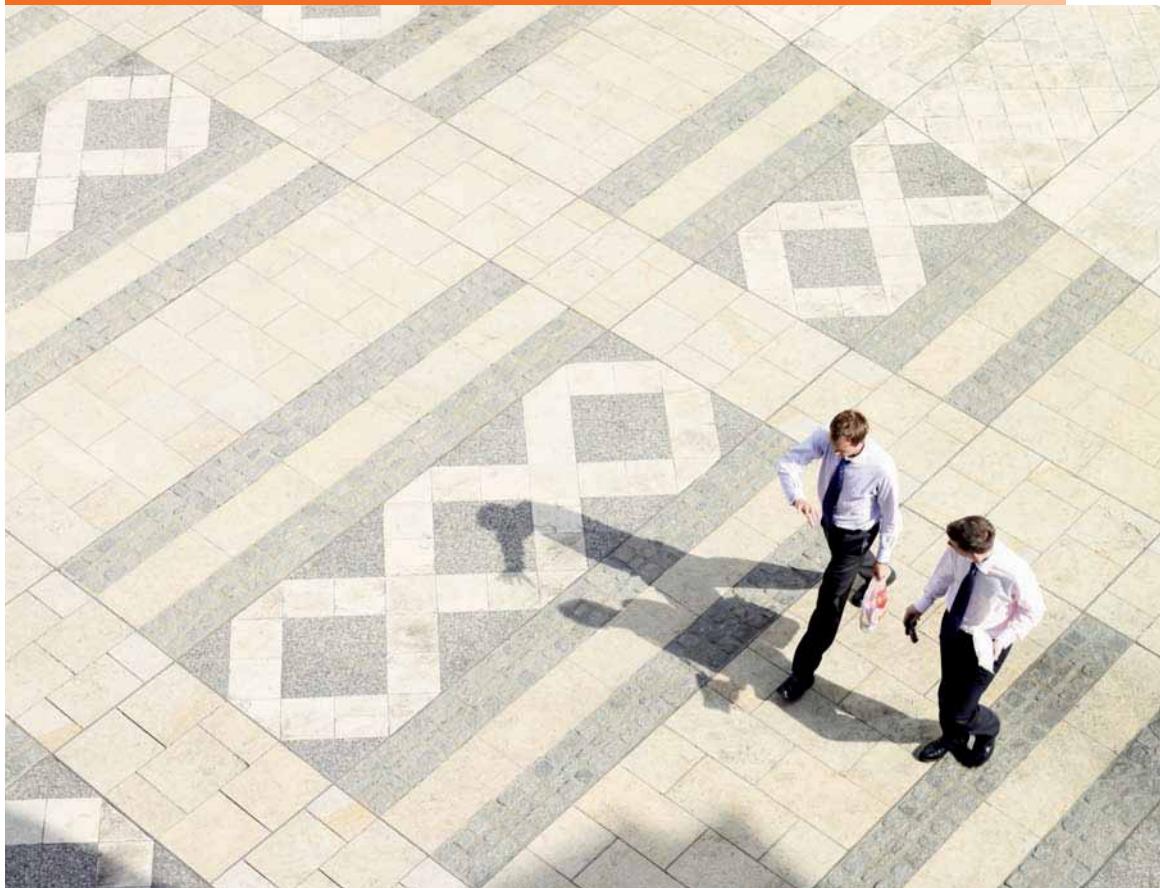


SPA Services

¿Sabes cómo sacar el máximo
partido a tu transacción?

*Aportamos el valor
que necesitas*



pwc

Optimizamos el valor de la transacción en la preparación y negociación del contrato de compra-venta

En cualquier transacción el contrato de compra-venta (SPA) juega un papel clave: representa el resultado de la negociación del precio y de los principales aspectos comerciales de la operación, y **puede marcar la diferencia entre una buena transacción y una transacción excepcional**.

Hasta ahora, muchas empresas han abordado la preparación y negociación del contrato de compra-venta con sus asesores legales y de *due diligence*, sin contar con un equipo especializado en transacciones. Sin embargo, nuestra experiencia nos ha demostrado que el mercado se está sofisticando, cada vez existe una mayor competitividad y los inversores están más cualificados.

Por ello, las empresas pueden perder una parte significativa del valor de la operación si no cuentan con el apoyo de un equipo especializado y abordan la operación desde una perspectiva que tenga en cuenta todas las áreas implicadas en cada una de las fases de la transacción.

El enfoque que se plantea en la negociación y en la redacción de los aspectos financieros y contables del contrato de compra-venta es clave para cualquier transacción: podrá crear o disminuir una parte significativa del valor de la operación.

Te has preguntado...

- *¿Qué mecanismo de cierre es la mejor opción para defender tus intereses?*
- *¿Cuáles pueden ser los principales aspectos financieros y fiscales de negociación que la otra parte puede identificar?*
¿Cuáles debes tomar como referencia?
- *¿Qué requerimientos contables debes incluir en el contrato de compra-venta?*
- *¿Cuáles son los elementos y argumentos que necesitarás para rebatir a la otra parte?*
- *¿Tienes peligro de perder valor con el mecanismo de ajuste de Completion Accounts?*
- *¿Cómo debes estructurar el contrato de compra-venta para alcanzar tus objetivos comerciales?*
- *¿Sabes qué hacer una vez hayas llevado a cabo la transacción?*

Un equipo experto con una visión global

En PwC hemos diseñado una solución integral que te permitirá afrontar una negociación de compra-venta desde una posición de ventaja: sabrás identificar y destacar los aspectos financieros y contables clave (tanto si estas en posición compradora como vendedora), y conseguirás obtener los objetivos marcados para la transacción con la mayor garantía de éxito.

Contarás con un equipo especializado en el asesoramiento en contratos de compra-venta con una visión global de la transacción, y capaz de adaptar el asesoramiento a cada fase del proyecto.

El equipo contará con el apoyo continuo de expertos en todas las áreas implicadas en las etapas de la transacción. Solo así conseguirás el *expertise* que necesitas en cada fase del proyecto.

Expertos en transacciones y due diligence

Abogados

Asesores fiscales

Expertos en forensic



1. Pre-deal

Identificamos todas las áreas clave implicadas en la negociación del contrato de compra-venta y los aspectos financieros.

- Te recomendaremos sobre las diferentes opciones en cuanto a mecanismos de ajuste a precio (Ej.: *locked box o completion accounts*).
- Te asesoramos sobre los elementos generadores de valor en el contrato de compra-venta.
- Determinaremos los parámetros clave de referencia. Identificaremos las necesidades normales de capital circulante a efectos del contrato de compra-venta.

Ponemos a tu disposición el conocimiento, las tendencias y mejores prácticas del mercado.

Equipo SPA + expertos en due diligence y transacciones con visión de negocio.

2. During the deal

Asesoramiento en las negociaciones y en cómo estas se trasladan a un contrato para asegurar que los aspectos jurídicos, financieros y fiscales incluidos en el contrato reflejen los objetivos comerciales:

- Prepararemos los documentos de negociación, incorporando argumentos y contraargumentos a los principales elementos de negociación.
- Te apoyaremos sobre el proceso de cierre de la transacción.

Equipo SPA + conocimiento de fiscalistas, equipo legal y de due diligence.

3. Post-deal

Ayudamos a proteger y generar valor a través de los mecanismos de ajuste del contrato de compra-venta, ajustes por *earn out* y garantías:

- Te apoyaremos en la preparación de *completion accounts* o, si han sido preparadas por un tercero, las revisamos.
- Asesoramos sobre los potenciales ajustes a considerar en dichas *completion accounts* maximizando el precio de la transacción.

Equipo SPA + expertos en forensic.

Beneficios para tu compañía

Gracias a la solución de PwC te situarás en una posición única para afrontar cualquier proceso de compra-venta desde una posición de ventaja con beneficios claros en cada una de las fases:

- 1** *Pre deal: estarás totalmente preparado para las negociaciones previas a la firma del contrato, al identificar y analizar todos los puntos de la negociación, calendario y procesos de ajuste, así como objetivos financieros.*
- 2** *During the deal: conseguirás que los aspectos jurídicos, financieros y fiscales del contrato estén en línea con tus intenciones comerciales, ya que te asesoraremos tanto en las negociaciones como en la redacción del contrato.*
- 3** *Post deal: protegerás y generarás valor a través del mecanismo de ajuste a precio, ajustes de earn out y garantías jurídicas previstas en el contrato de compraventa. Esto te permitirá reforzar tu posición negociadora frente a los potenciales ajustes de precio.*

Aportamos el valor que necesitas

Experiencia y confianza:

Contamos con una contrastada experiencia nacional e internacional asesorando a empresas en la negociación

del contrato de compra-venta y en la ejecución de transacciones y procesos de *due diligence*. Esto nos sitúa en una posición única para ofrecerte una

solución avanzada que va más allá de las planteadas hasta el momento.

- *Nuestro equipo de SPA está 100% dedicado a los servicios de asesoramiento en la preparación y negociación de contratos de compra-venta y aglutina la experiencia de nuestro grupo de transacciones en los últimos años.*
- *El grupo de transacciones asesora en más de 150 operaciones al año.*
- *Nuestra experiencia nacional e internacional en SPA Services nos permite tener una visión única de las tendencias del mercado y de las mejores prácticas, que ponemos a disposición de nuestros clientes para generar valor en la transacción.*

Un enfoque integral:

Te acompañaremos durante todo el proceso de la transacción con nuestro enfoque integral, que pondrá a trabajar a nuestro equipo de especialistas en contratación y negociaciones, con expertos en cada una de las áreas implicadas en el proceso.

Además, contamos con especialistas en cada uno de los sectores clave de la

economía. Así, sea cual sea el sector en el que operes, tendrás la garantía de trabajar con expertos en tu negocio.

La confianza de trabajar con la mayor red global: nuestra experiencia internacional nos permite ofrecerte las mejores prácticas del mercado. Todos los profesionales de PwC trabajarán en equipo y coordinados sea

cual sea tu ubicación y te prestarán el servicio con el rigor, la profesionalidad y la política de control de riesgos propios de una de las mayores firmas de servicios profesionales del mundo.

Si quiere más información, puede contactar con:

Óscar Varas

oscar.varas@es.pwc.com
+34 932 537 095

Antony Reynolds

antony.reynolds@es.pwc.com
+34 932 532 858

Alonso Velázquez

alonso.velazquez@es.pwc.com
+34 915 685 734



pwc

PwC ayuda a organizaciones y personas a crear el valor que están buscando. Somos una red de firmas presente en 158 países con cerca de 169.000 profesionales comprometidos en ofrecer servicios de calidad en auditoría, asesoramiento fiscal y legal y consultoría. Cuéntanos qué te preocupa y descubre cómo podemos ayudarte en www.pwc.com

© 2012 PricewaterhouseCoopers S.L. Todos los derechos reservados. "PwC" se refiere a PricewaterhouseCoopers S.L, firma miembro de PricewaterhouseCoopers International Limited; cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente.