PRESENTACION INSTITUCIONAL

www.gooddeal.com.ar

QUIENES SOMOS

GOOD DEAL | Valuaciones-Fusiones-Adquisiciones integra el equipo de trabajo de Conforto, Fissore & Asociados. Se encuentra integrada por un equipo de profesionales que opera en el mercado local e internacional desde hace 20 años, brindando servicios integrales en diversas áreas.

Nuestros servicios se distinguen por el acompañamiento cercano y constante con el cliente, con gran conciencia del servicio a ofrecer cuidando aspectos que cotidianamente no reciben atención, manteniendo una constante preocupación en el valor agregado de nuestro trabajo.

La fortaleza de nuestra empresa es exclusivamente el servicio, siendo seleccionados por importantes empresas nacionales e internacionales en función exclusiva de la calidad y preocupación demostrada en el cuidado del negocio del cliente. Con la finalidad de brindar el mejor servicio posible a nuestros clientes, hacemos hincapié en la constante capacitación de nuestros colaboradores para adaptación de mejores constantes y profesionalización de los productos ofrecidos.

¿PARA QUÉ VALUAR UNA EMPRESA?

La valuación de empresas permite responder a la pregunta ¿Cuánto vale mi empresa hoy?, lo cual resulta de utilidad en diversas situaciones:

- Compra y Venta de empresas: Para obtener un precio aproximado a la hora de realizar la transacción.
- Entrada y Salida de socios: Para arribar a una estimación del valor de cada parte.
- Visualización del valor generado: Para evaluar el desempeño en función del valor creado durante un determinado período de tiempo.
- Escisión del patrimonio familiar: Para lograr una división equitativa del patrimonio entre los sucesores.

¿POR QUÉ VALUAR UNA EMPRESA?

El valor patrimonial contable de la empresa (Activo – Pasivo) no revela en absoluto el valor de mercado de la misma. Sólo da un indicio del valor de los bienes de la empresa a la fecha a partir de la aplicación de normas contables.

Arribar al valor de mercado implica un análisis más complejo en el que deben considerarse numerosos aspectos más, determinando los flujos de fondos esperados en el futuro, en base a escenarios factibles que se basan en el posicionamiento en el mercado, activos intangibles, economías de escala y perspectivas del sector en el que se encuentra. A lo anterior, hay que sumarle la elección del horizonte de análisis, el valor de liquidacion al final del mismo, y como principal la tasa de riesgo/ganancia aplicable a los fines de "traer" a la fecha las ganancias futuras y conformar el valor de la empresa.

NUESTROS SERVICIOS

1 VALUACION DE LA EMPRESA EN MARCHA

- ANALISIS DE LA EMPRESA
- CONSTRUCCION DE FLUJOS DE FONDOS
- VALORACION DE LA EMPRESA

2 MEMORANDUM DE OFRECIMIENTO

- PRESENTACION DE LA EMPRESA
- RESUMEN EJECUTIVO
- MEMORIA DESCRIPTIVA

3 VENTA, FUSIONES Y ADQUISICIONES

- OFERTA Y ACERCAMIENTO A POTENCIALES INTERESADOS
- ACOMPAÑAMIENTO EN DUE DILIGENCE Y EN PROCESO DE NEGOCIACION
- ASESORIA LEGAL

ETAPA I:
VALUACION DE LA EMPRESA EN MARCHA

DETERMINACIÓN DEL VALOR DE LA EMPRESA

Se puede definir a la valuación de una empresa como el proceso mediante el cual se busca la cuantificación de los elementos que constituyen su patrimonio, su actividad, su potencialidad o cualquier otra característica de la misma susceptible de ser valorada.

La medición de estos elementos no es sencilla, implicando numerosas dificultades que requieren de conocimientos técnicos.

A partir de la finalidad perseguida por el cliente en la valuación de la empresa, brindamos dos tipos de servicios:

/ Valuacion Abreviada.
/ Valuacion Analitica.

La elección del tipo de valución ira atado primeramente al objetivo que se persiga con el mismo, que responden a la pregunta ¿para que valuar una empresa?, siendo los diversos fines:

- Conocer el estado de la inversión (empresa)
- Decisiones estratégicas a futuro (expansión/contracción).
- Entrada y Salida de socios: Para arribar a una estimación del valor de cada parte
- Control de gestión interna
- Decisiones relativas a iniciar un proceso de gestión de venta, fusión, escisión.
- Control de gestión.
- Entre otros.

A continuación veremos cada tipo de valuación en particular:

1. VALUACIÓN ABREVIADA

Permite obtener un valor aproximado de la empresa, y de relativa rapidez técnica.

El proceso se basa en criterios generales aceptados, supuestos de comportamiento estandares (historico y media del rubro), y tomando como base principalmente la información publica de la firma con mas las particularidades que se estimen convenientes considerar.

OBJETIVO

Sirve para conocer el estado general de la empresa, y para la toma de decisiones sobre el mismo.

ALCANCE DE LA TAREA A REALIZAR

- Elaboración de flujo de fondos proyectados. Cálculo de una proyección de resultados promedio, basado en datos históricos, en la cual se incorporarán hipótesis de crecimiento.
- Aplicación de tasas estandares de descuento de los flujos de fondos proyectados.
- Definición valor multiplicador EBITDA en función a indicadores del mercado local
- Interpretación del resultado obtenido. Matriz de valuación de la empresa

SECUENCIA DE LA LABOR A REALIZAR

En una primera instancia se realizará un requerimiento de información contable y extracontable a la firma.

Se procedera a la construccion de los flujos de fondos, con las premisas estandares historicos y del rubro al que pertenece la empresa.

Se expone la matriz de valuación de la empresa, en su comparación al multiplicador EBITDA.

Se entregará informe final. Breve reunión Interpretativa.

2. VALUACIÓN ANALITICA

El valor al que se arriba a partir de este servicio reviste un mayor rigor técnico, el cual se complementa con la información obtenida en reuniones con directivos y socios de la firma.

Se determinará el valor de la empresa en marcha, utilizando criterios técnicos de valuación generalmente aceptados, considerando las particularidades de la empresa análizada.

Se arriba a criterios consensuados junto a los directivos de la Firma, relativos a las variables significativas que influyen en la determinación del valor.

OBJETIVO

Tiene un amplio espectro al ser un analisis integral. Sirve para conocer el estado general de la empresa, el valor de la inversión y principalmente para la toma de decisiones relativas a iniciar un proceso de gestión de venta, fusión, escisión.

ALCANCE DE LA TAREA A REALIZAR

- Determinación de Patrimonio Neto, con ajustes a valores de mercado sobre activo fijo
- Definición del Horizonte de planeamiento y Valor residual.
- Elaboración de flujo de fondos proyectados. Cálculo de una proyección de resultados, basado en datos históricos y de ejecución de proyectos, según sea mas idoneo al caso
- Definición de las hipótesis de crecimiento a considerar y determinación de la tasa de descuento de los flujos de fondos proyectados. Consensuar junto al directorio de la Firma, criterios para la definición de las mismas.
- Definición valor multiplicador EBITDA en función a indicadores del mercado aplicable
- Interpretación del resultado obtenido. Análisis de sensibilidad del valor, a cambios en parámetros fundamentales

SECUENCIA DE LA LABOR A REALIZAR

En una primera instancia se realizará un requerimiento de información contable y extracontable a la firma.

En reunión a mantener junto a directivos de la firma, se trabajará sobre el modelo elaborado, realizando distintos escenarios sobre las variables determinantes del mismo, buscando arribar a un modelo definitivo con la mayor aproximación a la realidad futura, en base a criterios consensuados con los propietarios

Se entregará informe final. Reunión Interpretativa.

3. COMPARACION DE TIPOS DE VALUACIONES

CONCEPTOS	VALUACIÓN ABREVIADA	VALUACIÓN ANALITICA
Rigor técnico	Limitado.	Alto.
Tiempo de elaboración	Bajo	Medio
Criterios para la construccion de los escenarios futuros	Promedios estandares: historicos de la firma y ratios del rubro aplicable	Proyeccion estimada en base a la realidad de la firma al momento del analisis
Reunión con directivos para fijar pautas de valuación	No.	Sí.
Información analizada	Información histórica en términos globales.	Información histórica detallada. Información sobre proyecciones.
Base de Escenarios Proyectados	Información estandar del rubro	Especificidad de la empresa
Base para iniciar proceso de venta? (continuar con la etapa de memorándum)	Sí.	Sí. (Recomendable)

ETAPA II:
MEMORÁNDUM DE OFRECIMIENTO

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

Esta etapa consiste en la presentación de la empresa ante potenciales inversores, proponiendose la elaboración del memorándum de ofrecimiento.

Se recomienda sea precedida por la etapa de valuación.

Resulta fundamental destacar que, si bien ambos tipos de valuación permiten transitar la presente etapa, es aconsejable una valuación analítica, ya que ésta aportará un fundamento de mayor rigor técnico, dando lugar a una posición más sólida en la negociación

OBJETIVOS

- Elaborar un Memorándum de Ofrecimiento, como documento formal de presentación de la Empresa ante potenciales inversores interesados en la adquisición del paquete accionario.
- Individualizar a potenciales compradores y efectuar las presentaciones formales respectivas.
- Asistir profesionalmente a Accionistas y Directores de la Firma en todo el proceso de negociación y estructuración de la transacción de venta del paquete accionario..

En esta Etapa se trabajará específicamente en la presentación institucional de la Firma, debiéndose confeccionar para ello el "Memorándum de Ofrecimiento".

El producto resultante de esta Etapa será un documento en el que se presentará institucionalmente a la Empresa, destacando sus fortalezas y potencialidades del negocio de cara al futuro; en un lenguaje comprensible y con el debido rigor técnico, a los efectos de que sea perfectamente entendible por distintos perfiles de Inversores.

El Memorándum de Ofrecimiento incluye dos escritos de la Empresa:

/ Resumen Ejecutivo.

/ Memoria Descriptiva.

Como cierre de esta etapa de trabajo, los profesionales intervinientes expresarán sus puntos de vista y efectuarán todas las recomendaciones que consideren pertinentes, con el objeto de poder definir -en conjunto con Accionistas y Directores de la Firma- la estrategia de venta y valor del paquete accionario.

A continuación desarrollaremos cada presentación escrita:

1. RESUMEN EJECUTIVO

El Resumen Ejecutivo es de carácter público. En él se describen aspectos generales de la empresa, con el fin de atraer el interés de potenciales inversores.

Se incluye datos de la historia de la empresa, como sus principales actividades y zona de influencia.

Ademas se resaltan los incadores financieros y economicos de la empresa, con su exposición grafica.

Por ultimo se mencionan las principales ventajas que posee actualmente la firma, complementandola con las oportunidades a futuro.

Es de aclarar que segun se decida, puede exponerse el valor monetario solicitado en esta etapa.

Los inversores que demuestren interés en la compra, deberán firmar una carta de confidencialidad para lograr acceder a la Memoria Descriptiva.

2. MEMORIA DESCRIPTIVA

En ella se definen aspectos más detallados, con el fin de posibilitar un análisis acabado del proyecto de inversión.

La intención del mismo es que el interesado conozca con mayor profundidad la firma, teniendo acceso a traves de esta presentación a alguna información sensible del giro comercial.

En la misma se expresa graficamente, estadisticas de cuantias y movimientos operacionales, que hacen a la productividad propia de la empresa (por ejemplo en empresas de transporte de carga, estadisticas de bultos transportados).

Luego de se exponen datos mas especificos consensuados con los directivos, que pueden ser el radio de acción y zonas de influencia, nodos o centros de producción, principales clientes y proveedores, datos de los inmuebles u otros bienes principales, certificaciones de calidad, entre otros datos posibles.

Culminando, se explica de manera mas detallada las principales ventajas que posee actualmente la firma, y las oportunidades a futuro.

Segun la estrategia de venta que se consensue, puede exponerse el valor monetario solicitado en esta etapa.

Los inversores que demuestren un interés en continuar con el proceso de due diligence mediante la firma de una "CARTA DE INTENCIÓN DE COMPRA" donde podra requerirse una Oferta Irrevocable o no.

ETAPA III:
VENTA, FUSIONES Y ADQUISICIONES

MANDATO Y GESTIÓN DE VENTA

A los efectos de avanzar en el proceso de comercialización, una vez definidos la estrategia de venta y valor del paquete accionario, la Empresa habrá de autorizar expresamente al Equipo Consultor para que la represente en la búsqueda e individualización de potenciales compradores interesados en adquirir las acciones de la Firma.

Como consecuencia de ello, los profesionales intervinientes pondrán al servicio de la empresa su red de contactos y relaciones para lograr la efectivización de la venta.

En este caso, nuestros servicios profesionales abarcarán la asistencia a la Empresa en la negociación y estructuración de la transacción, hasta su concreción.

Se incluye el acompañamiento durante el Due Diligence como asi en las negociaciones con los potenciales compradores.

El analisis integral de las condiciones ofrecidas a los fines que los directivos tomen la decision final que mas se acerque a sus objetivos.

Avanzadas las negociaciones, se ofrece asesoria letrada especializada en estas operaciones, a los fines de asegurar el correcto desenvolvimiento de la operación.

El vínculo entre la Empresa y el Equipo Consultor quedará formalmente expresado en un Contrato de Gestión; en el que se definirá el alcance del mandato y demás cláusulas que regirán el accionar de ambas partes en relación con el proceso de venta.

NUESTRO VALOR AGREGADO

CONFIDENCIALIDAD

GOODDEAL | Valuaciones-Fusiones-Adquisiciones garantiza la estricta confidencialidad de toda la información con que se trabaje, como así de los resultados obtenidos durante el proceso.

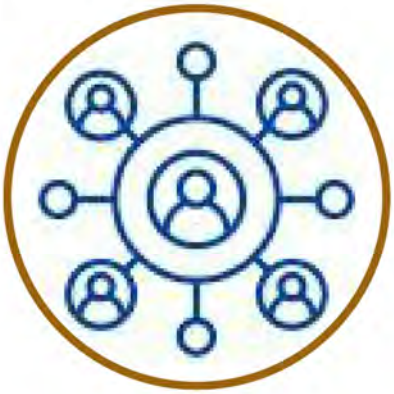
PROFESIONALISMO

GOODDEAL | Valuaciones-Fusiones-Adquisiciones Nuestros productos ofrecen un alto grado de nivel técnico y especializacion, para lo que contamos con el personal profesional calificado aplicado enteramente a ofrecer el producto acorde a sus necesidades.

TRAYECTORIA

GOODDEAL | Valuaciones-Fusiones-Adquisiciones es especialista en la materia,con amplia experiencia en transacciones de empresas y operaciones de participaciones sociales, volcando su know how en cada caso, en post de lograr el mejor resultado posible

AMPLIA RED COMERCIAL



GOODDEAL | Valuaciones-Fusiones-Adquisiciones pertenece al grupo CONFIS, cuya red comercial y profesional tanto en el país como en el exterior, implican un amplio campo de acción a la hora de encontrar potenciales inversores, socios, compradores u oportunidades nuevas de inversión.

GOOD DEAL

Valuaciones - Fusiones - Adquisiciones

Un servicio de **CONFIS**

www.gooddeal.com.ar