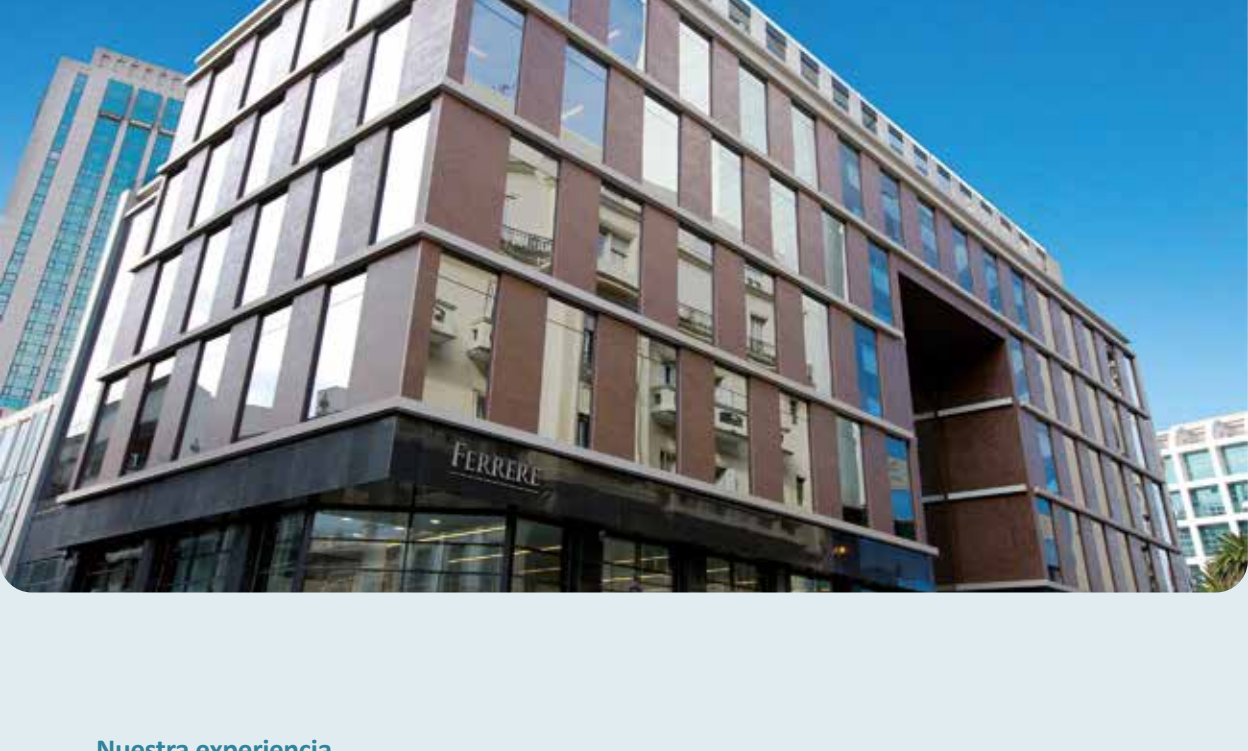
- ▶ Determinación del Rango de Valor de la firma de acuerdo a criterios técnicos de referencia.
- ▶ Elaboración del modelo financiero de proyecciones, con análisis de simulación, escenarios, etc.
- ▶ Aplicación de métodos de valuación relativa, a través del análisis de información de empresas comparables contenida en bases de conocimientos globales.
- ▶ Colaboración en la determinación de la estructura financiera óptima y en la elaboración y análisis de la información financiera.

Due Diligence

- ▶ Realización del Due Diligence de compra (financiero, legal, regulatorio, operacional, tecnológico, fiscal).
- ▶ Análisis fiscal de las distintas oportunidades de negocio.

Cierre e integración

- ▶ Colaboración con el planeamiento, implementación y seguimiento de la integración.
- ▶ Elaboración del contrato de compra-venta, contemplando los resultados de los puntos antes mencionados.
- ▶ Apoyo en los procesos de gestión del cambio.



Nuestra experiencia

Dada la complejidad que conllevan los procesos de M&A es clave realizar el análisis desde distintas perspectivas.

CPA/Ferrere y Ferrere Abogados, conforma una de las organizaciones de servicios profesionales más grandes y reconocidas de Uruguay. Compartimos los mismos valores, con una unidad de dirección y normas coherentes de calidad, ética y prácticas comerciales. Esto les brinda a nuestros clientes la posibilidad de contar con el apoyo de un equipo de profesionales y técnicos de diversas áreas de especialidad.

Quiénes integramos Ferrere, formamos parte de una misma organización, habituada a trabajar conjuntamente en proyectos multidisciplinarios, lo que asegura una eficaz comunicación y excelente funcionamiento en equipo. A su vez, la disponibilidad simultánea de expertos en diversas áreas constituye una ventaja competitiva importante que permite encarar cada proceso de M&A con el grupo de expertos más indicado.

