

# GBP CORPORATE FINANCE

“Aportamos valor a las estrategias corporativas de la Industria del Golf”



España-Portugal-México-Panamá-India

## INDICE

- ▶ GOLF BUSINESS PARTNERS
- ▶ GBP CORPORATE FINANCE
- ▶ El Método GBP de Valoración de Campos de Golf
- ▶ El Proceso de Venta de un Campo de Golf
- ▶ Asesoramiento al Comprador
- ▶ Golf Business Control

## GOLF BUSINESS PARTNERS (GBP)

GBP es la asociación de distintos especialistas de la Industria del Golf que, entre todos, han participado en más de 200 operaciones de Planificación, Desarrollo y/o Gestión de proyectos con Golf en más de 15 países.

Las actividades en las que GBP “aporta valor” a la Industria del Golf, son:

- ▶ **FORMACIÓN**: Las realiza a través de GOLF BUSINESS CAMPUS y consiste en la realización de Programas de Formación On-Line sobre todas las materias relevantes del Sector. Cuenta con más de 500 alumnos en 25 países.
- ▶ **CONSULTORÍA**: GBP ofrece, tanto a nuevos proyectos, como a clubs en funcionamiento la asistencia más experta para ayudarles a alcanzar sus objetivos estratégicos.
- ▶ **GBP RECRUITING**: GBP ofrece a los propietarios de los campos de Golf su servicio de identificación y selección de los profesionales más idóneos para cada función.
- ▶ **GBP CORPORATE FINANCE**: GBP es el líder de la Industria del Golf de habla hispana en el asesoramiento financiero a proyectos y clubs de Golf, tanto en valoraciones, como en compra-venta de activos de Golf, o en cualquier otra necesidad corporativa.
- ▶ **GBP PUBLICACIONES**: Con el objetivo de proporcionar al Sector del Golf las últimas tendencias internacionales sobre su progreso, GBP desarrolla de forma recurrente publicaciones y artículos sobre los aspectos más relevantes de la actividad (ver los artículos de Tendencias en <https://www.linkedin.com/in/aymerich/recent-activity/posts/>) y los estudios EL IMPACTO ECONÓMICO DEL GOLF EN ESPAÑA, EL VALOR AÑADIDO DEL GOLF AL TURISMO, EL VALOR AÑADIDO DEL GOLF AL INMOBILIARIO...)

## GBP CORPORATE FINANCE

GBP CORPORATE FINANCE tiene como objetivo aportar a los propietarios de campos de Golf, promotores de nuevos proyectos o cualquier otro partícipe en la “cadena de valor” del Sector, el asesoramiento necesario para estructurar de la manera más eficiente sus procesos financieros, de valoración de activos o de operaciones de compra-venta de campos de Golf y desarrollos complementarios como hoteles o real-estate anexos.

Las principales actividades que GBP CORPORATE FINANCE, son:

- VALORACIÓN ECONÓMICA DE CAMPOS DE GOLF
- ASESORAMIENTO A VENEDORES DE CAMPOS DE GOLF
- ASESORAMIENTO A COMPRADORES DE CAMPOS DE GOLF
- ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA Y SOCIETARIA DE NUEVOS PROYECTOS CON GOLF
- REESTRUCTURACIÓN DE RECURSOS PROPIOS Y AJENOS DE SOCIEDADES PROPIETARIAS DE CAMPOS DE GOLF

## EL MÉTODO GBP DE VALORACIÓN DE CAMPOS DE GOLF

Respondiendo a una de las grandes necesidades, no resueltas, del Sector, GBP CORPORATE FINANCE ha desarrollado el primer Método de Valoración de Campos de Golf.

EL MÉTODO GBP DE VALORACIÓN DE CAMPOS DE GOLF es un proceso muy experto que requiere de la intervención de distintos especialistas en Urbanismo, Finanzas, Operaciones de Golf, Marketing y Jurídicos.

EL MÉTODO GBP se desarrolla en base a analizar:

- EL VALOR PATRIMONIAL: Se trata de determinar el coste de desarrollar el activo desde cero, es decir la determinación de su Valor de Reposición y su nivel de “realizabilidad”.
- EL VALOR OPERACIONAL: Requiere analizar todos los factores que determinan su operación actual con la identificación de sus “cash-flow”, EBITDA y otros indicadores numéricos (VALORACIÓN OPERACIONAL ACTUAL), así como una proyección de como evolucionaran esos indicadores si se cumplen determinadas circunstancias (VALORACIÓN OPERACIONAL POTENCIAL).
- EL FONDO DE COMERCIO: Otro aspecto importante que tiene en cuenta GBP en su Método de Valoración. En este punto se analiza tanto el Mercado como la Competencia para determinar el posicionamiento de “branding” del Campo de Golf tanto en el mercado del Golf como en el de Clubs Deportivos y Sociales en función de la percepción del Sector y de los usuarios.

Una vez analizados los aspectos descritos, EL MÉTODO GBP combina las tres valoraciones en función de unos determinados multiplicadores y se obtiene la VALORACIÓN final del Campo de Golf.

## EL PROCESO GBP DE VENTA DE UN CAMPO DE GOLF

La participación en la venta de un Campo de Golf por parte de GBP requiere un proceso profesional muy complejo y en el que participan distintos “Partners” especialistas en cada una de las áreas de la operación.

Aunque cada caso requiere una “hoja de ruta” a medida, el proceso tiene una serie de “hitos” imprescindibles, estos son:

- ▶ **FIRMA DEL MANDATO:** Se trata del encargo oficial que realiza el propietario a GBP CORPORATE FINANCE. Este mandato tiene la condición de EXCLUSIVIDAD y se realiza por un periodo mínimo de seis meses.
- ▶ **REALIZACIÓN DEL INFORMATION MEMORANDUM (CUADERNO DE VENTA):** Es la parte más cualificada del proceso y en la que un grupo de “Partners” de GBP trabajan en colaboración con la Dirección del Club para analizar todos los aspectos jurídicos, económicos, físicos...del Campo de Golf, así como su posicionamiento en el Mercado, comparación con la Competencia...para, una vez obtenidos todos los datos, confeccionar el Documento Final que recoja la situación del campo de Golf bajo todos los aspectos mencionados, su valoración actual y su potencialidad a medio y largo plazo. Este trabajo se realiza en un periodo de entre 30 y 60 días.
- ▶ **CREACIÓN DE LA LISTA DE POTENCIALES COMPRADORES:** En paralelo a la realización del Cuaderno de Venta, GBP CORPORATE FINANCE elabora una lista de potenciales compradores, tanto nacionales, como internacionales, que respondan al perfil identificado de solvencia, características, “track record”....En esta lista se incluirán Fondos de Private Equity, Family Offices, Multi-Propietarios de Campos de Golf, Inversores Privados, Cadenas Hoteleras, Promotores Inmobiliarios y otros inversores con los que GBP tiene relación profesional y de los que conoce sus intereses.
- ▶ **ENVÍO DEL TEASER- RESUMEN:** Una vez depurada la lista de potenciales compradores, que se irá incrementando durante el proceso por otros interesados, GBP CORPORATE FINANCE va contactando con ellos y en cuanto recibe muestras de interés les envía un documento-resumen del Cuaderno de Venta, este documento se denomina técnicamente TEASER y recoge los aspectos fundamentales y resumidos de la operación.
- ▶ **FIRMA DEL NDA:** Los potenciales compradores que después de haber recibido el Teaser manifiestan un interés contrastado en profundizar en la operación, se les exige que firmen un documento de confidencialidad, NON DISCLOSURE AGREEMENT, denominado técnicamente como NDA. Una vez recibido del interesado el NDA firmado se procede a enviarle el INFORMATION MEMORANDUM (CUADERNO DE VENTA) completo. (Sigue)

## EL PROCESO GBP DE VENTA DE UN CAMPO DE GOLF (2)

- EXPLICACIÓN DEL CUADERNO DE VENTA: Normalmente el potencial comprador que haya recibido el Cuaderno de Venta requerirá de GBP CORPORATE FINANCE una serie de aclaraciones y explicaciones de determinados datos del documento. Para ello el Director del equipo de GBP CORPORATE FINANCE se reunirá con los representantes del potencial comprador para resolver y aclarar cualquier duda.
- RECEPCIÓN Y ESTUDIO DE OFERTAS: A partir del análisis y solución de dudas por parte de GBP CORPORATE FINANCE, los potenciales compradores interesados que confirmen su interés por la adquisición presentarán a GBP CORPORATE FINANCE sus ofertas formales para la adquisición. GBP CORPORATE FINANCE estudiará las ofertas recibidas y enviará al propietario aquellas que cumplan con los requisitos de precio, forma de pago y garantías.
- ACUERDO DE EXCLUSIVIDAD: En consenso con el propietario, GBP CORPORATE FINANCE seleccionará la oferta más adecuada de las recibidas y tras comunicar la decisión al ofertante, se firmará con él un Acuerdo de Exclusividad durante el plazo necesario para las comprobaciones y “due dilligences” que confirmen la información requerida por el comprador.
- CONTRATO DE VENTA: Una vez finalizado el periodo de comprobaciones, y siempre que el comprador haya confirmado su decisión, GBP CORPORATE FINANCE asistirá a las dos partes y a sus abogados en la finalización del Contrato de Venta.

## ASESORAMIENTO AL COMPRADOR

En el punto anterior se ha explicado el Proceso de Venta en el que GBP CORPORATE FINANCE actúa por cuenta de EL VENDEDOR. En muchos casos EL COMPRADOR, una vez que ha tomado la decisión de adquisición, también requiere los servicios de GBP para consolidar tanto la Compra como la Operación Post-Compra.

Los servicios que GBP CORPORATE FINANCE ofrece a el COMPRADOR de un Campo de Golf, son:

- VALORACIÓN DEL CAMPO DE GOLF: Mediante la aplicación del Método GBP de Valoración de Campos de Golf.
- ▶ DUE DILLIGENCE OPERATIVA: Se trata del trabajo de revisión de la operativa del Campo de Golf que EL COMPRADOR necesita realizar para comprobar la situación de la operación. En este caso GBP efectúa por cuenta de EL COMPRADOR la revisión de todos los aspectos de la operación del Campo de Golf (Mantenimiento, Política Comercial, Recursos Humanos, Control de Gestión...)
- ▶ FINANCIACIÓN DE LA OPERACIÓN: En el caso en que EL COMPRADOR requiera de la obtención de Recursos Ajenos para completar la adquisición, GBP CORPORATE FINANCE le asesora sobre la mejor alternativa de financiación, la presentación de la operación a las entidades financieras y la tramitación de la operación.
- ▶ TRANSITION PERIOD: GBP CORPORATE FINANCE a través de sus “Partners” especialistas en el management de campos de Golf puede asistir a EL COMPRADOR en la Dirección Estratégica de la Operación durante los primeros meses de la nueva gestión. Además GBP a través de GBP RECRUITING, puede asesorar a EL COMPRADOR en la selección de los Directivos idóneos para “pilofar” el Campo de Golf y establecer la nueva estrategia decidida.

## GOLF BUSINESS CONTROL

Una de las grandes fortalezas de GBP CORPORATE FINANCE es el profundo conocimiento de los principales KPI de los Campos de Golf de distinto tipo y localización. GBP desarrolla de forma periódica un informe denominado GOLF BUSINESS CONTROL en el que se analizan los principales indicadores que miden la operación de un Campo de Golf (nº de rounds, precio medio, rounds/socio, consumos/rounds, buggys/rounds, costes/empleados, Total Ingreso por Green-Fee (TIG)...). GBP CORPORATE FINANCE pone a disposición tanto de propietarios de campos de Golf, como de potenciales compradores su informe de GOLF BUSINESS CONTROL para ayudarles a la toma de decisiones sobre sus estrategias de Gestión, Compra o Venta.

GOLF BUSINESS CONTROL contribuye a que GBP CORPORATE FINANCE sea el “compañero de viaje” más eficaz de un Propietario, Vendedor o Comprador de un Campo de Golf.

# GBP CORPORATE FINANCE



INFORMACIÓN:

[info@golfbusinesspartners.com](mailto:info@golfbusinesspartners.com)