

## Asesoría a Empresas familiares en la incorporación de socios estratégicos

### Introducción

Al realizarse la planeación estratégica de una Empresa hay momentos importantes para sus propietarios en los cuales la evaluación de mecanismos no tradicionales pueden ser fuentes alternas para alcanzar los objetivos planteados. Una de estas fuentes es el considerar la incorporación dentro de la estructura societaria de nuevos accionistas o inversionistas estratégicos, quienes tienen la capacidad de aportar recursos frescos, know how, experiencia, contactos, entre muchos otros.

Son variadas las razones y situaciones en las cuales surge este interés por parte de los propietarios: la planeación sucesoral de los accionistas actuales, el deseo de sus accionistas de monetizar parte del trabajo realizado por tantos años, el disponer de los recursos necesarios, nuevo conocimiento, experiencia, equipo más robusto, entre otros, para ejecutar un plan de crecimiento, fortalecer el gobierno corporativo, etc.

La incorporación de un socio estratégico dentro de la estructura societaria requiere en la práctica de una venta de acciones de la Empresa, total o parcial, a favor de este nuevo socio. Dada la complejidad de este tipo de Transacciones y el impacto que tiene en la organización, la familia propietaria, entre otros, es recomendable el acompañamiento de asesores financieros encargados de estructurar de manera profesional el proceso.

El presente documento contiene una breve introducción informativa acerca de este tipo de Transacciones y la metodología empleada por Gutiérrez Márquez Asesores durante nuestro acompañamiento.

### I. Etapas del Proceso

La incorporación de un socio estratégico en la Empresa, mediante una venta parcial o total de sus acciones a favor de inversionistas, normalmente se desarrolla en 5 diferentes etapas, las cuales se describen a continuación:

#### 1. Elaboración de la información y valor estimado de la Transacción

Al analizar la información de la Empresa y de la Industria se definen los parámetros y el discurso con el cual se realizará al acercamiento con potenciales inversionistas interesados en participar en la Transacción.

En esta etapa es aconsejable establecer el valor esperado por la venta de las acciones, sin que sea necesario adelantar un proceso de Valoración de la Empresa.

En esta etapa no se revela a terceros información que les permita conocer o inferir que los accionistas de la Empresa tienen la intención de iniciar un proceso de venta sobre esta. Lo anterior con el propósito de evitar filtraciones de información y mantener confidencialidad ante sus clientes, proveedores, empleados y demás partes vinculadas a la Empresa.

## **2. Ronda e invitación a posibles inversionistas**

Una vez la metodología de contacto inicial se encuentre definida y la información analizada, se realiza un acercamiento y una invitación a potenciales inversionistas para que participen en la Transacción.

Esta etapa servirá como base para medir el interés que Empresarios del extranjero tengan sobre el mercado colombiano y su ingreso mediante una adquisición parcial o total de una compañía en marcha.

Notas:

- Hasta esta etapa aún no se ha revelado a inversionistas o terceros el nombre de la Empresa, con el ánimo de proteger la confidencialidad del proceso.
- Los inversionistas a quienes se invitan a participar del proceso son normalmente Empresarios de la región latinoamericana pertenecientes a su misma industria y Fondos de Capital Privado cuyo objeto social es invertir en empresas Latinoamericanas. Sin embargo, la lista de candidatos se define conjuntamente entre Uds. y nosotros.

## **3. Formalización del proceso, suministro de información a potenciales inversionistas y Oferta económica No Vinculante**

En el evento que en la etapa previa se evidencie interés por parte de potenciales inversionistas, entonces se procede a formalizar el proceso mediante la suscripción de acuerdos de confidencialidad y cartas de intención que deberá presentar. Solamente hasta este punto se procede a revelar al interesado el nombre de la Empresa.

Con nuestra asesoría se definirá la información interna de la Empresa que deberá suministrar al potencial inversionista con el ánimo que este elabore una oferta económica No Vinculante por la adquisición de las acciones. Es importante indicar que nuestra experiencia nos permite indicarles aquella información que se puede omitir suministrar hasta este punto, en un claro beneficio para Ud. al proteger aquella altamente sensible.

## **4. Debida diligencia**

Condicionado a que la Oferta económica No Vinculante presentada por el potencial inversionista satisfaga la expectativa económica de los accionistas, se procede a abrir el resto de la información para que el interesado adelante el proceso de debida diligencia con el fin de elaborar una validación y auditoría sobre los aspectos jurídicos, tributarios, contables, financieros, comerciales, laborales, entre otros, de la Empresa.

## **5. Cierre de la Transacción**

Se definen los aspectos finales, análisis de los hallazgos encontrados en la debida diligencia y suscripción de documentos jurídicos para formalizar la Transacción de venta.

## II. Cronograma de trabajo y tiempos estimados

El cronograma que a continuación se describe puede sufrir modificaciones por razones no atribuibles a las partes vinculadas, lo cual derive en un proceso más largo o corto al inicialmente planteado; GM no puede comprometerse ni garantizar el éxito de la Transacción, por lo cual no asumirá responsabilidades de ningún tipo en el evento que esta no logre ejecutarse.

CRONOGRAMA DE TRABAJO												
MESES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Etapa I - Elaboración de la información y valor estimado de la Transacción												
Etapa II - Ronda e Invitación a Inversionistas												
Etapa III - Formalización del proceso, suministro de información a posibles inversionistas y Oferta económica No Vinculante												
Etapa IV - Debida diligencia												
Etapa V - Cierre de la Transacción												

## III. Honorarios

Los asesores financieros normalmente estructuran estos procesos con un honorario de éxito, esto es, determinar un porcentaje sobre el valor de la Transacción, el cual es pagadero en el único evento que la Transacción se ejecute. De esta forma el Empresario tiene la certeza que su asesor estructure muy bien el proceso, en un claro beneficio para él.

En algunas ocasiones se sugiere un Fee anticipado, con el propósito de estudiar la información y estructurar el proceso.