

Due Diligence



Durante una transacción, la realización de una Debida Diligencia se hace imprescindible para cubrir las necesidades de información que requieren compradores/financiadores.

Proceso

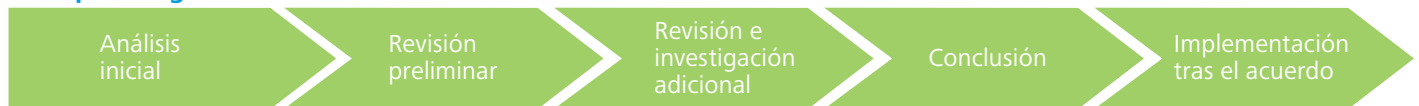
Características del proceso

- **Financiero**
 - Análisis de rentabilidad
 - Análisis de balance
 - Análisis flujos de caja
- **Fiscal**
- **Legal**
- **Laboral**
- **Inmobiliario**

¿Qué buscan los destinatarios?

- Identificación "Deal Breakers".
- Análisis de la rentabilidad recurrente EBITDA Normalizado.
- Un análisis de los "drivers" clave en la evolución histórica del negocio.
- Capacidad de generación de flujos de caja.
- Calidad de los activos y pasivos.
- Análisis del capex histórico y plan de inversión futuro.
- Análisis de la deuda neta de la compañía.
- Un análisis del plan de negocio y de su solidez y sensibilidades / "upsides" del plan.
- Un análisis detallado de las distintas líneas de actividad.
- Identificación / cuantificación de contingencias y áreas de riesgo.
- Análisis de la posición fiscal del objeto de la transacción. Planificación fiscal.
- Asesoramiento durante el proceso y en la elaboración de las R&W, disclosers y cláusulas de responsabilidad.
- Asesoramiento técnico - arquitectónico, comercial y operativo en cualquier transacción de un bien inmobiliario de forma individual o para una cartera de activos.

Enfoque integral



El asesoramiento de *Due Diligence* permite asesorar y ayudar a nuestros clientes durante todo el proceso de estructuración de una transacción, en la negociación de contratos y en el posterior seguimiento de la inversión realizada en relación con todos aquellos aspectos acordados en el momento de la compra.

Nuestro asesoramiento en *Due Diligence* incluye una amplia diversidad de situaciones, abarcando desde aquellos aspectos cuyo objetivo es fundamentalmente "comprobatorio" de la información que dispone el inversor, a aquellos cuyo objetivo principal es el análisis de dicha información, tanto desde el lado del vendedor como del comprador como para clientes corporativos y fondos capital privado.

Asesoramiento al vendedor Vendor Due Diligence

Cada vez más, gracias en parte a una mayor consolidación de la práctica de capital privado y junto con el crecimiento de una masa crítica importante de sociedades en las que los inversores han cubierto su ciclo natural de permanencia, se produce la circunstancia en la que es el vendedor el que solicita a sus asesores la elaboración de un informe de due diligence para posteriormente ofrecérselo a potenciales compradores, probablemente en el marco de un proceso de subasta.

Un informe de *Vendor Due Diligence* permite:

- Apoyar a la Gerencia General en el proceso de identificación de aspectos relevantes para la toma de decisiones en el contexto de la transacción.
- Permite que el proceso se realice de la forma más eficiente posible con un considerable ahorro de costos y tiempo para el equipo gestor.
- Presentar y analizar información consolidada de naturaleza financiera sobre el Grupo Objetivo.
- Proporcionar un grado de confianza razonable acerca de la consistencia de la información disponible para los potenciales compradores.
- Ofrecer al futuro comprador una visión independiente sobre aspectos tan relevantes como la calidad del EBITDA, deuda neta y capital circulante, capacidad de generación de flujos de caja, análisis de las inversiones en activos (capex histórico) y del plan de inversión futuro. Análisis del plan de negocio (solidez y sensibilidades / fortalezas), etc.



Vendor's Assistance

Atendiendo a la tipología de procesos, el vendedor estima necesario el asesoramiento en otros servicios complementarios al de *Vendor Due Diligence* denominados *Vendor's Assistance*.

Nuestra colaboración en este área consistirá en acompañar a la Dirección de la compañía en la preparación de sus presentaciones y en la respuesta a las preguntas que potenciales compradores puedan formular, anticipando posibles alternativas a asuntos que puedan ser objeto de negociación. Para ello mantendremos una coordinación proactiva con sus asesores legales, fiscales, financieros y contables con el objetivo de cumplimiento de plazos.

Estos servicios incluyen:

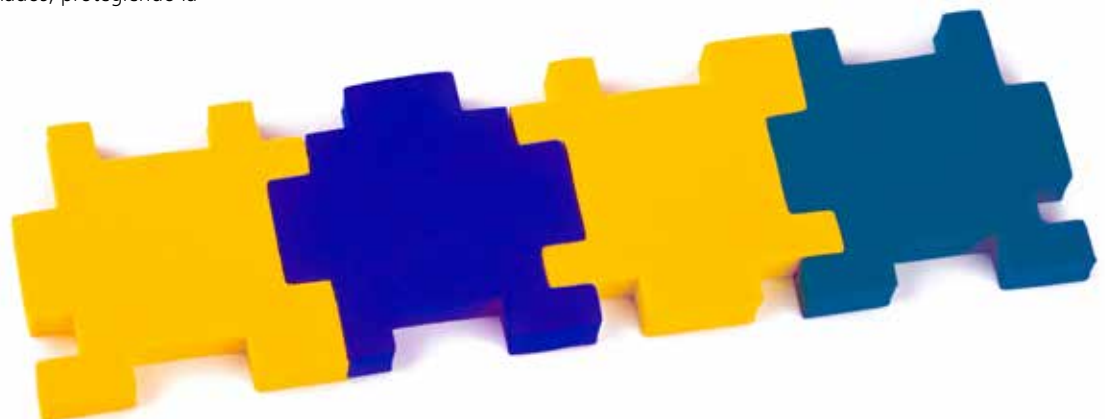
- Asistencia y colaboración en la preparación del *Management Presentation* para los compradores. Evaluación experta de la consistencia de los informes y presentaciones proporcionados por la Gerencia a los compradores.
- *Data Room Content*: Colaboración en la preparación del contenido de la información que será incluida en el *Data Room*.
- *Data Room Support*: Soporte en la organización y gestión del *Data Room*.
- *Management Support*: Colaboración en la preparación de las respuestas que surjan durante el proceso de revisión del *Data Room* por parte de los potenciales compradores.
- Recomendación experimentada en base a la información a incluir para minimizar en lo posible requerimientos adicionales de *due diligence* confirmatorias, garantías e indemnidades.
- Una gestión eficaz de la información que reduzca en lo posible sus riesgos asociados, protegiendo la comercialmente sensible.

Asesoramiento al comprador

Due Diligence del comprador

Nuestros servicios consisten en ayudar a un potencial comprador, bien sea corporativo o capital privado, en el proceso de análisis del activo en el contexto de una transacción. Como parte de nuestro asesoramiento podemos asesorarles en:

- Identificación de los "*Deal Breakers*" (aspectos o condiciones clave del proceso).
- Análisis de la rentabilidad recurrente (EBITDA Normalizado).
- Análisis de los indicadores clave en la evolución histórica del negocio y del conjunto de las operaciones de la Sociedad.
- Capacidad de generación de flujos de caja.
- Calidad de los activos y pasivos.
- Análisis de las inversiones en activos (capex histórico) y del plan de inversión futuro.
- Análisis de la Deuda Neta de la compañía. Identificación de partidas asimilables a deuda.
- Análisis del capital circulante normalizado.
- Análisis del plan de negocio (solidez y sensibilidades / fortalezas).



Asesoramiento en contrato de compraventa para vendedores y compradores (acciones y activos)

Nuestro trabajo de asesoramiento en contratos de compraventa consiste en asegurar que el comprador adquiera y el vendedor entregue lo acordado y en las condiciones negociadas. El contrato debe establecer con claridad lo que el comprador cree que está comprando (objeto) y el precio de compra (precio); y si el negocio objeto de la compra no es como el comprador creía, el *Sales and Purchase Agreement* (Contrato de Compraventa) debe recoger los mecanismos que permitan que el comprador, en un momento dado, rechace la operación; o reciba cierto dinero en contraprestación o ajuste del precio pactado. En concreto, podemos asesorarle en:

- Estructurar el precio de compra (en particular, libre de caja y deuda) o cualquier otra modalidad que pudiera resultar de interés para las partes.
- Determinar el precio de compra mediante la aplicación de uno de los siguientes mecanismos:
 - *Completion accounts* (cuentas de cierre) a través de la modalidad libre de caja y deuda u otra figura utilizada.
 - *Locked box mechanisms*.
- Asesorar en la definición de manifestaciones y garantías e *indemnities*.
- Identificar otros posibles *earn-outs* (pagos diferidos).

Determinación de ajuste en precio

Asesoramiento a nuestros clientes sobre la determinación del ajuste en precio establecido sobre la base de los acuerdos establecidos con anterioridad en el acuerdo de compraventa. Nuestro trabajo Incluye la aplicación de procedimientos dirigidos a:

- Garantizar como experto independiente la exactitud y veracidad de los cálculos de ajuste en precio según establezca el contrato de compraventa.
- Revisar la correcta aplicación de los acuerdos alcanzados en el contrato de compraventa en partidas tales como EBITDA, Deuda Neta y Capital Circulante, fundamentalmente.
- Comprobar que las cifras correspondientes a epígrafes contables empleados en los cálculos de los ajustes se corresponden con las establecidas en el contrato de compraventa.

