



Due Diligence

Asistencia al Vendedor

ADVISORY

¿Cómo podemos ayudarlos?

KPMG Transaction Services provee asistencia en el marco de compras, ventas y fusiones, poniendo un especial énfasis en el valor para los stakeholders y en la identificación de los principales riesgos y beneficios en una etapa temprana del proceso.

La problemática habitual que enfrentan los Vendedores

La experiencia indica que, en una transacción, los compradores se encuentran generalmente más preparados y mejor asesorados que los vendedores: los compradores son cada vez más sofisticados y requieren mayor información a la hora de cerrar una transacción.

Asimismo, es habitual observar como una inadecuada preparación para este proceso por parte del Vendedor puede conllevar a una erosión de valor hasta el cierre de la transacción: deficiencias en la calidad de la información o demoras en el proceso generalmente implican reacciones negativas de los potenciales compradores, quienes podrán requerir mayores representaciones y garantías o, incluso, exigir reducciones de precio o abortar la transacción.

A ello, se suma que una venta puede ser un proceso desgastante tanto para el Vendedor como para los funcionarios del negocio o empresa objetivo ya que deben atender los continuos requerimientos de los compradores. Estos trastornos pueden contribuir también a la pérdida de valor, afectando el precio que los Vendedores persiguen para dicha transacción.

Due Diligence de Pre-Venta (PSDD)

En una etapa temprana del proceso, el Due Diligence de Pre-Venta (del inglés, Pre-sale due diligence o "PSDD") permite anticiparse a los problemas y tener tiempo de resolverlos antes de comenzar el proceso de venta. De esta manera, podemos ayudarlos a evitar "sorpresas desagradables" y reducciones de precio, sometiendo la información clave a un trabajo de due diligence y comunicando los aspectos más importantes de la transacción, anticipándonos a los planteamientos del comprador.

El producto de este due diligence de pre-venta es exclusivamente para el uso interno de los Vendedores y tiene por objeto ayudar a los vendedores a prepararse mejor para la Venta y la negociación con los potenciales oferentes.

Due diligence iniciado por el Vendedor (VIDD)

Un due diligence iniciado por el vendedor (del inglés, Vendor initiated due diligence o "VIDD") es un due diligence llevado a cabo desde la perspectiva de un potencial inversionista pero encomendado y pagado por el vendedor como parte del proceso de venta. El reporte de VIDD es un reporte independiente para el beneficio de los inversores y es entregado a ellos en el marco del proceso de venta.

Este servicio es particularmente útil en el marco de procesos de venta en los que participen múltiples oferentes pues minimiza las interrupciones en la operación del negocio objetivo al tener que afrontar un único proceso de due diligence en lugar de tener que lidiar con múltiples equipos de múltiples inversores. Asimismo, ayuda a incrementar el valor al proveer a los inversores de mejor información, lo que les permite realizar ofertas en las que requieran menores garantías, indemnizaciones o ajustes al precio, de las que hubieran solicitado de no haberse realizado un due diligence.

Información sobre KPMG Transaction Services

KPMG Transaction Services es una poderosa red global de cerca de 3,000 profesionales dedicados exclusivamente a asistir a Clientes en transacciones de diversa complejidad.

Asimismo, la red global de KPMG con cerca de 140,000 profesionales en 140 países permite a los profesionales de Transaction Services acceder a especialistas en distintas industrias y mercados, agregando valor a las transacciones.

En la región, KPMG Transaction Services Cono Sur (Argentina, Chile, Paraguay, Uruguay y Perú) tiene trece años de experiencia, asistiendo en más de 500 transacciones con dedicación full time exclusiva.

Servicios de asistencia al Vendedor

La calidad de la información es un factor crítico para compradores. Ausencia de información, información inconsistente o una inadecuada documentación de ciertos temas (como por ejemplo, premisas de proyecciones o sinergias) pueden afectar negativamente el valor del negocio.

Es por ello que KPMG Transaction Services puede ayudar al Vendedor en distintas áreas de trabajo:

- Asistencia en la preparación del *information memorandum*
- Asistencia en la organización y administración del *data room*
- Atención de preguntas y respuestas de potenciales inversores
- Asistencia en la redacción de los borradores de contratos relacionados con la transacción a ser presentados a los potenciales inversores y en la negociación de los mismos con los potenciales interesados
- Asistencia en el carve-out de la información financiera y de negocio de la unidad a escindir (de aplicar)
- Asesoramiento y ayuda en la implementación eficiente de la estructura de la transacción, tanto desde el punto de vista contable, impositivo y legal, como laboral y de tecnología de la información

Beneficios

KPMG Transaction Services puede proveerle una serie de servicios de asesoramiento para Vendedores en procesos de venta. El objetivo de esos servicios es ayudarlo a lograr una venta exitosa a través de:

- Mejorar el valor de las ofertas realizadas
- Reducir la pérdida de valor hasta el cierre de la transacción

Mantener el proceso de venta bajo el control del cliente, reduciendo las interrupciones y trastornos en el proceso y en las operaciones del negocio objetivo

Mayor información

Contactar a:

Magdalena Bunikowska

Directora

mbunikowska@kpmg.com

Carlos Valle

Director

cvalle@kpmg.com

Torre KPMG
Av. Javier Prado Oeste 203
Lima 27, Perú
Telf. 51(1) 611 3000
Fax 51(1) 421 6943

KPMG en Perú:

