

Desmitificar el proceso de inversión

Para la mayoría de los fundadores, la venta de su empresa es un territorio desconocido. Puede que lo vea como un proceso largo y opaco que consume tiempo, energía, recursos y concentración. O puede que le preocupe dejarse seducir por unas primeras valoraciones tentadoras, que luego se rebajan, o perder el control. Sus preocupaciones pueden ser tales que le parezca más fácil no hacer nada.

En Uplift, las cosas son diferentes.

Somos expertos europeos en software que conocen a fondo empresas como la suya. Nuestro proceso es

sencillo. Trabajamos a su ritmo. Podemos completar las inversiones en tan solo nueve semanas desde nuestra primera llamada de descubrimiento, si ya dispone de la información sencilla que probablemente le solicitemos.

Somos transparentes, colaboramos y te apoyamos en todo momento.

Nos centramos realmente en las valoraciones justas y el crecimiento a largo plazo. Nuestras estructuras son sencillas. Si quiere recibir algo de dinero ahora y seguir participando, puede seguir manteniendo una participación.

Nuestro enfoque



1

Llamada introductoria

Empecemos por conocernos un poco.

Tendrá una idea de Uplift como posible socio. Nos informaremos sobre usted, su empresa y sus deseos para el futuro.

2

Descubrimiento y valoración

Tras firmar un acuerdo de confidencialidad, le pediremos algunos datos sencillos.

Suele incluir datos financieros de alto nivel, como ingresos, gastos y previsiones, si dispone de ellos. Si no, basta con que nos cuente lo que tiene. Gracias a nuestra amplia experiencia en software, no necesitamos pedirle muchos detalles en esta fase: podemos trabajar con la información de que disponga.

Le presentaremos una valoración orientativa en el plazo de una semana.

Todo lo que has hecho hasta ahora sólo te llevará unas horas, o menos si tienes toda la información a mano.

3

Taller de estrategia

Si quiere seguir adelante, la siguiente fase es un taller de estrategia en el que esperamos demostrarle nuestra experiencia en el mercado del software.

En esta sesión participarán usted y su director financiero. Analizaremos su visión y sus previsiones a dos o cinco años vista, el mercado al que se dirige, las palancas de crecimiento, etcétera. A cambio, compartiremos nuestras ideas sobre cómo podría ser el próximo capítulo de su empresa.

A continuación, le enviaremos una carta de intenciones. La carta de intenciones no es vinculante, expresa nuestro deseo de invertir en su empresa y establece nuestra oferta, las condiciones principales y el calendario.

4

Taller del equipo ejecutivo

Ha llegado el momento de conocer a su equipo más amplio. En este segundo taller nos reuniremos en persona para conocer mejor la cultura y los valores de cada uno. Esto se basa en el taller de estrategia y nos ayuda a trabajar en un plan que todos podamos apoyar.

Y lo que es más importante, nos conoceremos mejor como personas.

5

Oferta detallada

Tras la sesión, actualizaremos la carta de intenciones si es necesario y la compartiremos con usted, respondiendo a cualquier pregunta que tenga antes de firmarla.

6

Diligencia debida

Una vez firmada la carta de intenciones, llevaremos a cabo la diligencia debida para la operación. Esta diligencia profundiza en aspectos como las finanzas, los asuntos jurídicos, la situación fiscal y la tecnología.

Empezaremos juntos y nos reuniremos formalmente con nuestros directivos y los suyos cada dos semanas para asegurarnos de que todo va por buen camino y de que usted se siente cómodo.

Llegados a este punto, tendrá que contratar a un abogado especializado en fusiones y adquisiciones para que actúe en su nombre. Su abogado y el nuestro negociarán y acordarán las condiciones finales.

7

Cierre y transferencia de fondos

Ha llegado el momento de pasar del papel al bolígrafo. Emitiremos el Acuerdo de Compra de Acciones (SPA).

Es el contrato de compraventa de su empresa. Es un documento más largo y detallado que establece nuestro plan conjunto para la transacción y los términos y condiciones de la venta.

No contendrá ninguna sorpresa, ya que los términos clave ya se habrán discutido varias veces, como parte de la Carta de Intenciones.

Nuestras estructuras de negociación son sencillas y flexibles, por lo que el acuerdo reflejará sus prioridades y objetivos, aunque en términos jurídicos precisos.

Ambos firmamos el acuerdo, se transfieren los fondos y se completa la venta.

Podemos hacer todo esto en nueve semanas.*

Si desea explorar sus opciones y obtener más información sobre Uplift, póngase en **contacto con nosotros**. Estaremos encantados de elaborar una valoración y analizar cómo podemos colaborar contigo para hacer crecer tu negocio.

Lea **Ocho preguntas imprescindibles para que los empresarios determinen cuál es el mejor socio inversor**.



Acerca de Uplift

Uplift es el principal inversor de capital permanente orientado a la calidad de Europa, centrado en nichos de empresas europeas de software con ingresos de entre 1 y 25 millones de euros. Nuestro equipo de expertos en la industria del software en toda Europa trabaja junto a los fundadores para crear mejores acuerdos para mejores empresas. Colaboramos para preservar la marca y la cultura de las empresas al tiempo que realizamos inversiones a largo plazo que liberan su potencial de crecimiento y permiten a los fundadores salir total o parcialmente. Para más información, visite www.uplift.com

(*si se cumplen todos los plazos y la información es correcta)

uplift.com

uplift