

Este proyecto fue realizado por Gustavo Meillón como parte de SAI Consultores, S.C.

Caso: KSK Vitacilina

Fecha: 2011-2012

Tipo de Transacción: Venta del 100% de la Empresa, representando Sell Side

Antecedentes:

- Los accionistas de KSK tenían a varios interesados en comprar la empresa.
- La empresa era 100% familiar sin un plan de sucesión.
- La empresa venía de una batalla entre accionistas que mermó a los accionistas que permanecieron.

Acciones:

- Se inició un proceso con un interesado, empresa pública mexicana.
- Se analizó la oferta y se preparó todo el proceso de data room, due diligence y negociación
- No hubo un acuerdo con la empresa y se retiró a KSK del proceso.
- Llegó un nuevo interesado, empresa pública japonesa y se inició el proceso de nuevo con ellos

Retos:

- La empresa tenía muy mala calidad en su información financiera y operativa.
- No había flexibilidad en el precio y la valuación que los accionistas querían estaba fuera de rango.
- Los accionistas tenían desconfianza en el proceso, ya que anteriormente habían participado en varios con experiencias negativas.

Claves de Éxito:

- Generar confianza en nuestro cliente.
- Manejar el proceso de forma ordenada y ética.
- Reconocer los puntos de inflexión de ambas partes en la transacción.
- Manejo del equipo de negociación en tiempos y esfuerzos.
- Manejo y presentación de información ordenada.