

GUÍA

1. Resumen de la operación que se propone al fondo

- a. Tipo de operación: Compraventa o Ampliación de Capital.
- b. Importe que se solicita al fondo. Si es ampliación indicar si algún otro accionista o inversor suscribe conjuntamente con el fondo. Indicar si el desembolso es en varias fases o en una única. Si es venta indicar si el pago es aplazado y si este está condicionado a algún hito.
- c. Participación o Rango de participación que le corresponde al Fondo. Inventario del 100% del accionariado antes y después de la operación.
- d. Motivo de la operación. Si es venta explicar porque desinvierten los accionistas y si es ampliación cual es el destino y el objetivo de los fondos que se aportan.
- e. Breve justificación económica de la compañía. Indicar si la valoración de la misma está basada en sus activos, sus resultados actuales, sus expectativas futuras, o en comparaciones con otras operaciones realizadas sobre compañías similares.

2. Información sobre la Compañía

- a. Describir los productos o servicios que presta la compañía o el grupo. Centrándose en los que realmente aportan más en términos de beneficios o volumen de ingresos.
- b. Describir la o las diferencias de los productos o servicios de la compañía con respecto a la competencia o a los productos alternativos. Diferencias en precio y calidad. Posicionamiento del producto (como es visto por el cliente) vs la competencia.
- c. Organigrama con los diferentes departamentos y su responsable y empleados. Descripción de los procesos que lleva el producto o servicio. Que hace o que procedimiento tiene cada departamento en la cadena de producción. Indicar los puestos claves dentro del proceso.
- d. Describir el equipo directivo (CV) y el personal clave dentro de la organización.
- e. Breve inventario de los principales activos productivos, que hacen, su capacidad y su antigüedad y valor de coste.
- f. Clientes. ABC de la facturación anual de los tres últimos ejercicios por cliente. Antigüedad o periodo desde el que se lleva trabajando con el cliente. Comentarios sobre la rotación de los clientes. Describir la contratación estándar con los clientes, si es anual o plurianual y términos relevantes de los contratos (plazos, precio fijos o variables, etc). Número de potenciales clientes. Y cualquier otra información relevante sobre los clientes, riesgo de cobro, vinculación etc.
- g. Describir los canales de comercialización.
- h. Detalle en su caso de la cartera contrata o pendiente de contratación.
- i. Proveedores. ABC de los gastos de los principales proveedores de los últimos dos años. Describir la relación contractual con los principales proveedores y la relación de dependencia y negociación de la compañía con ellos. Existen alternativas a los mismos.
- j. Personal. Indicar el convenio que aplica en la empresa. Si existe convenio indicar sus principales términos económicos y temporales y como afecta el mismo al coste de la plantilla en el medio plazo. Indicar el clima laboral (absentismo, rotación) y las dificultades de suplir los puestos y formas de retener el talento o los puestos claves. Indicar si existen acuerdos de retribución variable en función de los resultados.

3. Información del Mercado

- a. Describir la cadena de valor del producto/servicio desde su inicio hasta el consumidor final.
- b. Describir la demanda. Explicar los drivers o motivaciones del consumo. Cuáles son los productos alternativos y porque el consumidor elige este producto o el alternativo.
- c. Explicar la evolución de la demanda de consumo de los últimos años explicando su evolución.
- d. Indicar cuáles son las expectativas de la demanda para los próximos años (indicando la fuente de las estimaciones) o al menos las hipótesis en que se basa dicha expectativa.
- e. Hablar de la evolución de los precios en general del producto en los últimos años, y la prevista y que es lo que marca su evolución principalmente (competencia, materias primas, convenio laborales etc).
- f. Oferta. Describir quienes son los principales competidores con los que se encuentra la compañías y como competimos contra ellos. Identificar los principales operadores del sector y alguno en el que podamos fijarnos como modelo o posicionamiento que desea la compañía.
- g. Indicar si existen patronales o revistas especializadas del sector de donde obtener información del mercado.
- h. Indicar las operaciones de compra de compañías que haya habida en su sector mas relevantes.

4. Planes futuros

- a. Describir donde estamos, donde queremos llegar y sobre todo y de manera concreta como y porque podemos llegar allí. En cada caso describir:
 - i. Detallar el nuevo plan comercial o canal de distribución.
 - ii. El nuevo producto que se lanza.
 - iii. Las nuevas instalaciones que se abren o sustituyen a las anteriores.
 - iv. El nuevo mercado nacional o internacional que se aborda.
 - v. La compañías que se adquiere y sus sinergias con las sinergias.
 - vi. El plan de ahorro de costes u optimización del proceso.
 - vii. Cambios en el equipo directivo y la estrategia.
 - viii. ...

5. Información Financiera

A continuación se presenta un modelo en hoja de Excel que puede servir de guion de la minima información financiera que se requiere.

Información financiera

6. Conclusiones

- Indicar los dos argumentos por los que consideráis atractiva la inversión que se propone. En dos líneas.
- Indicar los dos riesgos más importantes que veis a la inversión.