



Transaction Services

ADVISORY



Asistencia en Adquisiciones

Nuestro objetivo es ayudarlos a lograr la transacción deseada para lo cual es necesario:

¿Cómo podemos ayudarlos?

Nos diferenciamos por nuestra investigación y entendimiento sobre cómo las transacciones pueden agregar o restar valor y por nuestra capacidad de explotar este conocimiento en beneficio del cliente.

▪ Centrarse en la transacción adecuada

Desde el primer momento trabajamos con ustedes en la evaluación de sus opciones, la identificación de deal-breakers y la evaluación de posibles sinergias, utilizando nuestra experiencia para identificar los aspectos clave y reducir, de esta forma, los tiempos y costos incurridos en transacciones que podrían no ser exitosas.

▪ Entender las oportunidades y los riesgos

Realizamos un trabajo de due diligence profundo para que ustedes puedan obtener un entendimiento de los factores de creación de valor y de las posibles oportunidades y riesgos asociados.

▪ Reducir el precio pagado e incrementar el retorno de la inversión

Podemos asesorarlos y ayudarlos a implementar una estructuración eficiente de la transacción, tanto desde el punto de vista contable como impositivo.

Podemos identificar ajustes de precio y brindarles las herramientas necesarias para negociar, estructurar la transacción eficientemente y defender sus intereses en los contratos de compraventa y al momento de cierre de la transacción.

▪ Agregar valor rápidamente

Podemos trabajar junto a ustedes para que asuman de inmediato el control e integren el negocio, asesorándolos tanto respecto de las medidas que se requieren para proteger el valor luego del cierre de la transacción como en la implementación de un plan exitoso de integración.

Asistencia en Ventas

Nuestro objetivo es ayudarlos a lograr una venta exitosa a través de:

- **Mejorar el valor de las ofertas realizadas**

Por medio de nuestra experiencia en la negociación con los compradores, la evaluación de las opciones de venta y la asistencia en la preparación del negocio para la venta, podemos ayudarlos a incrementar el interés del oferente identificando la información necesaria para que los interesados evalúen las oportunidades del negocio, proporcionando asistencia en la administración del data-room y en el flujo de información entre los oferentes y ustedes.

- **Reducir la pérdida de valor hasta el cierre de la transacción**

Podemos ayudarlos a evitar “sorpresas desagradables” y reducciones de precio, sometiendo la información clave a un trabajo minucioso de due diligence y comunicando los aspectos más importantes de la transacción desde el inicio del proceso, anticipándonos a los planteos del comprador.

- **Mantener el valor luego del cierre de la transacción**

Podemos asistirlos en la negociación de los aspectos financieros, contables e impositivos del contrato de compraventa, ayudándolos a evitar la pérdida de valor causada por posibles inconsistencias en la información financiera presentada al cierre de la transacción.

Podemos brindarles asesoramiento y ayuda en la implementación eficiente de la estructura de la transacción, tanto desde el punto de vista contable como impositivo.

Trabajamos junto a Ustedes para asegurar una clara división de los negocios por medio de acuerdos de servicios debidamente estructurados y cotizados.

- **Reducir las interrupciones en el proceso de la transacción y el negocio del cliente**

Podemos asistirlos en llevar un estricto control del proceso, ayudándolos a minimizar las injerencias del comprador en su negocio y a cumplir con los tiempos pautados.

Mayor información

Contactar a:

Magdalena Bunikowska

Directora

mbunikowska@kpmg.com

Av. Javier Prado Este 444, Piso 27
Lima 27, Perú
Telf. 51(1) 611 3000

KPMG en Perú:

