

Evaluación estratégica de potencial adquisición

Resultados de alto impacto.

INFORMACIÓN DEL CLIENTE

INDUSTRIA

Consumo masivo

CLIENTE

Empresa líder de consumo masivo y productos de salud

SERVICIOS

Evaluación estratégica sobre potencial adquisición

SITUACIÓN Y DIAGNÓSTICO

Empresa líder de consumo masivo aspiraba aumentar su market share y tasa de crecimiento en la región. Se identificó una empresa como potencial target de adquisición, con fuertes niveles de crecimiento en sus ventas y market share, con un modelo de negocios diferente a nuestro cliente. El cliente requería evaluar el modelo de negocios de la empresa target, analizando su compatibilidad con su modelo actual, los factores relevantes que la llevaron al éxito, y las sinergias de una potencial adquisición. Ambas empresas operan en segmentos altamente competitivos y dinámicos, en donde la estrategia de marketing, comunicación, distribución y precios son un factor clave del éxito.

SOLUCIÓN RECOMENDADA

- Evaluación del modelo de negocios e identificación de factores del éxito:
 - Identificación de factores clave que llevaron a la empresa target a lograr crecimientos en ventas y market share a tasas tan altas.
 - Análisis comparativo del modelo de negocios vs. otros benchmarks de la industria.
- Evaluación estratégica del modelo de negocios para potencial integración:
 - Factores críticos del modelo de negocios de la compañía target que deberían ser mantenidos, para asegurar la sustentabilidad del modelo y el crecimiento.
 - Aspectos del modelo de negocios de la compañía target que debían ser adaptados a los estándares de calidad de la empresa comprada.
 - Aspectos en que los modelos de la compañía target y el cliente debían fusionarse para obtener un funcionamiento más robusto.
- Cuantificación de alto nivel de las posibles sinergias
 - Evaluación y simulación del potencial aumento de ventas apalancándose en los canales de distribución, estrategias de marketing y canales de comunicación de la compañía local.
 - Evaluación y simulación del potencial ahorro de costos por integración de mejores practicas y estructuras en el mercado local.
 - Integración de conclusiones en una presentación para el CEO de la compañía.

RESULTADOS DE ALTO IMPACTO

Entendimiento completo y robusto del modelo de negocios de la compañía target. Informe ejecutivo y detallado sobre el modelo de negocios de la compañía target que el equipo de liderazgo del cliente utilizó para definir una estrategia y un plan de adquisición. Estimación de las potenciales sinergias de aumento de ventas y reducción de costos que podría generar la adquisición, que fue utilizada por los equipos internos de evaluación (finanzas) y por el equipo de M&A.