

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

Caso: Proteak

Equipo: 1 Socio, 1 Asociado y 1 Analista

Fecha: Julio 2009 - Julio 2010

Tipo de Transacción: Colocación Pública de Acciones (IPO)

Antecedentes:

- Los accionistas de Proteak estaban interesados en levantar capital para la expansión del negocio.
- El modelo de negocios estaba en sus primeras etapas.
- El equipo ejecutivo no tenía un plan claro de qué tipo de recursos buscar.

Acciones:

- Se inició buscando levantar un CKD.
- Se realizó un modelo financiero robusto que permitiera con datos y variables sustentables, medir el rendimiento de la empresa y así tener un rango de valuación sensato.
- Se desarrolló toda la documentación necesaria para hacer el trámite ante las autoridades y llevar a cabo un Road Show con diferentes tipos de inversionistas.

Retos:

- Avanzados en el proceso se decidió cambiar de un CKD a una Colocación Pública de Capital.
- Se convenció al Consejo de Administración de Proteak que este era el camino indicado.
- Se escogió y coordinó al equipo colocador (Intermediario, Fiduciario, Abogados, Fiscalistas, Autoridades e Inversionistas).

Claves de Éxito:

- Identificar los valores del proyecto/empresa.
- Hacer una valuación correcta del negocio.
- Estructurar la transacción estratégicamente con responsabilidades definidas.
- Entender los momentos del mercado.
- Profundidad técnica para analizar y vender el modelo de negocio.
- Flexibilidad para cambiar la estructura velando por los intereses de la empresa