



Servicio M&A

**M**ALTADIRECCION  
CAPITAL | LATAM

# Asistimos en la estimación del valor de mercado de empresas y activos (tangibles e intangibles)

Nuestro rol es asesorar a nuestros clientes en la valorización del negocio, o de activos específicos, que pueden ser tangibles o intangibles (como marca, relación con clientes, contratos, entre otros), de modo de acompañar la toma de decisiones estratégicas.

## Fair Value (Valor razonable)

Los clientes pueden tener distintos motivos por los cuales podrían necesitar una valorización del negocio, sin embargo, la mayoría de las veces involucra una potencial transacción. En este contexto, nuestro trabajo se basa en entender las características intrínsecas del negocio, como también incorporar el contexto de mercado, expectativas del sector, la economía y transacciones observadas en la industria.

A partir de las características del activo, se definirá el mejor enfoque de valoración, el cual puede ser: de mercado, de costos, de ingresos, o enfoque de capitalización de ingresos.

La metodología estándar considera:

- Flujos de caja descontados (DCF)
- Múltiplos comparables
- Transacciones históricas
- Valor patrimonial ajustado

## Consideraciones del trabajo

- La duración del trabajo se estima del orden de 3 a 4 semanas.
- Considera sesiones de trabajo para entender el negocio y sensibilizar las variables a utilizar.
- Al finalizar el trabajo se realiza una presentación de los resultados, y se entrega un reporte con las conclusiones del mismo.

# El objetivo es acompañar a nuestros clientes en operaciones de venta, compra, reestructuraciones, fusiones y otras operaciones estratégicas

Nuestro rol es asesorar a accionistas, o empresarios, en la toma de decisiones estratégicas, a partir de un acompañamiento cercano que nos permita estructurar un proceso a la medida, y en línea con los objetivos de nuestro cliente.

## Sell-Side

Nuestro objetivo es conducir un proceso de venta de manera efectiva, gestionando la relación con potenciales inversionistas y priorizando cumplir los objetivos estratégicos del cliente.

La asesoría consta de tres etapas fundamentales:

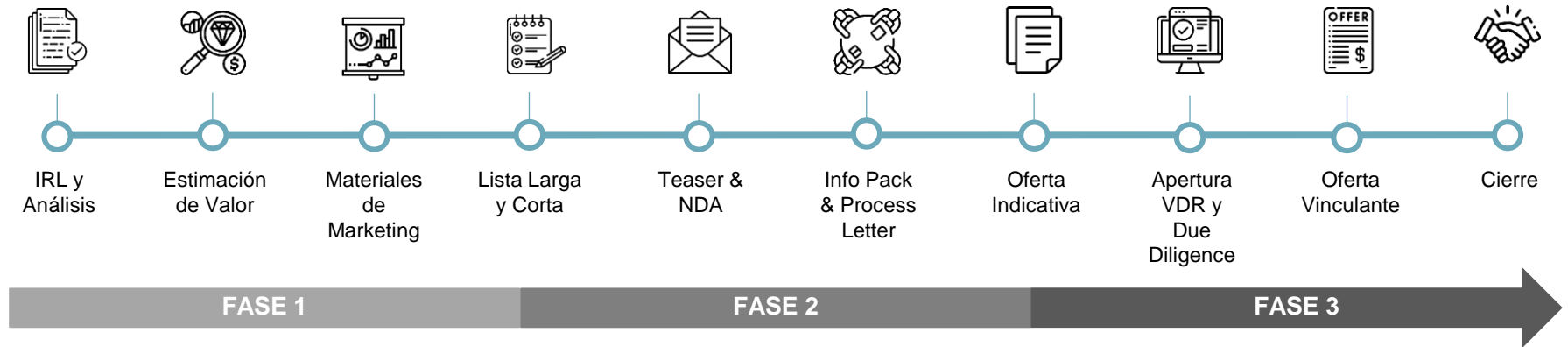
- i. Planificación y Preparación: La primera fase del proyecto consiste en la Valoración de la Compañía y el desarrollo de los materiales de Marketing (Teaser e Info Pack) que serán utilizados en la siguiente fase del proceso. En esta etapa también se define una Lista Larga de potenciales inversionistas, la que es revisada con el Cliente para luego llegar a una Lista Corta y comenzar el acercamiento por parte de ADC para evaluar el potencial interés en la transacción.
- ii. Marketing: Con aquellos potenciales inversionistas que han mostrado interés, se firmará un acuerdo de confidencialidad o Non-Disclosure Agreement (NDA) para recibir el Info Pack, y así puedan revisar los detalles del negocio y estructurar una oferta indicativa o Non-Binding Offer (NBO).
- iii. Negociación y Cierre: Las NBO son analizadas por ADC en conjunto con el Cliente y abrirán paso a la invitación de los potenciales inversionistas a un proceso de Due Dilligence, luego del cual se espera que puedan confirmar su oferta a través de una Oferta Vinculante (Binding-Offer), y se realiza la etapa final de negociación para llegar al cierre de la Transacción.

## Buy-Side

Apoyamos a nuestros clientes en todas las etapas del proceso de compra, desde la evaluación de la industria objetivo, identificación de potenciales Targets y acercamiento a sus accionistas o dueños, asesorando en el proceso de negociación, due diligence y cierre de la transacción.

El equipo de ADC mantiene una relación activa y comunicación periódica con inversionistas tanto a nivel local, como internacional, entre los que destacan Fondos de Inversión, Family Offices y empresas estratégicas de distintas industrias.

# Etapas del proceso de venta / *Sell-Side*



## Fase 1: Planificación y Preparación [1-2 meses]

La primera fase del proyecto consiste en la Valoración de la Compañía y el desarrollo de los materiales de Marketing (Teaser y Confidential Information Memorandum) que serán utilizados en la siguiente fase del proceso. Adicionalmente se define una Lista Larga de potenciales inversionistas, la que es revisada con el Cliente para así formar la Lista Corta.

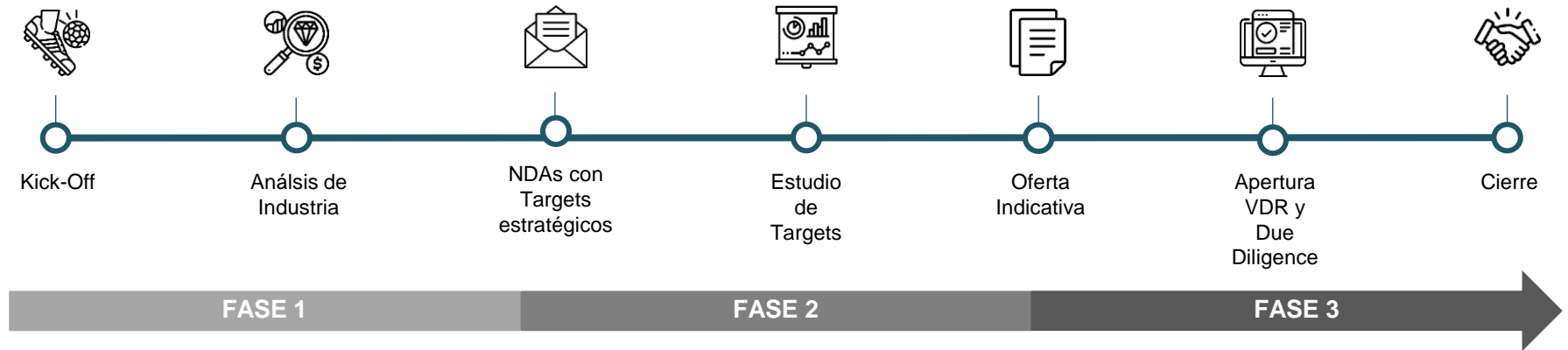
## Fase 2: Marketing [3-4 meses]

ADC comenzará el acercamiento a los potenciales inversionistas, y en caso de existir interés, éstos deberán firmar un Non-Disclosure Agreement (NDA) para recibir mayores antecedentes de la Compañía, a través del Info Pack. Como parte de los documentos del proyecto, la Process Letter que incluirá los criterios globales del proceso, etapas e hitos relevantes, como así también las fechas y plazos para presentar una Oferta Indicativa (Non-Binding Offer - NBO).

## Fase 3: Negociación y Cierre de la Transacción [2-3 meses]

Las NBO son analizadas por ADC en conjunto con el Cliente y abrirán paso a la invitación de los potenciales inversionistas a un proceso de Due Dilligence, en el cual se les dará acceso a un Virtual Data Room (VDR). Tras esto se reciben las Ofertas Vinculantes (Binding-Offer) y se realiza la etapa final de negociación para llegar al cierre de la Transacción.

# Etapas del proceso de compra / *Buy-Side*



## Fase 1: Análisis de mercados e identificación de potenciales Targets [1-3 meses]

La primera fase del proyecto consiste en un análisis de la industria y los mercados objetivos, entendiendo su evolución y expectativas futuras del mismo, identificación de actores relevantes y definición de potenciales Targets. En esta etapa se determina una lista corta de las empresas Targets que sean de interés para el Cliente, identificando información general de la compañía, junto con los dueños y potenciales contactos.

## Fase 2: Estudio de Targets [3-4 meses]

A partir de la lista de Targets prioritarios identificados en la etapa previa, se profundiza su análisis, contactando a sus dueños y/o accionistas relevantes, de modo de evaluar un potencial apetito por llevar a cabo una Transacción, para lo cual se firmará un NDA con los respectivos Targets interesados en avanzar. El estudio de los Targets incluye la estimación de una referencia de valor del negocio, y precio objetivo. Esta etapa culmina con la preparación de una presentación con la información y análisis de todas las empresas Targets y la estrategia tentativa a llevar a cabo con cada una de ellas.

## Fase 3: Negociación y Cierre de la Transacción [2-3 meses]

A partir de la definición de un Target específico, se preparará una oferta indicativa (NBO), que ante su aceptación, se avanzará en un proceso de Due Diligence del negocio, estudiando los aspectos relevantes que permitan confirmar la oferta, y avanzar en la negociación de un contrato de compraventa y Cierre de la transacción.

**M**ALTADIRECCION  
CAPITAL | LATAM