



Creación de valor en las transacciones

Las inversiones en tecnologías orientadas a datos sacan provecho en los procesos de fusiones y adquisiciones

Por: Guilherme Couri

Socio líder de Integrated Value Delivery
en América del Sur

KPMG Business Insights América del Sur

Edición N°35 | Febrero • 2023



El mercado de fusiones y adquisiciones ha desafiado a los fondos de capital privado y a las empresas en expansión inorgánica. Las negociaciones se encuentran con entornos más cautelosos y precios altos. A principios del segundo semestre de 2022, la facturación relacionada con fusiones y adquisiciones cayó un 13% en comparación con el mismo período de 2021.

Este escenario de fusiones y adquisiciones más restrictivo también quedó plasmado en un estudio realizado por Refinitiv, especializada en análisis de datos globales e infraestructura de los mercados financieros, que señala que los negocios globales de fusiones y adquisiciones de mediano porte, valorados en hasta US\$ 500 millones, alcanzaron los US\$ 277.8 mil millones durante el primer trimestre de 2022: una caída del 11% en comparación con 2021.

Este escenario más restrictivo, ha aumentado la competencia entre los asesores financieros con experiencia en procesos de fusiones y adquisiciones. Según Refinitiv, entre las cinco principales consultoras financieras en procesos de M&A de 2022, **KPMG es la que ha tomado un camino diferente en los últimos años.**

La consultora ha invertido en la composición de una oferta estructurada basada en el concepto de entrega de valor integrado – o Integrated Value Delivery (IVD)–, y apostó por el desarrollo de tecnologías basadas en datos.

“En 1992, comenzamos la asesoría en fusiones, adquisiciones y valoración en Brasil. Hoy somos más de 500 profesionales en Sudamérica, dedicados a asesorar a nuestros clientes en transacciones y estrategia. Además, trabajamos en conjunto con los equipos de asesoría fiscal y laboral, riesgos y tecnología”, comentó Marco André Almeida, socio líder de Deal Advisory & Strategy en Brasil y América del Sur.

Guilherme Adib Couri, socio de DA&S en KPMG y líder del despliegue de IVD en América del Sur, aseguró que a partir de las inversiones realizadas en tecnología, como Data & Analytics, y la estrategia One Americas, KPMG amplió su capacidad para profundizar el análisis sectorial. **Además de ampliar los horizontes de cobertura, el marco DA&S de KPMG ofrece mayor velocidad en la entrega de resultados.**

Según Couri, KPMG ha difundido la práctica de Deal Advisory & Strategy en Brasil y América Latina, respaldada tanto por las inversiones en herramientas de Data & Analytics como por la estrategia One Americas.

Uno de los resultados de esta inversión en nuevas tecnologías ha sido **KPMG Lighthouse**. Un centro de excelencia en tecnologías como big data, analítica avanzada, cognitiva, automatización robótica de procesos y aplicaciones en la nube. La iniciativa tiene alianzas con Google, IBM y Microsoft. En Brasil, KPMG Lighthouse cuenta con 150 personas en el equipo, que trabajan para apoyar la transformación digital de clientes, servicios y productos.

“Mediante el uso de datos y el análisis de las transacciones, hemos podido brindar información diferenciada y creación de valor a nuestros clientes”, dice Couri.

KPMG Lighthouse. Un centro de excelencia en tecnologías como big data, analítica avanzada, cognitiva, automatización robótica de procesos y aplicaciones en la nube.



La expansión del capital intelectual presentada por los equipos de Deal Advisory & Strategy en Sudamérica es el resultado del trabajo iniciado por KPMG en 2019 con la estrategia de One Americas, que incrementó la colaboración entre las empresas de KPMG en Norte, Centro y Sudamérica, sumando 16 países de América Latina, y alrededor de 45.000 empleados, comentó André Coutinho, socio principal de asesoría.

"KPMG ha realizado importantes inversiones en el desarrollo de herramientas propietarias y de capacidades internas en bases de datos, y esto nos ha permitido acumular experiencia para entregar valor en este contexto, trayendo una visión más holística. Esta mecánica permite un rendimiento más ágil en los procesos de negociación", cerró Couri.



Fernando Fernandes, Camila Andersen, André Coutinho, Osana Mendonça, Guilherme Couri, Marco André Almeida, Cristiane Azevedo, Alan Riddell.
Equipo de KPMG Brasil y América del Sur.



Llegó la hora de transformar insights en oportunidades



© 2023 KPMG S.A.S. y KPMG Advisory, Tax & Legal S.A.S., sociedades colombianas por acciones simplificadas y firmas miembro de la red de firmas miembro independientes de KPMG afiliadas a KPMG International Limited, ("KPMG International"), una entidad inglesa privada limitada por garantía. Todos los derechos reservados.