

Aspectos básicos sobre los acuerdos entre socios

Contenido

11:40 - 12:00 Aspectos básicos sobre los acuerdos entre socios

Ramón Ferrandis. Responsable Área Económico Financiera CEEI Valencia

- Due Dilligence
- Precio y Valor de la empresa
- Pactos de socios: entrada, “convivencia” y salida.
- Seguimiento de la inversión

12:00 - 12:30 Ya como inversor, ¿qué harías? Caso Práctico y conclusiones

Proceso



Identificación y
contacto

Intercambio de
información

Carta de
Intenciones /
Oferta No
Vinculante

Due Dilligence

Oferta
Vinculante

Pactos de
socios y
Contrato



Busco
proyectos

Indagamos
mútuamente

Concretamos
lo que
esperamos del
otro

Comprobamos
que todo es
como parece

Propuesta en
firme

Cierre de
acuerdo

Proceso simplificado

```
graph LR; A[Identificación y contacto] --> B[Intercambio de información]; B --> C[Contrato];
```

Identificación
y contacto

Intercambio
de
información

Contrato

Identificación y contacto



INVITACIÓN
29 de abril 2015 12.15 h. Parc Tecnològic.



Intercambio de información

Executive summary

Lifelong learners

News will tell you that university is the fastest road to the top because it teaches you to be a critical thinker. Others say that college is a more practical course because of the skills you acquire. But others say that education is secondary to having the right entrepreneurial attitude. Looking at this year's Top 50 CEOs, it looks like all roads can lead to the top – provided you never stop learning.

Highest level of education:

76% High school
4% High school and secondary
9% College
28% Undergraduate
34% Masters
10% Doctorate

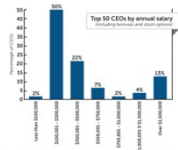
Top 10 post-secondary institutions attended by the 2014 Top 50 CEOs:

1. Harvard University
2. Stanford University
3. Wharton School of Management, University of Pennsylvania
4. Harvard University
5. MIT Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology
6. Stanford University
7. Stanford University
8. Stanford University
9. Stanford University
10. Stanford University

80%
of the top 50 CEOs have completed some level of university

They work hard for the money

Entrepreneurs can be found in both extremes of the CEO compensation spectrum, making less than \$100,000 annually or exceeding \$1.5 million. Corporate CEOs who are not the founders of the organizations they lead, however, don't dip below the \$100,000 mark. The lowest being an entrepreneur is risky business, but with great risk can come great rewards.



Knowledge is power

Top 50 CEOs are awarded some justice – with great minds. Competitive intelligence hinges first on top of their game and ahead of the competition.

How do they consume news/information?

25% Video news channel program, website
25% Print newspaper, magazine
25% Online news website
10% Television
10% Radio
4% Social media (Twitter, LinkedIn)
3% Industry reports
2% Personal experience

Most trusted source of news/information:

25% News website (CNN, ABC)
15% National newspaper (The New York Times, The Wall Street Journal)
15% Business magazine (Forbes, Entrepreneur)
15% Word of mouth (colleagues, industry contacts)
15% Local newspaper (The Oregonian, Chronicle Herald)
10% Industry specific research
5% Local radio station (KGO)
5% Commercial releases (PR, CTV, Fox News, CNN)
5% Other news feed
5% Internet search

Settle down/move up

Apparently, a stable home life is the secret to professional success – probably with 2.3 children. For the 10th consecutive year, the overwhelming majority of Top 50 CEOs are in the family way.

92%
are married
88%
have children

Coming of age

More than half (55 per cent) of this year's Top 50 CEOs are under 50 years of age, and 28 per cent are under 45. While others say that a significant number of them have at least another 20 years of leadership experience ahead of them.

34% Age of this year's youngest CEO

10% Under 30
25% 30-39
35% 40-49
30% 50-59
10% 60-69
5% Over 70

Source: PricewaterhouseCoopers. Note: could you possibly get the list any higher?



Cuaderno de venta

Plan de Negocio



- Resumen Ejecutivo
- Descripción de la actividad de la empresa.
- Productos y servicios.
- Clientes.
- Análisis de la competencia.
- Estrategia y plan de marketing.
- Estructura y organigrama.
- Análisis financiero de la empresa.
- Proyecciones financieras.
- Valoración del negocio.

Carta de intenciones / Oferta no Vinculante

Documento en el que inversor y el emprendedor ponen por escrito los puntos principales que han alcanzado en las conversaciones previas.

La propuesta queda sujeta a aprobación del inversor tras la Due Diligence.

No implica obligación de llevar a cabo la operación ninguna de las partes.

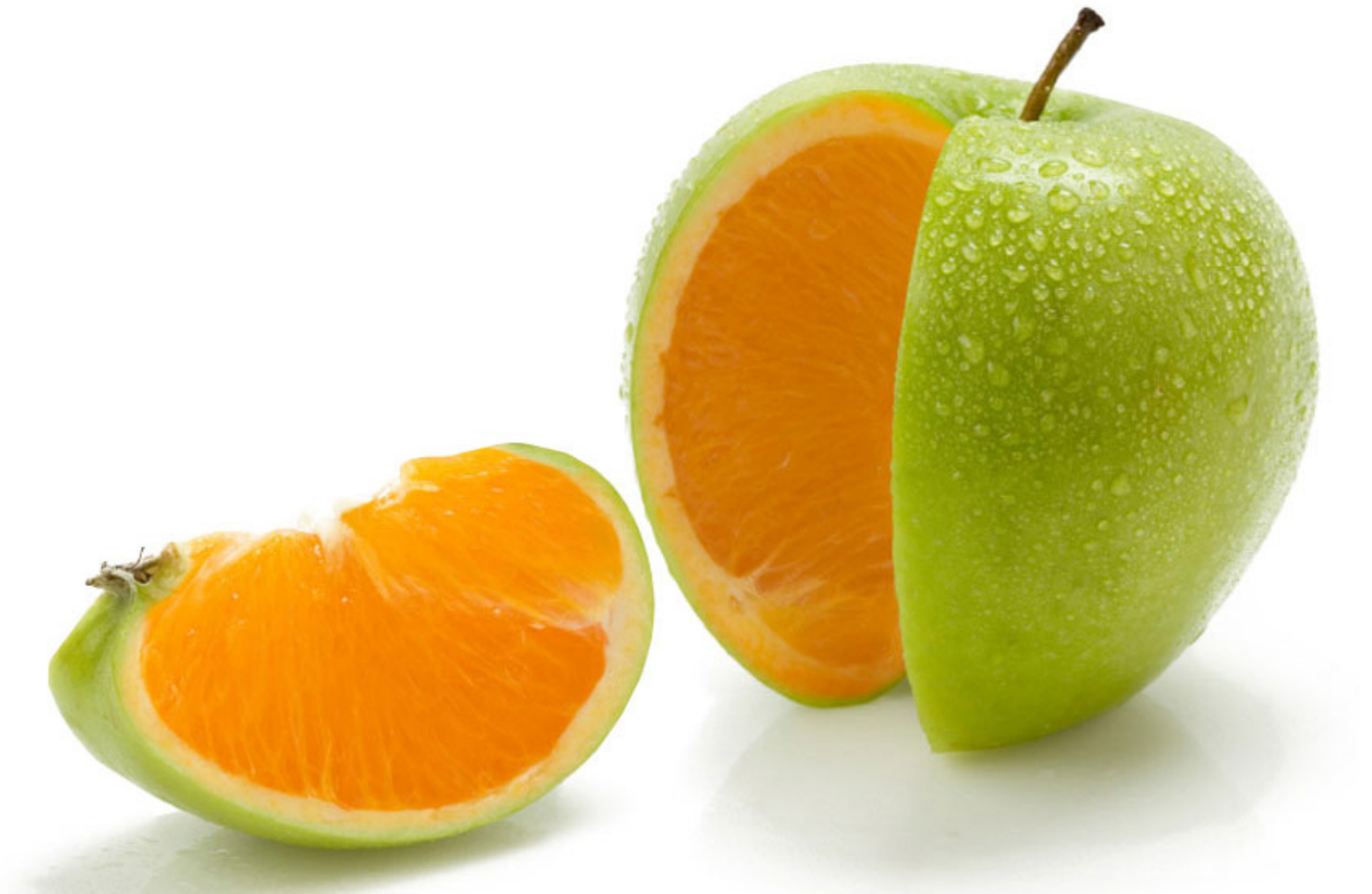
- Tipo de Operación
- Confidencialidad del proyecto
- Precio y porcentaje
- La forma e instrumento de pago
- Los plazos de pago
- Fórmulas de ajuste al precio o a la participación accionarial
- Situación en que se queda el equipo directivo
- Plazo de exclusividad
- Fecha límite para el contrato
- Calendario de actuaciones

Se suele acordar como se comparten los costes de la Due Diligence en el caso en que el emprendedor se retracte.

Due Dilligence



Due Dilligence



Due Diligence

Empresa

- Historia
- Operaciones
- Productos
- Mercado
- Clientes
- Competencia
- Equipo directivo
- Empleados
- Instalaciones
- Maquinaria

Finanzas

- Estados financieros
- Sistemas de planificación y control
- Sistemas de información
- Situación financiera

Legal

- Mercantil
- Laboral
- Fiscal
- Medioambiental
- Contratos
- Seguros
- Patentes
- Marcas
- ...

Due Diligence

Las conclusiones de la Due Diligence van a permitir al inversor:

- Decidir si entra o no en la operación.
- Definir los términos definitivos de la operación.
- Ver el importe definitivo de la operación.
- Para entender el proyecto y sus oportunidades de mejora.



SI

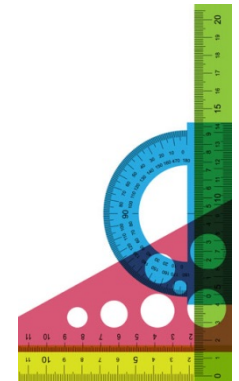


NO

Precio y Valor de la empresa

Precio

Cantidad a la que el comprador y el vendedor acuerdan realizar la transacción

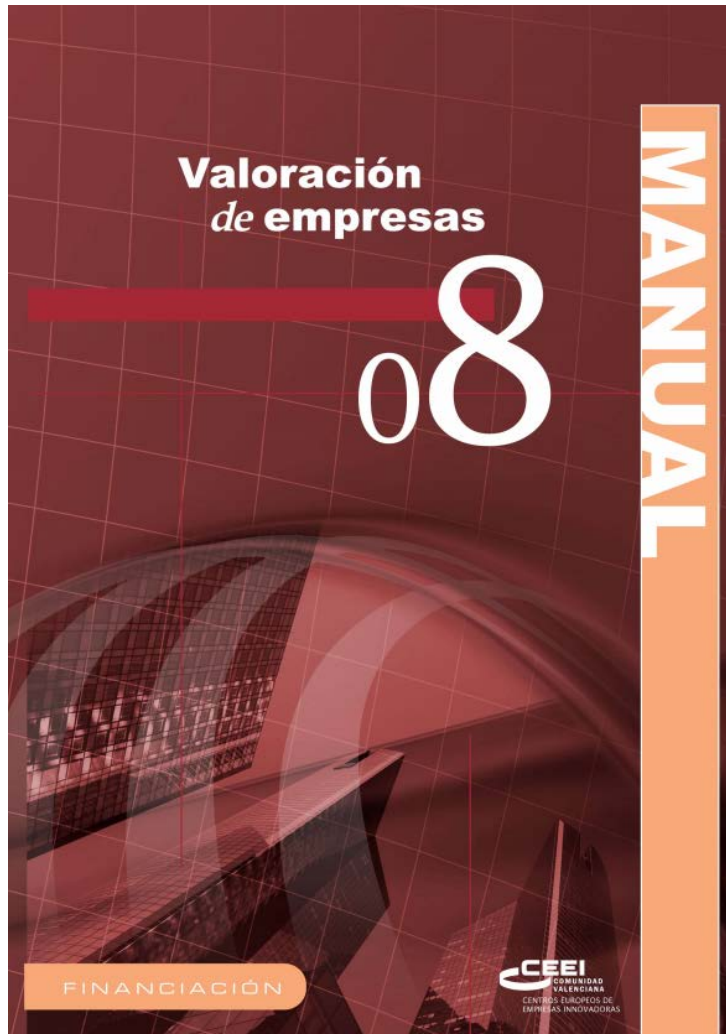


Valor

Estimación, utilizando criterios profesionales, de un importe o rango de importes que aglutine la cuantificación de los elementos que constituyen una empresa, su actividad y su potencialidad

Precio y Valor de la empresa

Emprenemjunts.



5 MÉTODOS DE VALORACIÓN DE EMPRESAS

5.1 MÉTODOS BASADOS EN EL BALANCE (VALOR PATRIMONIAL)

5.1.1 VALOR CONTABLE

5.1.2 VALOR CONTABLE AJUSTADO

5.1.3 VALOR DE LIQUIDACIÓN

5.1.4 VALOR SUSTANCIAL

5.2 MÉTODOS BASADOS EN LA CUENTA DE RESULTADOS

5.2.1 VALOR DE LOS BENEFICIOS

5.2.2 VALOR DE LOS DIVIDENDOS

5.2.3 MÚLTIPLO DE LAS VENTAS

5.3 MÉTODOS BASADOS EN EL FONDO DE COMERCIO O GOODWILL

5.3.1 MÉTODO DE VALORACIÓN "CLÁSICO"

5.3.2 MÉTODO SIMPLIFICADO DE LA "RENTA ABREVIADA DEL GOODWILL" O MÉTODO DE LA UEC SIMPLIFICADO

5.3.3 MÉTODO DE LA UNIÓN DE EXPERTOS CONTABLES EUROPEOS (UEC)

5.3.4 MÉTODO INDIRECTO O MÉTODO "DE LOS PRÁCTICOS"

5.3.5 MÉTODO ANGLOSAJÓN O MÉTODO DIRECTO

5.3.6 MÉTODO DE COMPRA DE RESULTADOS ANUALES

5.3.7 MÉTODO DE LA TASA CON RIESGO Y DE LA TASA SIN RIESGO

5.4 MÉTODOS BASADOS EN EL DESCUENTO DE FLUJOS DE FONDOS

5.4.1 MÉTODO GENERAL PARA EL DESCUENTO DE FLUJOS

5.4.2 DETERMINACIÓN DEL FLUJO DE CAJA ADECUADO

5.4.3 OBTENCIÓN DE PROYECCIONES FINANCIERAS

5.4.4 CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO

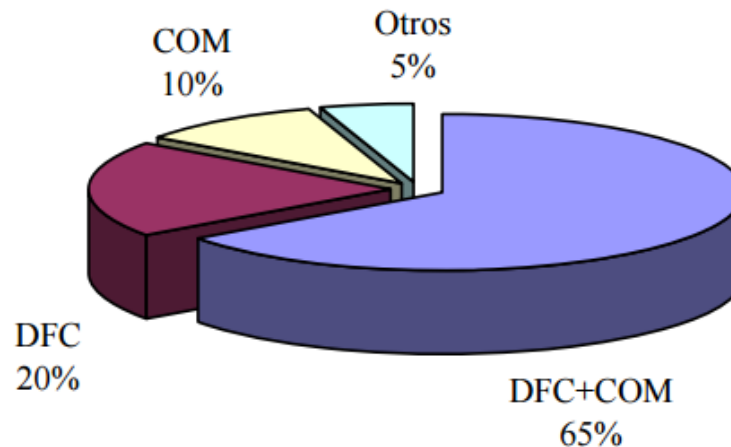
5.4.5 OBTENCIÓN DEL VALOR RESIDUAL

5.4.6 OBTENCIÓN DEL VALOR DE COMPAÑÍA

6 LOS MULTIPLICADORES COMO REFERENCIAS DE CONTRASTACIÓN

Principales Métodos de Valoración

El Valor de una empresa está vinculado con la capacidad de generar beneficios o flujos de tesorería en el futuro.



DFC: Descuento de flujos de caja

DFC+COM: Descuento de flujos de caja y análisis de compañías comparables

COM: Análisis de compañías comparables

Otros: Otros métodos

Un cálculo rápido...

Ficha técnica

Capital Social:

3.000€

Facturación:

0€

Situación:

Producto a medio desarrollar

Percepción futura:

"No me convence"

Propuesta
recibida:

50.000€

a cambio del

10%

de la
sociedad

Post Money
500.000€

(50.000/10%)

Pre Money
450.000€

(500.000€ – 50.000€)

Oferta Vinculante

Documento en el que inversor pone por escrito los puntos principales de su propuesta.

Es vinculante para el comprador pero no para el vendedor.

- Tipo de Operación
- Confidencialidad del proyecto
- Precio y porcentaje
- La forma e instrumento de pago
- Los plazos de pago
- Fórmulas de ajuste al precio o a la participación accionarial
- Situación en que se queda el equipo directivo
- Plazo de exclusividad
- Fecha límite para el contrato
- Calendario de actuaciones

Pactos de Socios y Contrato



Pactos de socios

- Se establece que el **compromiso de inversión se basa sobre el Plan de Negocio** previamente consensuado entre las partes.
- Se define como se va a hacer la aportación de fondos, es habitual inyectar una parte de los fondos como capital y otra como préstamos participativos.
- Se pueden definir **mecanismos de ajuste en las participación del inversor**:
 - Hay que definir los supuestos de incumplimiento del Plan de Negocio que dan lugar a los ajustes de participación.
- Se establecen los **órganos de administración** (normalmente Consejo de Administración):
- Definición de **situaciones de bloqueo** y como salir de ellas.

Pactos de socios

- **Políticas de Información:**

- Obligación de remitir información relativa a cualquier contrato o acuerdo en que sea parte la compañía.
- Obligación de someter a auditoría anual las cuentas de la empresa.
- A veces se nombran asesores legales y fiscales de la confianza del inversor.

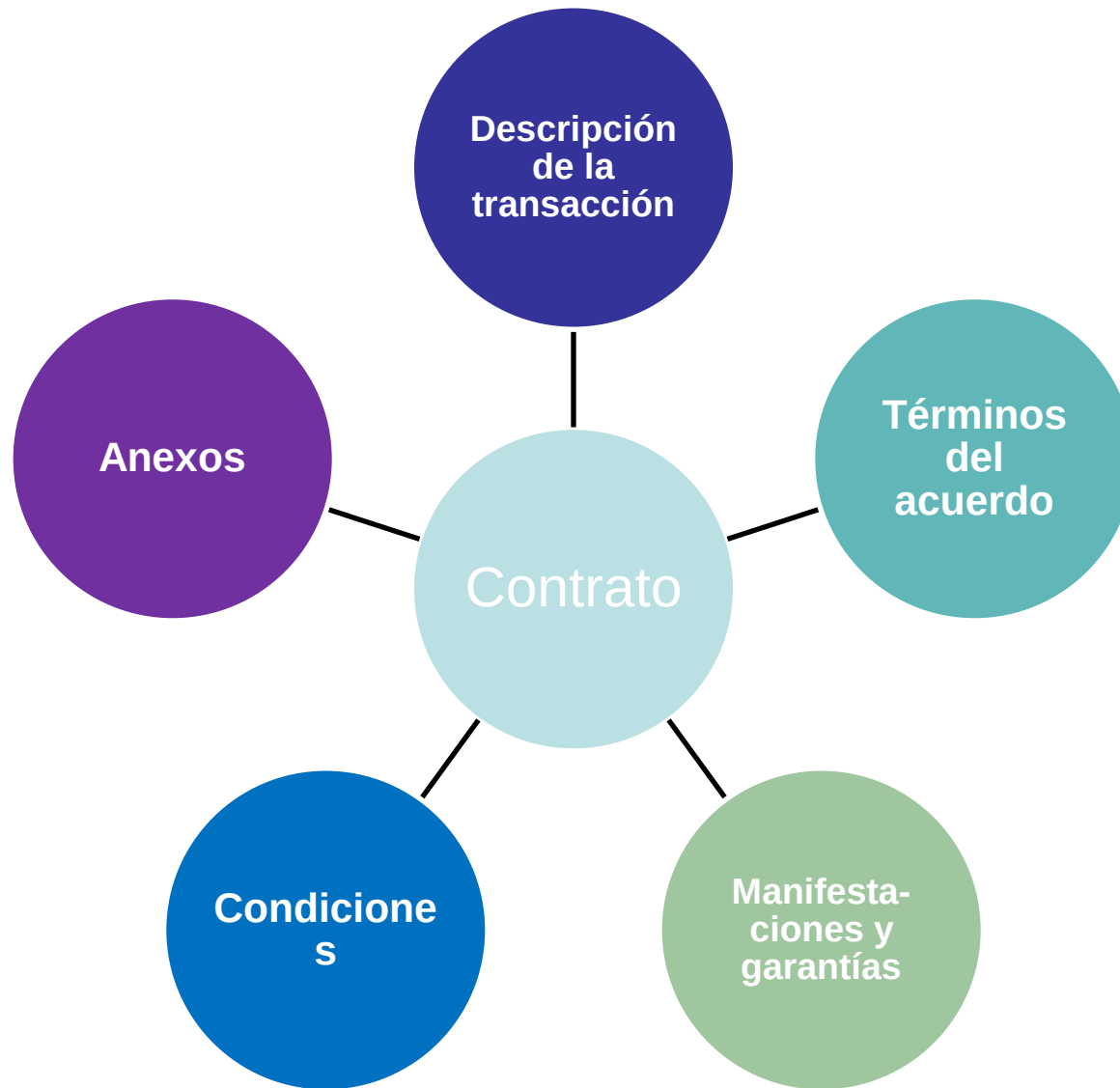
- **Relación laboral y no competencia del equipo gestor:**

- Se define la figura laboral por la que los emprendedores prestarán sus servicios a la sociedad, es importante hacer constar como anexo los contratos laborales en los que se deben definir las cláusulas de blindaje laboral.
- Se exige la dedicación exclusiva y la prohibición de participar en otras empresas o colaborar en actividades que puedan ser consideradas como competidoras durante el plazo de convivencia con el inversor.
- El plazo de no competencia se extiende normalmente 4 años tras la resolución del contrato laboral o mercantil.

Pactos de socios

- Régimen de **transmisión de las acciones**:
 - Se define un periodo de permanencia obligatorio de los socios actuales (**periodo de intransmisibilidad**).
 - **Derecho de Acompañamiento (Tag Along)**: en caso de que alguno de los socios obtuviese de un tercero la totalidad o parte de sus acciones, el resto de socios podrán exigir que el tercero interesado haga extensiva su oferta a su participación en las mismas condiciones que la oferta inicial. Si el resto de socios aceptan el acompañamiento y el adquirente no hace extensiva su oferta al 100% la oferta quedaría sin efecto.
 - **Derecho de Arrastre (Drag Along)**: si el inversor obtiene una oferta por la totalidad de las acciones los socios actuales se verán obligados a vender sus participaciones en los mismos términos que haya acordado el inversor.
 - **Recompras, plazos, etc.**

Contrato: partes principales



Seguimiento de la inversión



- Información puntual sobre temas relevantes
- Reuniones periódicas
- Informes periódicos exhaustivos
- Juntas de accionistas



**Ya como inversor...
¿qué harías?**



<https://www.youtube.com/watch?v=9e8WIyLK6A4>



<https://www.youtube.com/watch?v=ZfA3isx8dR4>



<https://www.youtube.com/watch?v=xp333yNQCAE>