

# Cómo Resolver Problemas De Accionistas Mediante Fusiones Y Adquisiciones



# ÍNDICE

RESUMEN.....**3-4**

KINETIC SOLUTIONS.....**5-6**  
Objetivos Comerciales A Largo Plazo Conflictivos

SPECTEC.....**7-8**  
Cómo Unirse A Una Cartera De Empresas De Softwar  
e Especializadas

GALLERY SYSTEMS.....**9-10**  
Planificación De Salida De Varios Niveles Para Una  
Estructura Accionarial Compleja





## RESUMEN: SOLUCIONES PARA ESTRUCTURAS ACCIONARIAS ÚNICAS

Para muchos dueños de negocios, la decisión de vender puede ser complicada debido a la estructura accionaria única que compone la empresa. En ocasiones, los accionistas pueden tener objetivos contrastantes a largo o corto plazo para la empresa, lo que dificulta distinguir un plan de salida lógico. Los propietarios buscan crecimiento mientras los inversores quieren recuperar sus inversiones. En ocasiones, los accionistas pueden tener objetivos personales y profesionales contrapuestos, como por ejemplo prepararse para la jubilación. Al mismo tiempo, posicionan su legado para el éxito, lo que complica aún más las posibles soluciones. Independientemente de la situación en la que se encuentre el dueño de una empresa, Volaris Group tiene los recursos para estructurar una transacción estratégica que beneficiará a todas las partes involucradas.



**"El profundo conocimiento y la experiencia de Volaris en software para mercados verticales ha aportado valor tanto a nuestra organización como a nuestros clientes."**

**- Chris Wildsmith,  
Wildsmith, Líder de Grupo**

## TRANSACCIONES ESTRATÉGICAS

Volaris Group tiene la experiencia para estructurar transacciones sofisticadas y ejecutar un proceso de fusiones y adquisiciones transparente con cientos de adquisiciones exitosas en más de veinte mercados verticales claves. Trabajamos en colaboración con múltiples partes para estructurar soluciones de una manera que satisfaga las necesidades y los objetivos profesionales de todos los involucrados. Esto otorga a los dueños de negocios la oportunidad de seguir ampliando su negocio, al tiempo que permite a los inversores la capacidad de comenzar a organizar sus salidas.

## DESPUÉS DE LA ADQUISICIÓN

Volaris Group no requiere de financiamiento externo y puede brindar a las empresas un hogar seguro y permanente como parte de Constellation Software. Después de la adquisición, los líderes empresariales tienen acceso al intercambio corporativo de conocimientos sobre las mejores prácticas con docenas de líderes empresariales en varios mercados verticales. Dado que nunca vendemos nuestras adquisiciones, los accionistas anteriores de la empresa pueden estar seguros de que su legado permanecerá intacto mucho después de retirar su inversión personal.

## **KINETIC SOLUTIONS: OBJETIVOS EMPRESARIALES A LARGO PLAZO CONFLICTIVOS**

Kinetic Solutions Ltd. es un proveedor líder de soluciones integrales para instituciones de educación superior, centros de conferencias y gestión hotelera con sede en Cranfield, Reino Unido. Los dos accionistas de Kinetic, Steve Ashley y Chris Wildsmith, tuvieron un éxito tremendo después de unos pocos años al mando. Aunque Kinetic Solutions siguió prosperando, los dos accionistas tenían ideas diferentes sobre el futuro de la empresa. Ashley estaba ansioso por jubilarse porque estaba cansado del riesgo y la inversión que implicaba ampliar el negocio a nivel internacional. Mientras tanto, Wildsmith se sentía motivado a seguir desarrollando el negocio y a impulsar el siguiente capítulo de crecimiento. Así, surgió un conflicto de intereses sin soluciones evidentes para el problema.

Volaris Group reconoció a Kinetic Solutions como una opción estratégica para su cartera de negocios de software de mercado vertical y se acercó a los dos accionistas para discutir una posible adquisición. Wildsmith y Ashley se alegraron de conocer la filosofía de compra y retención de Volaris Group en materia de fusiones y adquisiciones. Esto permitiría a Wildsmith lograr su objetivo de hacer crecer y operar Kinetic Solutions de manera autónoma. Ashley obtendría los beneficios de la venta, eliminando el riesgo y la inversión personal requerida. Los accionistas estaban entusiasmados de aceptar la solución ofrecida por Volaris Group, ya que cumpliría con sus objetivos personales y profesionales.

La adquisición de Kinetic Solutions por parte de Volaris no tuvo ninguna incidencia en las operaciones de la empresa. Hoy, Wildsmith continúa operando Kinetic Solutions como su Gerente General, conservando su liderazgo y obteniendo un mayor acceso al capital. Ashley eliminó su riesgo como accionista, pero sigue siendo parte de la empresa en una capacidad menor. Además, Kinetic Solutions ahora tiene acceso a un intercambio de mejores prácticas para empresas de VMS en toda la empresa, lo que le permite a Wildsmith cumplir su deseo de seguir haciendo crecer la empresa de manera orgánica.



**"Estamos muy entusiasmados con las posibilidades que tenemos por delante tanto para nuestros clientes como para nuestros empleados. El compromiso de Volaris con el éxito a través de iniciativas de crecimiento orgánico y su experiencia en tutoría operativa se alinearon perfectamente con la visión y los valores de nuestra empresa."**

**- Chris Wildsmith,  
Líder de Grupo**

## **SPECTEC: UNIÉNDOSE A UNA CARTERA DE EMPRESAS DE SOFTWARE ESPECIALIZADO**

SpecTec es un proveedor internacional de soluciones de gestión de activos marinos y remotos fundado en 1985. En 1996, SpecTec tuvo su primera fusión y adquisición, cuando se fusionó con otras tres empresas para formar una nueva entidad, Visma. La empresa se incorporó a la Bolsa de Valores de Oslo, desde donde fue adquirida en 2000 por KPN, que la fusionó con KPN Broadband y Telstra Satellite System, bajo el nuevo nombre de Xantic. Poco después, Xantic se dividió en dos y SpecTec quedó como entidad autónoma. SpecTec pasó a ser adquirida por un consorcio de inversores.





Si bien los inversionistas de SpecTec demostraron ser buenos propietarios de la empresa, carecían del conocimiento del sector necesario para dirigir una empresa de software de mercado vertical. Volaris, como adquirente especializado en negocios de software, se acercó e identificó a SpecTec como un objetivo de adquisición de alto valor. Sus líderes expresaron esperanzas de permanecer en el negocio y dirigir SpecTec de forma independiente después de que el negocio haya sido reestructurado varias veces. Volaris logró estructurar una transacción en la que continuarían operando SpecTec de forma autónoma y los respectivos inversionistas obtendrían la liquidez que deseaban.

Después del cierre de la transacción, Volaris generó valor al proporcionar a SpecTec las mejores prácticas de las que carecían bajo la propiedad anterior.

## **GALLERY SYSTEMS: PLANIFICACIÓN DE SALIDA DE VARIOS NIVELES PARA UNA ESTRUCTURA ACCIONARIA COMPLEJA**

Es una tarea complicada facilitar una estrategia de salida para los socios y, al mismo tiempo, seguir haciendo crecer un negocio y mantener la autonomía. Cuando Gallery Systems, el proveedor líder del mercado de sistemas de gestión de colecciones (CMS), se enfrentó a este desafío, ser adquirido por la empresa adecuada fue la respuesta. Como explica el fundador de Gallery Systems, Jay Hoffman, "Esta fue la solución con la que pude seguir participando plenamente en mi empresa y al mismo tiempo obtener el apoyo financiero para hacer crecer aún más el negocio".

Gallery Systems se fundó en 1981 tras la creación de una solución CMS dirigida por Hoffman para el Metropolitan Museum of Art. Después de unos pocos años, Gallery Systems se hizo más grande y Hoffman buscó expandirse. Fusionó Gallery Systems con Digital Arts and Sciences, que en ese momento ofrecía una solución CMS competitiva.

Hoffman continuó en su puesto de CEO y algunos accionistas invirtieron en la nueva empresa. Después de 20 años de colaboración, los accionistas comenzaron a contemplar la planificación de la salida y otras estrategias comerciales a largo plazo. En vista de esto, a Hoffman se le encomendó la tarea de encontrar una solución viable que permitiera a los respectivos accionistas lograr sus salidas deseadas y, al mismo tiempo, le permitiera hacer crecer Gallery Systems en su rol de CEO.

Volaris Group se acercó a Hoffman y le ofreció una solución que satisficiera las necesidades tanto de la empresa como de los accionistas. Una de las principales prioridades de Hoffman era que los empleados y los clientes experimentaran la menor interrupción posible durante y después de la adquisición. Por ello, le agradó conocer el modelo de negocio descentralizado único de Volaris Group. Le permitiría seguir operando el negocio de forma autónoma.

Aunque Hoffman se enfrentó a una estructura accionarial compleja, Volaris Group pudo construir una transacción en la que cada accionista logró la salida deseada y Hoffman siguió siendo CEO. Después de la adquisición, Gallery Systems implementó métricas de desempeño clave y utilizó el intercambio de conocimientos a nivel corporativo con otras compañías del Volaris Group, lo que resultó en un crecimiento sostenible a largo plazo.

La transacción estratégica entre el Volaris Group y Gallery Systems le permitió a Hoffman satisfacer las necesidades de su empresa a largo y corto plazo.

