

Preparación para el IPO

Mayo 2018



1

CONSIDERACIONES ESTRATÉGICAS

Justificación de la Transacción.

¿Por qué estamos haciendo esta transacción?

Otras alternativas

¿Qué opciones alternativas tenemos?

Necesidades de Capital

¿Qué tan grandes son nuestras necesidades de capital?

Línea de tiempo

Ejemplo ilustrativo de línea de tiempo de IPO y esfuerzo relativo de la Compañía

Uso de los ingresos

¿Qué haremos con los ingresos potenciales?

2

Evaluación de la capacidad del mercado de capitales

Preparación del proyecto de la administración

¿Como podemos estar preparados para un IPO?

Punto de vista de los inversionistas

¿Qué buscan los inversionistas?

Finanzas y sistemas de administración

¿Tenemos la infraestructura adecuada y las capacidades necesarias?

Gobierno corporativo y cumplimiento

¿Podemos identificar los riesgos de manera oportuna y gestionarlos de manera efectiva?

Estructura fiscal y aspectos legales

¿Cómo podemos optimizar nuestra estructura fiscal y legal?

Otras consideraciones previas al IPO

¿Qué otras acciones previas al IPO debemos considerar?

3

Preparación de IPO

Ejecución del proyecto de administración

¿Cómo asegurarnos mantener el control del cronograma?

Elección del grupo de trabajo

¿Cómo elegir al intermediario colocador adecuado para que nos apoye en nuestros objetivos?

Herramientas de entrega

Entrega de información y coordinación

Requisitos del prospecto

¿Qué necesitamos para el prospecto?

Orientación y asistencia en el roadshow

¿Cómo preparamos para el roadshow?

4

Apéndices

Datos seleccionados del IPO para los interesados.

CONSIDERACIONES
ESTRATÉGICAS

EVALUACIÓN DE LAS CAPACIDADES DE
MERCADO DE CAPITALES

PREPARACIÓN DEL IPO

APÉNDICES



¿Por qué estamos haciendo esta transacción?

¿Cuáles son las opciones alternativas que tenemos?

¿Qué tan grande es nuestra necesidad de capital?

Ejemplo ilustrativo de línea de tiempo de IPO y esfuerzo relativo de la
Compañía

¿Qué haremos con los ingresos potenciales?

¿Por qué hacemos esta transacción?

Nuestra justificación para un IPO

¿Necesitamos el capital, la exposición o ambos?

- ❖ Selección del mercado correcto
- ❖ Beneficios mas allá de los recursos obtenidos
- ❖ ¿Una colocación privada podría funcionar?
- ❖ ¿Una colocación de deuda podría ser la respuesta?

Contamos con la historia de capital

- ❖ ¿Cuál es la historia que vamos a contar?
- ❖ ¿Nuestros resultados soportan esa historia?
- ❖ Que compañías son mas representativas en nuestra industria

Cambios en la estructura corporativa

- ❖ ¿Saldría algún inversionista en el IPO?
- ❖ ¿Va a cambiar la estructura social?
- ❖ ¿Tenemos visibilidad sobre la valuación y dilución?

¿Qué hacer a continuación?

- ✓ Establecer objetivos claros
- ✓ Identificar mercados y cuanto capital
- ✓ Identificar las necesidades de capital
- ✓ Desarrollar historial de capital
- ✓ Evaluar benchmark
- ✓ Evaluar la probabilidad de ejecución y tiempo del IPO

¿Qué alternativas tenemos?

Opciones de salida, colocaciones, privadas, deuda, capital preferente o convertible.

Salida a la bolsa

- ❖ Un IPO como la mejor opción
- ❖ Costos
- ❖ Otras iniciativas

Precios de mercado

- ❖ ¿Cuáles son los beneficios?
- ❖ ¿Cuáles son los costos de un IPO u otros eventos de liquidez?
- ❖ Expectativas en el costo de capital

Venta comercial vs. fusión vs. JVs

- ❖ ¿Cómo maximizar el valor?
- ❖ ¿Una inversión extranjera o financiera proveerá la ventaja que esperamos?

¿Qué hacer a continuación?

- ✓ **Evaluar el interés de los inversionistas en un IPO**
- ✓ **Evaluar el impacto legal y fiscal en cada alternativa de negocio operativo.**

¿Que tan grande es nuestra necesidad de capital?

Expectativas de capital y selección de mercado

Tamaño de nuestra demanda de capital

- ❖ ¿Cuanto queremos levantar?
- ❖ ¿Que forma potencial tomaría esa entrada?
- ❖ ¿Se requiere acumular el capital para maximizar la valoración e intereses?

Determinación de la fuente de capital

- ❖ ¿Que mercados nos darían los recursos que estamos buscando?
- ❖ ¿Que valoración buscamos?

Ventanas de transacción

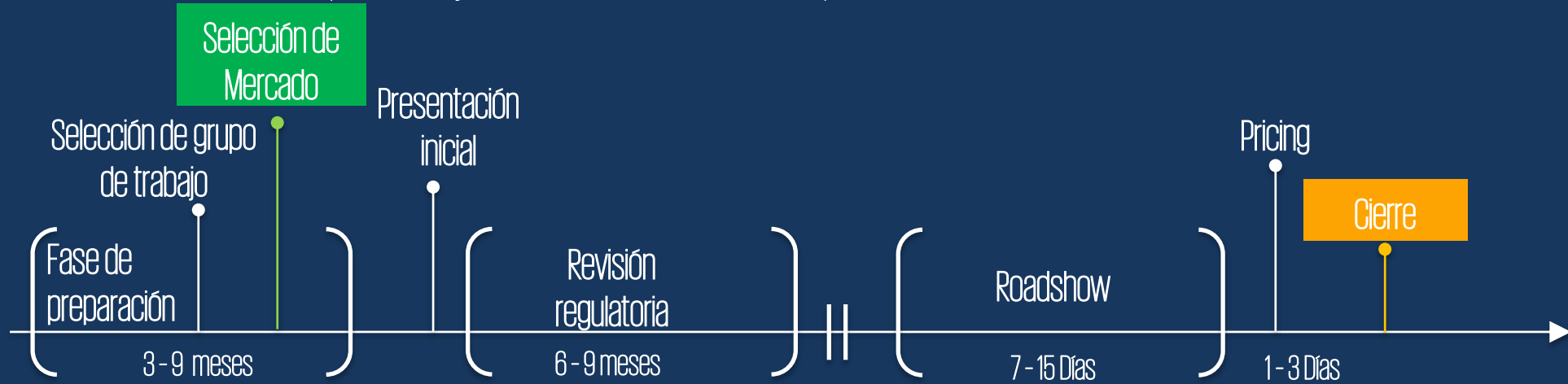
- ❖ ¿Contamos con ventanas de ejecución realistas?
- ❖ Evaluar las condiciones de mercado

¿Que hacer a continuación?

- ✓ **Determinar el monto que necesitamos**
- ✓ **Evaluar mercados**
- ✓ **Identificar diferencias en los requisitos del regulador e inversionistas**
- ✓ **Evaluar la demanda potencial**

Expectativas sobre el tiempo

Ejemplo ilustrativo de línea de tiempo de IPO y esfuerzo relativo de la Compañía



Board	Periódico	Periódico	Continuo	Continuo
CFO	Continuo	Periódico	Continuo	Continuo
Grupo de trabajo	Intenso	Periódico	Continuo	Periódico
Riesgo de ejecución	Alto	Bajo	Alto	Moderado

CONSIDERACIONES ESTRATÉGICAS

EVALUACIÓN DE LAS CAPACIDADES DEL
MERCADO DE CAPITALES

PREPARACIÓN DEL IPO

APÉNDICE



¿Cómo nos prepararemos para un IPO?

¿Qué buscan los inversionistas?

¿Contamos con la infraestructura financiera y las capacidades adecuadas?

¿Podemos identificar los riesgos de manera oportuna y gestionarlos de manera efectiva?

¿Cómo podemos optimizar nuestra posición fiscal y legal?

¿Qué otras acciones previas al IPO debemos de considerar?

¿Cómo nos preparamos para un IPO?

Evaluando requisitos, habilidades y brechas

Equipo de proyecto

- ❖ ¿Tenemos a la gente y la tecnología necesaria?
- ❖ ¿Contamos con la capacidad para cumplir con los requerimientos del regulador y de los inversionistas siendo compañía pública?
- ❖ Convocar al grupo de trabajo:
 - ❖ Intermediarios
 - ❖ Abogados
 - ❖ Auditores
 - ❖ Administración (proyecto de toda la compañía)

Evaluación exhaustiva

- ❖ Elaboración de una ruta crítica
- ❖ Evaluar el cumplimiento con requisitos regulatorio
- ❖ Evaluar el cumplimiento con las expectativas del mercado
- ❖ Identificar las brechas en la preparación de un IPO

¿Qué hacer a continuación?

- ✓ **Llevar a cabo el diagnóstico de nuestra situación ("IPO Readiness assessment")**
- ✓ **Planeación del proyecto**
- ✓ **Cronograma de actividades**
- ✓ **Integrar grupo de trabajo**
- ✓ **Cerrar brechas en temas de reporte financiero y gobierno corporativo**
- ✓ **Alineación interna al proyecto**

¿Qué buscan los inversionistas?

Casos de Inversión

Historial de capital

- ❖ ¿Cuál es la historia que vamos a contar?, ¿Que vamos a vender?, ¿A quien se lo vamos a vender?
- ❖ ¿Es clara nuestra estrategia?, ¿Tenemos a la gente que puede ejecutarla?
- ❖ ¿Cuáles con los impulsores de crecimiento?
- ❖ ¿Contamos con proyecciones robustas y confiables?

Relación con Inversionistas: La voz de la firma

- ❖ ¿Cual es el plan para establecer la función de relación con inversionistas y cual es su estrategia?
- ❖ ¿Tendrá interacción con toda la organización; finanzas, mercadotecnia, operaciones?
- ❖ ¿Estaríamos subrogando la función?

¿Qué hacer a continuación?

- ✓ **Retar los supuestos de nuestras proyecciones**
- ✓ **Documentar nuestra historia de capital**
- ✓ **Prepararnos para el proceso de due diligence**

¿Tenemos la infraestructura necesaria y las capacidades adecuadas?

Finanzas, controles y sistemas de gestión

Control Interno

- ❖ Prevención de errores en la información financiera

TI

- ❖ Sistemas confiables de TI
- ❖ Cyberseguridad
- ❖ Son escalables

Talento

- ❖ Impactos en nuestra cultura corporativa ante un IPO
- ❖ Retención de talento
- ❖ ¿Como manejar información confidencial con los empleados?

Información financiera

- ❖ Cumplimiento de información financiera interna y externa
- ❖ Eficacia y exactitud

Planificación y previsión

- ❖ Capacidad de predicción
- ❖ Análisis de información

Tesorería

- ❖ Madurez en el área de tesorería
- ❖ Planificación, evaluación de liquidez
- ❖ Estrategias para optimizar recursos o reducir costo de capital

¿Qué hacer a continuación?

- ✓ **Evaluación y planeación financiera previa al IPO y posterior al IPO**
- ✓ **Evaluación y análisis de procesos de información financiera**
- ✓ **Análisis de oportunidades, modelos y mejoras para el negocio**
- ✓ **Análisis de políticas contables**

Podemos identificar los riesgos de manera oportuna y gestionarlos de manera efectiva?

Gobierno corporativo y cumplimiento

Estructura de gobierno corporativo

- ❖ Estructura de gobierno corporativo apropiadas
- ❖ Establecimiento de comités
- ❖ Código de ética
- ❖ Equipo especializado

Talento

- ❖ Implicaciones en recursos humanos
- ❖ Implicaciones fiscales y contables por beneficios a empleados
- ❖ Protección de información privilegiada

¿Qué hacer a continuación?

- ✓ **Evaluación de la estructura de gobierno corporativo**
- ✓ **Análisis de control interno y mejora según sea el caso (SOX)**

CONSIDERACIONES ESTRATÉGICAS

EVALUACIÓN DE LAS CAPACIDADES DEL
MERCADO DE CAPITALES

PREPARACIÓN DEL IPO

APÉNDICE



¿Cómo asegurarnos de mantener el control del cronograma?

¿Cómo elegir al intermediario colocador adecuado para que nos apoye en nuestros objetivos?

Entrega de información y coordinación

¿Qué necesitamos para el prospecto?

¿Cómo prepararnos para el roadshow?

¿Cómo nos aseguramos de mantener el control del cronograma del IPO?

Ejecución del proyecto de administración

Administración del proyecto

- ❖ Contar con una ruta crítica detallada
- ❖ Función efectiva del administrador del proyecto (PMO)
- ❖ El involucramiento de los directivos es fundamental
- ❖ La alineación de los intereses en la organización es crítico
- ❖ Contar con un plan para la administración de riesgos de ejecución
- ❖ Confidencialidad en el proceso del IPO

¿Qué hacer a continuación?

- ✓ **Administración proactiva durante el proceso del IPO**
- ✓ **Coordinación y cumplimiento en las actividades**
- ✓ **Evaluar y solucionar asuntos críticos**

¿Cómo elegir a los intermediarios colocadores y a otros miembros del grupo de trabajo para apoyar nuestros objetivos?

Concurso

Soporte en la selección de los intermediarios colocadores

- ❖ ¿Cómo seleccionar nuestros intermediarios?
- ❖ ¿Qué elementos debemos de considerar al seleccionar nuestros intermediarios?
- ❖ Criterios relevantes

Como seleccionar a otros miembros del grupo de trabajo

- ❖ ¿Tenemos que cambiar a nuestros auditores?
- ❖ ¿Qué Firmas de abogados tienen experiencia trabajando en mi región y en mi idioma?

¿Qué hacer a continuación?

- ✓ **Definir criterios de selección**
- ✓ **Enfoque estructurado para selección**
- ✓ **Análisis de los criterios**

Entrega de información y coordinación

Sala de datos y gestión del flujo de trabajo

Preparación de base de datos

- ❖ Repositorio de información significativa que respalde el proceso de diligencia de los intermediarios
- ❖ Actualización de información
- ❖ Cantidad y disponibilidad de información
- ❖ Control de la información

¿Qué hacer a continuación?

- ✓ **Coordinación para el proceso de due diligence**
- ✓ **Proactividad en el proceso de due diligence**
- ✓ **Accesibilidad en la información**
- ✓ **Capacitación del personal clave**

¿Qué necesitamos para el Prospecto?

Requisitos del Prospecto

Estados financieros históricos

- ❖ Conocimiento de los requerimientos para el IPO
- ❖ Cumplimiento de información financiera de acuerdo al mercado de nuestro interés
- ❖ Mejoras y oportunidades en los reportes financieros
- ❖ Riesgos en la información

MD&A

- ❖ Capacidad para generar comentarios asertivos MD&A
- ❖ Estructuración del proceso y aportación de información de los líderes funcionales
- ❖ IPO como estrategia de mercado

Información Pro forma y otros requerimientos

- ❖ Capacidad para generar información financiera pro-forma
- ❖ Análisis de posibles ajustes significativos/requeridos
- ❖ Capacidad para redacción, actualización del prospecto
- ❖ Administración y control de riesgo
- ❖ Delegar responsables del prospecto
- ❖ Participación de la gerencia

¿Que hacer a continuación?

- ✓ **Conocer los requerimientos del prospecto basados según el mercado seleccionado.**
- ✓ **Diseñar el proceso para flujo de información.**
- ✓ **Asignar responsabilidades de redacción a través de Gestión de proyectos (PMO) centralizado**

Como prepararse para el roadshow?

Contando la historia de la equidad

Documentación de Marketing

- ❖ Enfoque para preparar material de roadshow
- ❖ Identificar el mercado e inversionistas
- ❖ Anticipar las preguntas de los inversionistas durante roadshow
- ❖ Evaluar el interés de los inversionistas ante nuestra historia de capital

Valuación

- ❖ Valuación de mercado
- ❖ Análisis y expectativa de valores

¿Qué es lo siguiente?

- ✓ **Diseñar procesos internos en la administración durante el roadshow.**
- ✓ **Elegir la estrategia de comunicación y las localidades que se van a visitar**
- ✓ **Conocimiento de los requisitos específicos en el mercado y las obligaciones**
- ✓ **Análisis y valoración de los mercados de capital actuales.**

Q&A

KPMG



Apéndices



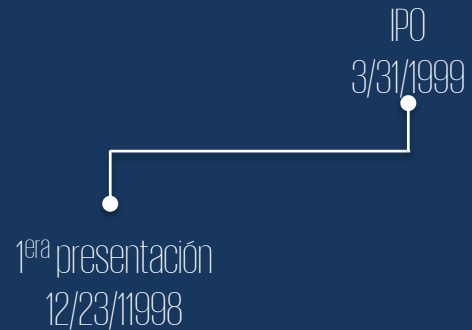
Proceso de IPO en la línea de tiempo de sus competencias seleccionadas (ejemplo, fase de preparación) y ganancias



CONCUR
TECHNOLOGIES



5 Mes
USD 38
millones



4 Mes
USD 160
millones



ORBITZ



21 Mes
USD 316
millones

IPO process timeline for selected peers (exc. readiness phase) and proceeds



1 Mes USD 70 millones



30 Meses USD 218 millones



21 Meses USD 91
millones

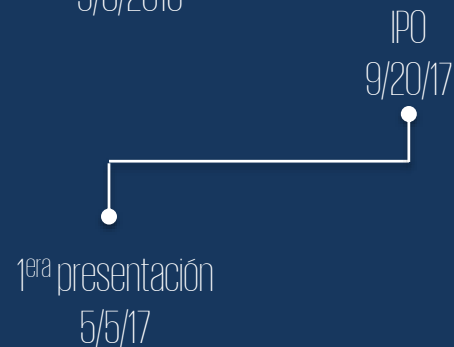
IPO process timeline for selected peers (exc. readiness phase) and proceeds



6 Mes USD 4 billion valuation
Spin-off from Expedia



4 Mes USD 428 million



5 Mes USD 332 million



Gracias



KPMG MÉXICO



KPMG MÉXICO



@KPMGMEXICO



KPMGMX

