GUÍA PARA EMPRESAS LATINOAMERICANAS DE TMT QUE SE PREPARAN PARA RECIBIR INVERSIÓN EXTRANJERA

BDO

CONTENIDO

Introducción 3
Preparándose para una negociación 4
- ¿Qué busca lograr y cuándo? 4
- Conozca el valor de su empresa 5
- Lo que la inversión extranjera puede aportar 6
- Preparándose para la debida diligencia 7
- Conozca lo que los inversionistas esperan y quieren 8
- Comience a prepararse temprano 9

Negociando un trato 10
- Donde se centran las negociaciones 10
- Establecimiento de objetivos financieros y fiscales 11
- Conozca el software y las preocupaciones de la solución. 12
- Posibles problemas de Propiedad Intelectual (PI) 13
- Defina los objetivos de sus ganancias (en inglés, earn-out goals) 14

Colaboración posterior al acuerdo 15
- Planifique su colaboración 15
- Establezca objetivos claros y comuníquelos 16

Principales tipos de inversión / inyección de capital 17
- Las opciones 17
- Capital de Riesgo 18
- Capital privado 19

Nota final 20
- Obtenga el asesoramiento y los asesores adecuados 20

TMT latam – contactos 21

INTRODUCCIÓN

Las empresas latinoamericanas de tecnología, medios y telecomunicaciones (TMT) han demostrado una notable resiliencia durante la pandemia. Sus esfuerzos y su enorme potencial no pasan desapercibidos. Los últimos años han visto una rápida aceptación de las oportunidades de mercado a medida que los esfuerzos de digitalización se aceleran en todas las industrias.

Para muchas empresas latinoamericanas de TMT, puede ser el momento adecuado para considerar aumentar el capital de crecimiento; por ejemplo, a través de un acuerdo de fusiones y adquisiciones.

Las cifras de inversión muestran una trayectoria ascendente, incluido el creciente interés de empresas e inversionistas extranjeros.

Un motor de inversión es el potencial de mercado en América Latina. Históricamente, la región ha visto disparidades significativas entre los segmentos de la población. Si bien algunos todavía existen, muchas de esas fronteras se están desmoronando. La clase media está creciendo, las tasas de penetración de Internet son altas y la disponibilidad de talento es enorme.

Un tema central para muchas nuevas soluciones y tendencias de TMT en América Latina es la inclusión. Gracias a los avances tecnológicos, las empresas emergentes, en expansión y establecidas están ampliando su base de mercado para incluir segmentos de población desatendidos por enfoques tradicionales y ubicaciones fuera de los centros financieros y las grandes ciudades.

Como se detalla en un artículo reciente en el blog BDO Global Tech and Media Watch, esta es una de las razones del aumento de la actividad en sectores como Fintech, Healthtech, e-Commerce, EdTech y muchos más.

El interés de inversión resultante incluye empresas de todos los tamaños, pero es particularmente fuerte en el mercado medio y en los espacios de empresas emergentes o ampliadas. Las inversiones récord de capital de riesgo y la intensa actividad de capital privado apuntan a que este es el caso. Ellos, y las empresas que buscan fusiones y adquisiciones, tienen cualidades y habilidades únicas que pueden ayudar a llevar a las empresas de TMT al siguiente nivel.

En esta guía, los expertos de BDO responden algunas de las muchas preguntas que tienen los fundadores y equipos de administración de empresas latinoamericanas al considerar la inversión extranjera. Por ejemplo, qué tipo de inversor se adapta mejor a su situación y ambiciones, y cuáles pueden ser las ramificaciones potenciales para su futuro como líder de a empresa.

Además, la guía ayudará a su empresa a través de los pasos principales entre las consideraciones de inversión inicial y la colaboración posterior a la adquisición.

PREPARÁNDOSE PARA UNA NEGOCIACIÓN

¿Qué busca lograr y cuándo?

Mire al horizonte. Sueñe grande. Suena sencillo, pero ¿qué es exactamente lo que sueña con ver en el horizonte?

Para las empresas de TMT, las respuestas a menudo se centran en las ambiciones de crecimiento. Sin embargo, alcanzar el máximo potencial de su empresa implica algo más que ir de A a B. Requiere muchos pasos, cada uno de los cuales necesita una cuidadosa consideración.

Al considerar sus ambiciones, los fundadores y los equipos de gestión pueden concluir que se necesita una inversión extranjera.

El capital privado (PE), el capital de riesgo (VC), los préstamos y las uniones de fusiones y adquisiciones son algunas de las fuentes más comunes para obtener capital. La inversión externa también puede igualar el acceso a conocimientos y experiencia relevante.

Identificar qué vía de inversión seguir puede comenzar con preguntas como:

¿Está buscando sacar adelante su empresa o una salida?

En cualquier caso, ¿cuál es su cronograma?

¿Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de su empresa y solución?

¿Cómo le ayudará obtener capital adicional?

¿Cuáles son sus planes para el capital recaudado?

¿Qué habilidades básicas espera que traiga un inversionista externo?

¿Cuánto control está dispuesto a ceder?

Examinaremos los pros y los contras de las principales vías de inversión como PE y VC más adelante en esta guía. Por ahora, simplemente notaremos que las empresas de TMT que consideran capital externo deben comenzar por mirar hacia adentro. Examinar las fortalezas y debilidades, y las ambiciones, ayudará a identificar qué vía de financiación se adapta mejor a su empresa y situación.

Sin embargo, una observación general es que, independientemente de la vía de inversión que decida seguir una empresa de TMT, es probable que el camino a seguir sea desafiante. La gerencia y los empleados de la empresa tienen experiencia y conocimientos sobre su negocio e industria, pero rara vez tienen experiencia en la presentación de datos y números históricos detallados a inversionistas externos. Los números y datos en cuestión a menudo están relacionados con registros contables y financieros.

En otras palabras, las empresas de TMT suelen ser más sólidas en áreas como las proyecciones de ganancias futuras y el potencial de crecimiento, pero carecen de experiencia en la presentación de números anteriores y en su uso como base para contar una historia de inversión completa.

Su situación actual, mercado y solución, junto con perspectivas, fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades, así como objetivos a corto, mediano y largo plazo, deben analizarse objetivamente.

Como fundador o equipo de administración impulsado por la pasión, responder objetivamente a tales preguntas puede requerir asistencia externa. Los asesores capaces de encontrarse con usted a la altura de los ojos con una comprensión de su situación, mercado y soluciones proporcionan un buen compañero de combate.

Conozca el valor de su empresa

La propuesta de valor de las empresas latinoamericanas de TMT va en aumento. Las nuevas tecnologías y soluciones, entre otras cosas, les han ayudado a demostrar que involucrar a la base de clientes a menudo desatendida de la región es rentable y altera los enfoques tradicionales.

Contrarrestando las ventajas está el impacto de COVID-19 en las operaciones comerciales y la necesidad de revisar y recalcular las ganancias futuras y las proyecciones de crecimiento.

Junto con los asesores financieros y comerciales, su empresa aún debería ser capaz de producir estimaciones de valor sólidas.

Los equipos de gestión de la empresa deben equilibrar objetivos ambiciosos y alcanzables al formular el valor actual y las perspectivas de crecimiento. Las valoraciones poco realistas pueden disminuir la confianza y afectar negativamente las negociaciones de acuerdos.

Generalmente, los múltiplos de ingresos o EBITDA (ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización) se utilizan como criterios para calcular el valor de su empresa. Estas métricas a menudo están relacionadas con acuerdos similares, lo que puede crear desafíos en los mercados latinoamericanos con poca actividad de fusiones y adquisiciones.

La lista exhaustiva a continuación ilustra la cantidad de datos e información que forman la base de las estimaciones de valor:

Tecnología: incluidos sus productos, servicios, Propiedad Intelectual e I+D. Además, qué tan antigua y preparada para el futuro es su pila de tecnología.

Tendencias de la industria: en niveles macro y micro, incluida la forma en que sus soluciones coinciden con las preferencias de los clientes.

Competencia: Sus principales competidores y cómo puede superarlos a través de ventajas tecnológicas o financieras es fundamental para la inversión.

Ingresos: incluye los ingresos actuales, el crecimiento histórico, las tasas de retención, los ingresos recurrentes anuales y el costo de adquisición de clientes.

Ingresos a flujo de efectivo: capacidad de convertir los ingresos en flujo de efectivo positivo y crecimiento en activos líquidos.

Potencial de crecimiento: Oportunidades para aumentar los ingresos y la rentabilidad.

Ventas: ventas adicionales, tasas de retención y rendimiento histórico de ventas.

Escenarios: cuánto tiempo puede mantener las operaciones sin una inyección de capital nuevo.

Pila de software: ventajas competitivas únicas de su software y soluciones, IP relacionada y niveles preparados para el futuro.

Además, el análisis de los inversionistas puede cubrir la vida útil de su empresa, incluido el rendimiento actual y pasado de las métricas clave y el valor de los activos materiales y no-materiales, como la Propiedad Intelectual (PI).

Lo que la inversión extranjera puede aportar

Independientemente del tipo de inversión o inversor que busque, la lista de ventajas potenciales, fuera de la obtención de capital adicional, es larga.

La consideración de vías de inversión específicas comienza con la identificación de sus necesidades de capital y las áreas en las que puede necesitar ayuda. La mayoría de los inversionistas pueden ofrecer un amplio apoyo, pero cada uno tiene áreas de enfoque y competencias básicas específicas. Veremos más de cerca este aspecto en capítulos posteriores.

Una lista de ventajas generales de trabajar con inversionistas externos incluye:

- Experiencia en consolidación de mercado: la colaboración con inversionistas externos puede significar una ruta más fácil para expandir y consolidar su posición en el mercado.
- Redes de contactos y clientes: los inversionistas suelen tener amplias redes y pueden conectarlo con expertos en negocios, clientes potenciales y contactos relevantes.
- Simplificación de las operaciones: los procesos comerciales internos pueden retrasarse en la trayectoria de crecimiento y crear cuellos de botella. Los inversionistas externos pueden ayudar a optimizar las operaciones organizativas y financieras.
- Perspectivas financieras: la asistencia externa puede ayudar a su empresa a navegar por el cumplimiento regulatorio y financiero en todas las áreas en las que una empresa está activa o planea estar activa.
- Visión objetiva: nada puede reemplazar la pasión y la experiencia técnica. Sin embargo, se puede aumentar con evaluaciones externas, objetivas y centradas en datos de su desempeño.
- Opciones de salida: la inversión extranjera proporciona una vía de salida para los fundadores y los equipos de gestión que buscan cosechar la recompensa del arduo trabajo de muchos años.

Considerar la inversión también implica observar dónde se alinean los intereses y dónde pueden diferir. Pueden surgir desafíos potencialmente debido a la falta de enfoque en alinear el interés a través de consideraciones profundas, formular estrategias futuras y establecer objetivos claramente al principio del proceso de negociación.

En todos los casos, considere asociarse con asesores financieros. Sus conocimientos objetivos pueden proporcionar una segunda opinión sobre dónde tiene la mayor necesidad de apoyo de los inversionistas y qué inversionistas potenciales están mejor equipados para satisfacer esas necesidades.

Preparándose para la debida diligencia

Se lleva a cabo mucho trabajo antes de sentarse a la mesa de negociaciones. Por ejemplo, usted y el inversor habrán examinado cómo debe valorarse su empresa y su potencial futuro.

Las evaluaciones de los inversionistas se basarán en los datos disponibles a través de su sala de datos, así como en otra recopilación de información. Informará su posición inicial para las negociaciones.

Su análisis de estos datos a menudo se denomina debida diligencia. Aquí, los inversionistas buscarán respuestas detalladas a preguntas como:

- Ventas y previsiones: ¿Cuáles son sus canales de venta? ¿Qué tan amplia es su base de clientes? ¿Cuáles son sus tasas de abandono y retención? ¿Tienes fosos económicos o de producto?
- Productos, estrategia de productos y cartera: ¿Cuáles son las ventajas competitivas de sus soluciones? ¿Cómo se pueden actualizar? ¿Qué otros productos están desarrollando?
- Situación del mercado: ¿Cuál es su mercado actual en términos de segmentos y geografía? ¿Qué verticales o regiones relacionadas están abiertas para movimientos de expansión?
- Gerencia y empleados: ¿Tiene su equipo gerencial un historial comprobado de crecimiento? ¿Cómo se asegurará de que los empleados clave se mantengan a largo plazo? ¿Qué planes de opciones sobre acciones existen y cómo pueden influir en la retención de empleados, sin mencionar un acuerdo de fusiones y adquisiciones?
- Tecnología: ¿Qué tipo de software y hardware utiliza? ¿Tiene alguna dependencia de terceros? ¿Cuál es su exposición a los riesgos de ciberseguridad y protección de datos?
- Impuestos y legal: ¿Cuál es su potencial exposición fiscal? ¿Cómo está constituida su empresa? ¿Qué acuerdos de accionistas ya están en vigor?

Para estar lo más preparado posible y asegurarse de tener los datos correctos disponibles, las empresas de TMT pueden realizar un proceso de debida diligencia del proveedor o actividades similares de debida diligencia del lado del vendedor.

Esta es una debida diligencia realizada por un asesor financiero antes de las negociaciones para identificar y mitigar cualquier problema potencial. Dicho proceso puede, entre otras cosas, identificar áreas donde la atención y el trabajo antes de las negociaciones pueden ayudar a mejorar el resultado de su negociación.

Conozca lo que los inversionistas esperan y quieren

Las empresas de TMT tienen una amplia gama de opciones de inversión abiertas para ellos. Esto incluye todo, desde inversionistas ángeles hasta grandes firmas de capital privado, SPAC y empresas multinacionales.

Si bien existen claras diferencias en las prioridades de los inversionistas y los puntos focales, también hay superposiciones claras. Estas áreas serán de gran importancia sin importar con qué grupo de inversionistas participe en las negociaciones del acuerdo.

Una de esas áreas es el potencial de crecimiento de su empresa. Una forma de ver el potencial de crecimiento es como los próximos pasos en la historia de crecimiento en desarrollo de su empresa.

Su narrativa en torno a la historia de crecimiento puede tomar la forma de una aventura clásica, con su empresa como héroe o como una historia sobre sus clientes a quienes empodera para que dejen de perder tiempo y recursos. Hay muchos otros enfoques, pero la mayoría incorporará lo siguiente de alguna forma:

- Antecedentes: Por qué lanzó su empresa.
- Comienzo: cómo fue la fundación y cómo ha progresado desde entonces.
- Proceso: ¿Cuál es la esencia de lo que hace y en qué se diferencia de otros enfoques?
- Producto: lo que su producto hace por sus clientes y lo que lo hace único, tanto hoy como en el futuro.

Recuerde comenzar con la historia, pero asegúrese de que cada aspecto esté respaldado con datos y análisis sólidos.

Estas áreas ayudarán a un inversionista a medir su escalabilidad, su capacidad para escalar sus soluciones verticalmente, horizontalmente, geográficamente, a través de I+D, agrupación o mediante adquisiciones complementarias. Demostrar que su empresa y su equipo directivo están preparados para tales cambios y que sus soluciones pueden escalar sin problemas puede ser un punto de enfoque central durante las negociaciones.

Esto también se aplica a su historial de gestión, incluidas las credenciales y la capacidad de su equipo para generar crecimiento y aumentar la eficiencia en toda la empresa, incluidas las áreas financiera, fiscal y contable. Además, un inversor querrá evaluar su capacidad para llevar a la empresa al siguiente nivel.

Comience a prepararse temprano

Es probable que las solicitudes de datos e información de los inversionistas continúen durante todo el proceso de negociación. El nivel de detalle puede sorprender a las empresas de TMT, especialmente en lo que respecta a asuntos financieros y fiscales, como métricas de ventas históricas, incertidumbres y beneficios fiscales, así como datos financieros históricos.

Las negociaciones de acuerdos sin solicitudes y factores imprevistos son casi inauditas, pero las empresas pueden hacer mucho para minimizar este tipo de interrupción. La clave es empezar con mucha antelación.

Si es posible, es una buena idea comenzar los preparativos del acuerdo unos 12 meses antes de la debida diligencia. Este marco de tiempo le brinda un margen para trabajar en la identificación y mitigación de posibles problemas, preparar la documentación y optimizar su empresa para un proceso de inversión con el mínimo efecto adverso en las operaciones diarias.

Los preparativos incluyen una amplia variedad de tareas y áreas, que incluyen:

- Análisis de los contratos de los empleado.
- Análisis de riesgos legales y fiscales.
- Identificación de datos para su uso en la sala de datos.
- Estructuración de dichos datos.
- Garantizar que la documentación esté en su lugar para los procesos comerciales.
- Desarrollo de historia de crecimiento y datos de apoyo.
- Creación de una visión general y previsiones del mercado.
- Estructuración de perspectivas de ganancias futuras.

Esta lista exhaustiva pretende subrayar que sus preparativos para el mañana deben comenzar hoy.

A menudo, un buen punto de partida es revisar qué datos históricos y actuales están disponibles y luego considerar cómo estructurar y presentar los datos, la información y los documentos durante la negociación de un acuerdo.

Los inversionistas potenciales también querrán saber sus planes para cualquier capital recaudado. ¿Cómo lo implementará para ayudar a aumentar los ingresos y aumentar el crecimiento y la rentabilidad? Considere que un inversionista probablemente querrá opinar sobre este proceso. El desarrollo de escenarios y planes que cubran múltiples escenarios de crecimiento e inversión puede ayudar a ilustrar que está preparado para enfrentar desafíos futuros y está abierto a discusiones sobre el despliegue de capital.

NEGOCIANDO UN TRATO

Donde se centran las negociaciones

Como regla general, los inversionistas buscan un retorno sustancial de las inversiones dentro de un marco de tiempo establecido. El marco de tiempo y el método para cosechar esas recompensas variarán. Los tiempos de colaboración o espera (en situaciones que involucran una adquisición) se han prolongado debido a COVID.

Dicho esto, trabajar con socios de inversión que tienen un enfoque de crecimiento centrado en los rendimientos y con limitaciones de tiempo requiere una comprensión clara de los objetivos que debe alcanzar. Esto puede incluir la expansión a nuevos mercados o espacios de la industria, o el crecimiento inorgánico a través de adquisiciones complementarias.

Los fundadores de la empresa TMT y los equipos de gestión que buscan inversiones deben ser conscientes del enfoque de crecimiento de los inversionistas. Durante las etapas iniciales de preparación del trato, la empresa debe trabajar para crear planes y estrategias detallados para lograr un crecimiento a corto y mediano plazo sin poner en riesgo las perspectivas a largo plazo de la empresa.

Este enfoque también será beneficioso en relación con la comprensión de los puntos de enfoque durante las negociaciones, tales como:

Tecnología: Productos, servicios, Propiedad Intelectual e R&D. Derechos de Propiedad Intelectual y resistencia a los desarrollos tecnológicos.

Gerencia/empleados: Historial, estado del contrato y experiencia relevante escalando y produciendo crecimiento.

Planificación de la sucesión: duración del contrato, beneficios, opciones sobre acciones de los empleados y su estrategia de retención de empleados.

Planes de contingencia: Resiliencia a la industria y desarrollos macroeconómicos, incluido COVID.

Tendencias del mercado: Cambios potenciales en las demandas de los clientes, tecnología y similares que influyen en su posición en el mercado y cartera de servicios.

Relaciones con los clientes: Reseñas, índices de abandono, índices de retención y reconocimiento de marca.

Datos y protección de datos: Estrategias y sistemas para mitigar los riesgos de ciberseguridad.

Ingresos: Flujo de caja recurrente, concentración de clientes y previsiones de ventas.

Inversiones: sus planes para implementar el capital recaudado.

Estrategia de salida: Las opciones y deseos de salida para el inversionista y usted mismo.

Llevar a cabo un análisis de estas áreas y las posibles tácticas de negociación de un inversionista, con base en datos y documentos detallados que las respalden, le brindará una sólida posición inicial para las negociaciones y ayudará a acelerar el proceso.

Establecimiento de objetivos financieros y fiscales

En relación con las inversiones, los inversionistas y los asesores financieros pueden ser de gran ayuda para las empresas de TMT en lo que se refiere a cuestiones financieras y fiscales. Esto es doblemente cierto si el capital recaudado se utilizará para expandirse a otros países.

Los fundadores y equipos de administración de TMT a menudo aportan una combinación de experiencia técnica, tecnológica y de ingeniería. El complejo panorama legal, regulatorio y financiero que enfrentan las empresas de TMT, especialmente cuando se expanden a nuevos mercados u ofrecen nuevas soluciones, no es necesariamente un territorio familiar.

Por ejemplo, vender servicios y productos dentro de la Unión Europea requiere una comprensión clara de cómo garantizar el cumplimiento de GDPR. Para expansiones a través de América Latina, necesita comprender las complejidades de áreas como la protección de datos, impuestos y normas de auditoría en cada país.

Además de los aspectos regulatorios, las áreas financieras como impuestos e IVA/GST pueden desafiar la pericia y la experiencia de su empresa.

Los temas cubren áreas relacionadas con impuestos tales como:

- Exposición al impuesto sobre la renta de sociedades.
- IVA.
- Impuestos operacionales.
- Los precios de transferencia.
- Impuestos sobre el empleo.
- Planes de incentivos de acciones.
- La posición fiscal de los fundadores.

La estructura del grupo de su empresa también puede tener ineficiencias fiscales, es decir, no aprovechar al máximo los incentivos fiscales, como los créditos fiscales para investigación y desarrollo o los incentivos fiscales del país local. La creación de una estructura de grupo eficiente y explicable es vital para el éxito y coloca a su empresa en una posición sólida para futuras inversiones de terceros.

Se recomienda consultar con asesores financieros para maximizar su eficiencia fiscal. Esto será vital para generar flujo de efectivo y puede incluir la revisión de los registros de IVA/GST para identificar áreas en las que su empresa aún pueda reclamar reducciones o créditos fiscales.

Conozca el software y las preocupaciones de la solución

Parte del atractivo de las empresas de TMT como objetivos de inversión está ligado a su uso de software y hardware para resolver las necesidades de los clientes. Sin embargo, los desafíos percibidos y los factores de riesgo a veces pueden disminuir el deseo de invertir.

En el estudio de Capital Privado de BDO, los inversionistas de capital privado señalan las oportunidades de crecimiento (42%) como el desafío más importante al adquirir empresas. La misma dinámica se aplica a menudo a otros grupos de inversionistas.

Otras áreas de preocupación incluyen:

- Resiliencia de la competencia.
- Riesgos relacionados con el cambio de normativa.
- Desarrollos tecnológicos que limitan el atractivo de sus soluciones.
- Cómo sus soluciones pueden aprovechar las tecnologías emergentes (por ejemplo, redes 5G y VR).
- Riesgos potenciales de cumplimiento y seguridad de datos.

Muchas de las áreas anteriores están directamente relacionadas con sus soluciones y la tecnología subyacente. Por ejemplo, si planea una expansión geográfica, dichas soluciones y tecnología deben cumplir con diferentes conjuntos de leyes y regulaciones.

La velocidad del cambio en el espacio TMT es otra área que los inversionistas pueden ver tanto como una oportunidad como un riesgo. A lo largo de TMT, las nuevas tecnologías llegan a un ritmo cada vez mayor. Tener planes claros para aprovechar las nuevas oportunidades y mitigar los riesgos puede aumentar su atractivo para los inversionistas.

Su empresa también debe tener estrategias y políticas claras y bien documentadas para abordar los riesgos actuales y debe buscar protegerse contra problemas futuros.

Esto se extiende a sus soluciones de software y hardware. Los inversionistas observarán su cartera de servicios y soluciones y la Propiedad Intelectual (PI) relacionada para asegurarse de que estén adecuadamente protegidos, puedan escalar y atraer nuevos clientes. Por ejemplo, los inversionistas querrán saber si su PI depende de sistemas y soluciones de terceros o si solo tiene propiedad parcial de la PI en cuestión.

Posibles problemas de Propiedad Intelectual (PI)

¿Quién posee los derechos de sus soluciones, el código subyacente, las patentes y la Propiedad Intelectual relacionada? La respuesta puede ser más complicada de lo esperado inicialmente.

El hardware, el software y el código son fundamentales para los productos y servicios de las empresas de TMT. Es probable que también sean una de las razones principales por las que un inversor está mirando su empresa. La innovación que representan constituye una gran parte de su valoración.

Por lo tanto, los inversionistas querrán asegurarse de obtener los derechos de Propiedad Intelectual esperados.

La preparación para la debida diligencia, la valoración y la negociación de acuerdos relacionados con la PI puede comenzar haciéndose preguntas como:

¿Todo el desarrollo se manejó internamente? A menudo, habrá subcontratistas o consultores involucrados que pueden tener derechos relacionados con su Propiedad Intelectual.

¿Confía en soluciones de terceros o de código abierto? Muchas veces, sus soluciones se basan en bibliotecas de código existentes. Tales dependencias pueden dar lugar a problemas de IP.

¿Quién ayudó en el desarrollo de la PI? Los empleados anteriores y los expertos externos pueden haber contribuido a su Propiedad Intelectual. Sus contratos pueden incluir derechos relativos a la venta de la PI.

¿Depende mi plataforma de software? Los ejemplos incluirían dispositivos móviles frente a portátiles y Android frente a iOS. Se debe explorar la posible dependencia de IP y mitigar la exposición al riesgo.

¿Qué fuentes de datos tiene y necesita? Es probable que los datos, las fuentes de datos y el procesamiento de datos sean fundamentales para sus soluciones. Los riesgos regulatorios relacionados con los datos deben ser graficados.

Los inversionistas quieren asegurarse de que la PI, los derechos asociados y las soluciones estén libres de futuros cargos adicionales o riesgos de litigios. Para garantizar esto, un inversionista puede buscar contratar expertos técnicos y judiciales externos para revisar su IP, código y soluciones.

Como es el caso de los asuntos legales relacionados con la PI, es posible que usted y el inversionista deseen que dichos expertos sean terceros independientes para garantizar la comprensión sin riesgo de sesgo percibido.

Defina los objetivos de sus ganancias (en inglés, earn-out goals)

Para los equipos de gestión de la empresa y los fundadores cuyos objetivos incluyen una salida, las cláusulas y los objetivos de ganancia probablemente serán parte de las negociaciones del acuerdo. Los objetivos de ganancias deben considerar las posibles consecuencias financieras y fiscales para las partes involucradas.

Las ganancias generalmente se dividen en componentes fijos y variables. Las partes fijas a menudo se pagan al finalizar el trato. Los componentes variables se pagan a lo largo del tiempo y pueden estar vinculados a hitos, como las ganancias o los objetivos de crecimiento.

COVID-19 ha llevado a una adopción más amplia de cláusulas de ganancias y, en general, a que porciones más grandes de un acuerdo sean parte de una ganancia (hasta dos tercios del valor de la negociación, ya que la ganancia no es inusual). Es necesario abordar los factores de riesgo para evitar el riesgo de disputas y problemas posteriores al cierre; por ejemplo, en relación con los métodos de cálculo. Los indicadores de desempeño financiero, como la utilidad neta consolidada o el EBITDA, a menudo se usan como criterio para definir los objetivos de ganancias. Sin embargo, si su empresa se fusiona con varias otras después de la adquisición, las ganancias pueden ser extremadamente difíciles de medir e implican navegar por estructuras legales complicadas.

Se pueden utilizar diferentes formas de métricas no centradas en ingresos/EBITDA como alternativa de forma independiente o junto con métricas basadas en ingresos. Los ejemplos incluyen, entre otros, ventas, crecimiento o adquisición de clientes. Definir tales hitos requiere desarrollar metas, objetivos y cronogramas específicos y claramente descritos antes de las negociaciones.

Las ganancias pueden tener consecuencias fiscales importantes tanto para el vendedor como para el comprador. Dichas consecuencias dependen de los términos del acuerdo, los métodos de pago de ganancias y la legislación aplicable. Como vendedor, el área más importante suele ser el impuesto sobre la renta y cómo se tratan los pagos de ganancias. Por ejemplo, las ganancias definidas como compensación por los servicios prestados pueden verse como ingresos sujetos a impuestos y podrían dar lugar a obligaciones fiscales.

COLABORACIÓN POSTERIOR AL ACUERDO

Planifique su colaboración

Definición de sus metas y ambiciones para los comienzos de corto, mediano y largo plazo durante las negociaciones. Ser abierto sobre lo que espera obtener de la asociación es un buen punto de partida. A partir de ahí, su colaboración, posterior al acuerdo, será fundamental para alcanzar sus objetivos.

Luego de las discusiones y la alineación, las partes deben definir cómo debe funcionar la colaboración en términos prácticos. Esto estará influenciado por muchos factores y cubrirá muchas áreas, incluyendo:

Objetivos finales: ¿Están trabajando juntos para hacer crecer la empresa, juntándola con varios otros o trabajando para lograr objetivos de ganancias y una salida?

Desinversión: ¿Cuál es el objetivo financiero para usted y sus nuevos socios comerciales? ¿Cómo pueden ayudarse mutuamente para una futura venta, una Oferta Pública Inicial (IPO en inglés – Initial Public Offer) o un crecimiento continuo como empresa privada?

Metas de crecimiento: ¿Cuáles serán las metas de crecimiento a corto, mediano y largo plazo, y cómo se ayudarán mutuamente a alcanzarlas?

Nivel de participación: ¿Qué tan involucrados en las operaciones diarias y las decisiones estratégicas desean involucrarse los inversionistas?

Algunos inversionistas estarán más involucrados que otros. Algunos pueden querer que contrate a personas específicas, a menudo para desarrollar aspectos comerciales y administrativos. Otros dejarán esa parte en sus manos.

Estas diferencias se aplican a todos los aspectos de la colaboración. Además, sus necesidades y las de sus socios comerciales evolucionarán. Todas las partes deben trabajar continuamente para garantizar que la colaboración se alinee con los marcos planificados y acordados.

Finalmente, es importante asegurarse de que su cultura única y su libertad para buscar la innovación no se pierdan. Si este es el caso, dañará su propia capacidad y la de los inversionistas para alcanzar las metas y objetivos finales deseados.

Establezca objetivos claros y comuníquelos

Los problemas de comunicación y colaboración posteriores a la negociación a menudo surgen debido a expectativas y objetivos desalineados.

Acordar objetivos y metas medibles y realistas tanto para la gerencia como para la empresa, después del acuerdo, ayudará a facilitar la colaboración. Las conversaciones sobre los objetivos y cómo medirlos deben ser parte del proceso de negociación. Sin embargo, dado que las condiciones comerciales y del mercado están sujetas a cambios, debe ser un esfuerzo continuo. Algunas partes deben formalizarse en el contrato, mientras que otras pueden permanecer más informales.

Durante las negociaciones de objetivos y metas, asegúrese de equilibrar las ambiciones con el realismo. Los objetivos poco realistas pueden prolongar o incluso amargar un trato antes de que se complete.

Las formas y frecuencias de comunicación exactas variarán, pero las siguientes son reglas generales que se aplican a la mayoría de las situaciones:

- Sea proactivo: comuníquese claramente antes de tomar decisiones comerciales importantes, incluso si las otras partes no influyen directamente en dicha decisión. Si surgen problemas, sea claro acerca de cuál es el problema y cómo planea remediarlo.
- Defina los procesos de toma de decisiones: Establezca pautas y estructuras claras sobre cómo se toman las decisiones importantes, incluidas las decisiones que siguen siendo competencia exclusiva de su empresa y cuáles deben discutirse con otras partes.
- Pida ayuda: los inversionistas externos pueden ofrecer información y asistencia valiosa. Infórmeles sobre problemas, desafíos y oportunidades comerciales. Pida una segunda opinión cuando sea necesario.
- Establezca cronogramas de comunicación: Acuerde un cronograma y formato para la comunicación. También acuerde plantillas para mantener a todas las partes actualizadas sobre métricas de rendimiento específicas.
- Evite sorpresas: evite lanzar información nueva sobre otras partes y mantenga a sus colaboradores actualizados regularmente.

PRINCIPALES TIPOS DE INVERSIÓN / INYECCIÓN DE CAPITAL

Las opciones

Al considerar qué vías de inversión seguir, la gran cantidad de opciones puede ser abrumadora. Cada uno presenta oportunidades y desafíos que deben equilibrarse con sus metas.

Como se menciona en otra parte de la guía, mirar hacia adentro junto con consultar a sus asesores financieros es un buen punto de partida para determinar cuál es el adecuado para usted. Identificar sus objetivos y ambiciones, y el camino que desea tomar hacia ellos, proporcionará una plataforma sólida para tomar decisiones.

Dos de las opciones principales para muchas empresas en la industria TMT son el capital de riesgo (VC) y el capital privado (PE). Tradicionalmente, se han centrado en diferentes etapas de la trayectoria de crecimiento de una empresa. El capital de riesgo se ha centrado en las primeras etapas de crecimiento, mientras que el capital privado ha sido una vía de inversión reservada para empresas más maduras con un historial comprobado de ingresos y ganancias.

En los últimos tiempos, las fronteras entre el capital de riesgo y el capital privado se han derrumbado. Por ejemplo, muchas firmas de capital privado están cada vez más dispuestas a apuntar a empresas en etapas tempranas de su desarrollo.

Las dos vías no son de ninguna manera las únicas formas en que su empresa puede ir cuando busca asegurar el crecimiento del capital. Otras opciones incluyen préstamos, recaudar fondos de familiares y amigos, inversionistas ángeles y, para empresas más maduras, empresas como IPO o Sociedades de Adquisición de Propósito Especial (SPACs en inglés – Special Purpose Acquisition Companies).

Explorar y comprender las oportunidades y los desafíos detallados de cada tipo de inversión podría llenar rápidamente toda esta guía. Por lo tanto, se recomienda que consulte con sus asesores financieros sobre las ventajas y desventajas específicas de los diferentes tipos de inversión e inversionistas particulares.

Capital de Riesgo

El capital de riesgo (en inglés, VC – Venture Capital) es quizás el medio más famoso para que las empresas de TMT en etapa inicial obtengan capital. Se refiere al capital inyectado por firmas de riesgo en empresas emergentes (start-ups) y en expansión (scaleups). Las empresas de capital de riesgo generalmente buscan realizar inversiones en empresas de alto riesgo con potencial de crecimiento y rendimiento exponencial.

Los capitalistas de riesgo toman una posición de capital en la empresa, lo que significa ceder parte de la propiedad o el capital de su negocio a una parte externa. Los capitalistas de riesgo esperan un buen retorno de su inversión. El objetivo de una inversión de capital de riesgo es a menudo que su empresa sea adquirida o se haga pública a través de una Oferta Pública Inicial (IPO).

La mejor manera de iniciar una conversación con un VC es a través de una presentación, por lo que es probable que se requiera tiempo para establecer contactos y construir relaciones relevantes. Alternativamente, sus asesores financieros pueden brindarle presentaciones.

Aparte del capital, la financiación de capital de riesgo significa acceso a una valiosa fuente de orientación y consulta sobre decisiones de grandes empresas. Esto puede incluir asuntos legales y de personal, así como la estrategia comercial y los planes de crecimiento. Además, la inyección de capital significa una mayor seguridad financiera y un socio comercial fuerte y listo para un compromiso a largo plazo.

La principal desventaja de la inversión de capital de riesgo es que es probable que esté cediendo bastante control en su empresa. El VC invertirá y recibirá capital en su empresa a cambio. Las firmas de capital de riesgo a menudo querrán recibir cantidades sustanciales de capital, a veces superiores al 50%, y a menudo querrán tener mucha influencia en la dirección de la empresa. Si bien tiene un mejor acceso al capital, los fondos a menudo se liberan de acuerdo con el cumplimiento de ciertos hitos.

Algunas de las preguntas que debe hacerse antes de optar por la financiación de VC incluyen cómo se siente acerca de la pérdida de propiedad y si se contrarresta con lo que puede ganar del VC específico.

Capital privado

Las firmas de capital privado (en inglés, PE – Private Equity) a menudo invierten en empresas de cierto tamaño. Tradicionalmente, el corte ha sido empresas valoradas en o alrededor de US $ 100 millones, pero eso ha cambiado en un nivel profundo. Hoy en día, muchas empresas en la industria TMT pueden ser de interés para los PEs, incluidas las empresas emergentes y las ampliaciones.

Muchas empresas de Capital Privado aún se enfocan en firmas más maduras con un historial de generación de ingresos y, preferiblemente, también ganancias, o que están muy lejos de convertirse en rentables. Otra categoría de inversión son las empresas que necesitan capital para generar crecimiento o recuperarse de las dificultades financieras.

Las firmas de capital privado se enfocan predominantemente en generar ganancias de capital dentro de un marco de tiempo establecido. Muy a menudo, esto es entre tres y cinco años. Sin embargo, la aparición de COVID ha significado períodos de espera más largos, de hasta siete años. Al final de un período de tenencia, un PE buscará vender o hacer flotar su empresa.

PE puede ofrecer una gama de ventajas. Son extremadamente hábiles para generar un crecimiento rápido dentro de un marco de tiempo establecido. Además, la cantidad de capital que están dispuestos a inyectar en una empresa es generalmente mucho mayor que la de los capitalistas de riesgo.

El enfoque en el crecimiento es también una de las posibles desventajas de la inversión en PE. La gerencia de la empresa debe estar muy enfocada en garantizar que los objetivos de crecimiento a corto y mediano plazo no interrumpan el potencial y las perspectivas de crecimiento a largo plazo de la empresa. Simultáneamente, la inversión de un PE también conducirá a una pérdida de capital y control sobre su empresa.

NOTA FINAL

Obtenga el asesoramiento y los asesores adecuados

Esta guía presenta una descripción general de algunas de las áreas que una empresa de TMT debe considerar al buscar aumentar el capital de crecimiento o buscar un acuerdo de fusiones y adquisiciones.

La conclusión clave es que la preparación es vital y debe incluir el establecimiento de objetivos claros wpara lo que desea lograr.

Incluso en tiempos menos tumultuosos, un proceso de adquisición es una tarea duradera e implica muchas tareas novedosas para su equipo de liderazgo, que navega simultáneamente por un panorama de riesgos en evolución. Como lo ilustran varios incidentes recientes, la seguridad cibernética y la protección de datos es un ejemplo de cómo está cambiando el perfil de riesgo de las empresas latinoamericanas de TMT.

Abordar esas áreas y, al mismo tiempo, disipar las preocupaciones de los inversionistas se vuelve más fácil cuando se trabaja con un equipo asesor fuerte y competente. En situaciones de inversión y fusiones y adquisiciones, es probable que dicha asistencia a lo largo del proceso conduzca a mejores resultados.

Por lo tanto, un área de enfoque inicial debe ser encontrar e involucrar a los asesores que le brindarán conocimientos y perspectivas objetivas.

Esta es una de las cualidades que ofrece BDO. Tenemos una vasta experiencia en la industria de TMT, en fusiones y adquisiciones y una extensa red mundial de contactos con inversionistas.

Nuestros 90.000 empleados se encuentran en 165 países y territorios alrededor del mundo. En la región de LATAM, contamos con alrededor de 200 personas para ayudarlo a desarrollar todo tipo de acuerdos en la industria de la tecnología y el software.

Comuníquese con su oficina local de BDO o con uno de nuestros expertos en fusiones y adquisiciones, asesoramiento e impuestos para obtener más información sobre cómo podemos ayudarlo a obtener fondos, y mucho más.

TMT LATAM – CONTACTOS

Equipo de Liderazgo

Luz Velasquez
Global Office
Luz.Vasquez@bdo.global

Luis Romero
Argentina
luisromero@bdoargentina.com

Dario Lima
Brazil
comercial@bdo.com.br

Luis Vila
Chile
Luis.Vila@bdo.cl

Rodrigo Cifuentes
Colombia
rcifuentes@bdo.com.co

Carlos Gonzalez
Costa Rica
cgonzalez@bdo.cr

Ana Saenz
Costa Rica
asaenz@bdo.cr

Felicia Taveras
Dominican Republic
Felicia.taveras@bdo.com.do

Yohanca Peña
Dominican Republic
Yohanca.pena@bdo.com.do

Bernardo Soto
Mexico
Bernardo.Soto@bdomexico.com

Diomedes Pérez
Panama
diperez@bdo.com.pa

Victor Vera
Peru
vveratudela@bdo.com.pe

Marco Caldas
Peru
mcaldas@bdo.com.pe

Rosario Morales
Uruguay
rmorales@bdo.com.uy

This publication has been carefully prepared, but it has been written in general terms and should be seen as containing broad statements only. This publication should not be used or relied upon to cover specific situations and you should not act, or refrain from acting, upon the information contained in this publication. No entity of the BDO network, its partners, employees and agents accept or assume any liability or duty of care for any loss arising from any action taken or not taken by anyone in reliance on the information in this publication or for any decision based on it.

'BDO', 'we', 'us', and 'our' refer to one or more of BDO International Limited, its network of independent member firms ('the BDO network'), and their related entities.

The BDO network (referred to as the 'BDO network') is an international network of independent public accounting, tax and advisory firms which are members of BDO International Limited and perform professional services under the name and style of BDO (hereafter: 'BDO member firms'). BDO International Limited is a UK company limited by guarantee. It is the governing entity of the BDO network.

Service provision within the BDO network is coordinated by Brussels Worldwide Services BV, a limited liability company incorporated in Belgium.

Each of BDO International Limited, Brussels Worldwide Services BV and the BDO member firms is a separate legal entity and has no liability for another entity's acts or omissions. Nothing in the arrangements or rules of the BDO network shall constitute or imply an agency relationship or a partnership between BDO International Limited, Brussels Worldwide Services BV and/or the BDO member firms. Neither BDO International Limited nor any other central entities of the BDO network provide services to clients.

BDO is the brand name for the BDO network and for each of the BDO member firms.

© Brussels Worldwide Services BV March 2022

March 2022