

- Fecha de fundación 1996
- Número de empleados 10
- EQUIPO DIRECTIVO

Director

Juan Capurro Boltendahl

Director

Bettina Karsch

Director

Rolf Erik Hartmann

Director London

Marc Kitten

- OFICINAS – DELEGACIONES

- Argentina

Paraná 641, 4º piso, oficina B

Capital Federal, C1017AAP

Buenos Aires

Tel.: +54 11 4371 4837

- Uruguay

Divina Comedia 1666

Carrasco. 11500

Montevideo

Tel.: +59 82 606 0666

- Brasil

Rua Pedroso Alvarenga, 1221, 1er Andar

Itaim Bibí

San Pablo

Tel.: +55 11 3071 0346

- Facturación

200.000 euros

- Sectores de especialización

Farmacéutica

Bodegas

Alimentación

Servicios Financieros

TMT

Boltendahl Business & Strategy

Boltendahl
Business & Strategy



Boltendahl Business & Strategy
Vereda de los Chopos, 17
28109, Alcobendas - Madrid

Tel.: 91 650 9823
Fax: 91 650 9205
info@boltendahl.com
www.boltendahl.com

Filosofía

Boltendahl Business & Strategy es una boutique internacional e independiente que brinda servicios de M&A y Capital Riesgo tanto para compradores como para vendedores. Cuenta con una estructura ágil y flexible, lo que le permite operar en cualquier mercado y se compromete a estar íntimamente vinculada al éxito de sus clientes, a los cuáles dedica un equipo de profesionales que brindan su máxima energía y creatividad.

Los servicios de Boltendahl Business & Strategy están orientados a ayudar seriamente a los empresarios en el desarrollo de

sus negocios, brindando un servicio a medida, personalizado y único, que permita obtener resultados de alta calidad, tangibles y mensurables. Para lograr esto aplica la simple filosofía de no prometer más de lo que puede entregar pero siempre entregar más de lo que promete.

Boltendahl fue fundada en el año 1996 y actualmente cuenta con oficinas en Madrid, Londres, Buenos Aires, Montevideo y Sao Paulo. Asimismo está asociada a una red de más de 25 boutiques de inversión a nivel internacional ■

PRINCIPALES OPERACIONES EN EL 2003

1. Proceso de búsqueda, valoración y compra de 3 bodegas españolas para una compañía multinacional del sector vitivinícola listada en el NASDAQ, deal valorado en €14 millones.
2. Proceso de búsqueda, selección y compra de una compañía farmacéutica brasileña para una compañía multinacional del sector farmacéutico, deal valorado en €25 millones.
3. Asesoramiento de una compañía de telecomunicaciones listada en el NASDAQ en sus negociaciones de recapitalización y reestructuración de deuda. Logramos mantener un 12% del capital luego de la dilución y cancelamos y canjeamos €668 millones en bonos por €457 millones de nuevas acciones y €75 millones de bonos convertibles. Este deal es considerado como uno de los mejores acuerdos de reestructuración de deuda en el sector de telecomunicaciones de Europa.
4. Proceso de venta y valoración de una compañía farmacéutica brasileña, una transacción de \$14 millones; deal en fase de due diligence.
5. Operación estructurada deuda-equity para una compañía financiera uruguaya, transacción valorada en \$6 millones; deal en fase de negociación con fondo de inversión USA.
6. Desarrollo del plan de negocios original de un holding de Medios, Entretenimientos e Internet y proceso de búsqueda de capital cerrando una ronda de capitalización de \$3 millones ante un conocido fondo de private equity.
7. Preparación del proceso de venta y valoración de una compañía de telecomunicaciones de más de \$15 millones de ventas.
8. Asesoramiento a la empresa líder de Argentina en el sector turismo de invierno en sus estrategias de ampliación de capital y búsqueda de un socio financiero, en una transacción valorada en \$80 millones. Elaboración de un plan de negocios integral para la subsidiaria de marketing y viajes del grupo.
9. Joint-venture y acuerdo de distribución de \$3 millones para una compañía familiar del sector alimentos, con un comprador estratégico perteneciente a uno de los fondos de inversión más grandes de Argentina.
10. Armado de propuesta de compra por parte de un fondo de inversión internacional de un conglomerado brasileño de alimentos, una transacción valorada en \$30 millones.
11. Realización de varios road-shows relativos a la búsqueda primaria y secundaria de capital para proyectos tecnológicos de EE.UU. y Francia, en el marco de sus segundas y terceras rondas mundiales de capitalización.
12. Cierre de la primera ronda de capitalización de un proyecto de tecnología basado en Internet con un grupo de inversores locales. Elaboración del Plan de Negocios original que se presentó para ser financiado. Deal valorado en \$4 millones.

Transacciones Inteligentes

Las Fusiones & Adquisiciones son ya una realidad cotidiana en nuestra economía globalizada y ninguna organización debería quedar al margen, ya que dichos procesos permiten el aprovechamiento de numerosas oportunidades de negocio no solo para las grandes empresas sino también para las pequeñas y medianas que busquen perdurar en un mercado cada vez más competitivo.

¿Qué cuestiones debería tener en cuenta una compañía que está a punto de fusionarse?

Las razones estratégicas para una fusión. Si son ofensivas: adquisición de nuevas cuotas de mercado, aprovechamiento de compañías infravaloradas, desarrollo de economías de escala. Si son defensivas: pérdida de contratos, incertidumbre por cambios tecnológicos, costos de I+D exponenciales, erosión o guerra de precios, excesos de capacidad en mercados clave.

Estas razones estratégicas se deben cuantificar y valorar. Luego se deben deducir los costos de realizar el deal y los costos de integración post fusión. Si el Valor Presente Neto de esta ecuación es positivo se debe realizar la transacción, si es negativa se debe abandonar el proyecto.

¿Cuáles considera que son los retos más importantes que deben alcanzar las compañías que se fusionan?

"Concentrarse en el matrimonio y no en la boda". Embarcarse y terminar con éxito un proceso de Fusión o Adquisición requiere de una gran energía adicional al transcurso del negocio diario y de un delicado equilibrio y compromiso gerencial. Se debería acordar una razonada estrategia futura y una definida estructura gerencial conjunta antes de cerrar un deal. Todo proceso de fusión o adquisición presenta un reto corporativo complicado y difícil, cuyo éxito dependerá de la diligencia puesta en una adecuada evaluación, planificación y ejecución.

¿Cuáles son los factores que determinan el éxito de un proceso de fusión y/o adquisición?

Ser absolutamente claro en lo referente a la lógica de la transacción. Hacer un deal es una oportunidad de crecimiento más acelerada que el mero crecimiento orgánico. Pero conlleva más vértigo y riesgos. Las compañías que seleccionan sus objetivos y socios teniendo en cuenta una cuidada estrategia y clara sinergia tienen mayor probabilidad de cerrar con éxito una fusión o adquisición que el hacerla por el mero hecho de tener un socio disponible y/o vacante.

Podemos destacar dos pre-requisitos esenciales a transacciones exitosas. Por un lado una precisa evaluación de los riesgos y beneficios antes y



Juan Capurro, director

durante el proceso de fusión o adquisición. Y por otro la realización de los beneficios luego de que la transacción se haya concretado.

¿Con qué aportación de valor contribuye su empresa a este proceso?

Boltendahl Business & Strategy ofrece un servicio de Fusiones y Adquisiciones tanto para compradores como para vendedores con aportaciones de valor comunes y diferenciales a cada caso. Brindamos asesoramiento en dichos procesos usando un enfoque global. Nuestros servicios incluyen la asistencia en estrategia corporativa, evaluación previa a la operación, estructuración de la operación y valoración de la compañía.

Ventajas Comunes:

- Costos ajustados y reducidos
- Especialización – sectorial y/o regional
- Confidencialidad
- Exclusividad
- Agilidad
- Internacionalidad
- Dedicación personalizada

Ventajas a Vendedores:

- Distribución mundial
- Mayor número de potenciales adquirentes
- Técnicas de negociación sofisticadas
- Valoración como parte del proceso
- Mayor valor obtenido en la transacción

Ventajas a Compradores:

- Búsqueda personalizada en regiones de interés
- Mayor número de oportunidades de compra
- Informes detallados y permanentes
- Fronting y privacidad
- Menor valor negociado ■