

Latin American Centre of Excellence, el puente hacia América Latina

*Aportamos el valor
que necesita*



Europa y América Latina, dos gigantes que se necesitan

El mercado latinoamericano actual constituye una oportunidad de crecimiento y un reto para las empresas europeas. Pero América Latina no es un mercado único. A diferencia de Europa,

donde gran parte de la actividad económica se rige por la normativa de la Unión Europea, en América Latina existen distintos mercados, cada uno con una regulación y características dispares.

Con el objetivo de facilitar y dar a conocer esas oportunidades, PwC cuenta con el Latin American Centre of Excellence (LACoE), que asesora a los inversores europeos que invierten o pretenden invertir en Latinoamérica y permite a las empresas latinoamericanas explorar nuevos horizontes económicos en Europa.

Pero estos retos y oportunidades no consisten solo en entrar en un mercado emergente. LACoE supone una plataforma en la que las empresas europeas pueden recibir asesoramiento sobre cualquier operación que quieran llevar a cabo en América Latina, desde un enfoque integral. Para ello cuenta con profesionales de reconocida

experiencia tanto para procesos de internacionalización como para actividades más específicas relacionadas con fiscalidad internacional, expatriados, sistemas, estrategia, M&A, mercado de capitales, procesos, *transfer pricing*, riesgos, gobierno corporativo, *reporting*, gestión del cambio, etc.

Contar con un equipo asesor como LACoE permite a las empresas identificar y capturar oportunidades de crecimiento, gestionar los riesgos y optimizar la gestión contable, de reporting y fiscal de una manera eficaz. Esto sitúa a PwC en una posición única para ayudar a las compañías en todas sus operaciones en América Latina.

Una solución a su medida para operar con confianza en América Latina

En PwC contamos con una metodología propia que nos permite acompañar a aquellas empresas que estén pensando en aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado latinoamericano en función de sus necesidades (ya sea una inversión, una optimización de la fiscalidad internacional o una mejora de los procesos, de la gestión de los riesgos, del gobierno corporativo, etc.).

Desde el primer momento diseñaremos una estrategia de salida que haga frente a cualquier inestabilidad política, social o económica, que le permita minimizar todos los riesgos asociados a su actividad en América Latina. Asimismo, también le ayudaremos a desarrollar una estrategia que le permita optimizar su inversión en el momento en el que haya obtenido el máximo rendimiento.



Evaluación estratégica

Una estrategia de internacionalización diseñada a la medida de cada compañía.

Definiremos con claridad la misión y los objetivos del proceso, el nivel de asunción del riesgo, las capacidades internas de su compañía y las posibilidades del modelo de negocio.



La clave:

Realizar un completo *business case* que ofrezca información clara de la situación de cada empresa, las oportunidades y riesgos a los que se enfrenta.



Evaluación del mercado

El conocimiento del mercado, un requisito indispensable. Las diferencias que existen entre los países latinoamericanos hace que sea imprescindible contar con una fotografía actualizada y precisa de cada país: conocimiento económico, político, legal, cultural, social y tecnológico, entender las relaciones de la cadena de distribución, analizar los sectores y el comportamiento de los clientes, etc. Este análisis será clave para seleccionar el país que más oportunidades le ofrece, no sólo a corto, sino también a largo plazo: escoger bien un mercado le puede servir como punta de lanza para ampliar su actividad en otros países.



La clave:

Contar con profesionales en cada uno de los países para que ayuden a realizar una comparativa detallada y de valor de cada mercado.

Estructura de la inversión



Implantación e infraestructura



Operaciones



Estructura de la inversión

Sin una estructura de la inversión adecuada, el proceso fracasa. ¿Una filial o sucursal?, ¿una joint venture o una startup?, ¿una fusión o una adquisición?, ¿o mejor una OPV o una colocación privada? Es imprescindible estudiar en detalle el modelo de inversión más adecuado a largo plazo, prestando una atención especial a aspectos legales, fiscales, financieros, de RRHH, relaciones empresariales y contactos en gobiernos locales y nacionales.



La clave:

Utilizar al máximo todas las capacidades multidisciplinares. Una visión integral ofrece la máxima garantía de éxito.

Implantación e infraestructura

Construir o mejorar la infraestructura de soporte de negocio. Le ayudaremos a definir los procesos y acuerdos que le permitan ahorrar costes, optimizar el tiempo de implantación y minimizar los riesgos asociados a la construcción o mejora de la infraestructura del negocio. Nuestros profesionales locales le ayudarán a contactar con proveedores y clientes y a establecer contratos que defiendan sus intereses. También podrá desarrollar marcos de control interno, incorporando personal e identificando posibles ubicaciones para oficinas y plantas.



La clave:

Contar con profesionales locales que conozcan al detalle la economía y negocio de cada país es fundamental para desarrollar la implantación con seguridad y éxito.

Operaciones

Un control riguroso y exigente. Pondremos en marcha todos los procesos de control y revisión necesarios para mejorar el seguimiento de su negocio: procesos de negocio, retención y desarrollo de los profesionales de confianza, reputación corporativa, mecanismos de reporting, financiación local, cumplimiento de los estándares éticos, responsabilidad de la organización en materia fiscal y legal.



La clave:

Integrar en el equipo profesionales multidisciplinares y con experiencia en los mercados locales.

Beneficios para su empresa

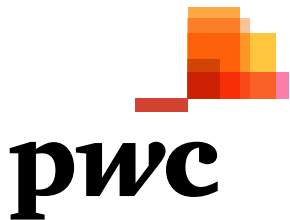
Gracias a nuestro equipo de *Latin American Centre of Excellence*, su empresa tendrá la garantía de llevar a cabo el proceso de internacionalización en América Latina con la máxima confianza:

Tendrá un asesoramiento continuo a lo largo de todo el proceso, lo que le permitirá actuar con confianza sea cual sea la fase en la que se encuentre. Contará con una gestión activa de todos los riesgos y estará preparado para que en caso necesario ejecute con confianza y eficacia una estrategia de salida que defienda sus intereses comerciales.

Acertar con el país de destino no solo le permitirá alcanzar sus objetivos comerciales, sino que le servirá como plataforma para ampliar su mercado y acceder a otros países relacionados.

Se posicionará con seguridad y obtendrá una ventaja competitiva duradera en el tiempo gracias a nuestra experiencia y conocimiento especializado en el mercado latinoamericano.

Contará con información valiosa y actualizada que le permitirá reducir de forma significativa los riesgos y mejorar su competitividad.



PwC ayuda a organizaciones y personas a crear el valor que están buscando. Somos una red de firmas presente en 157 países con más de 184.000 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.es

© 2013 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.

Aportamos el valor que necesitas

PwC le ofrece una solución totalmente adaptada a la estructura y necesidades de su organización, gracias a:

Red internacional

PwC ha desarrollado el Centro de Excelencia Latinoamericano, que asesora a los inversores europeos en América Latina. Esto nos sitúa en una posición única para ayudar a las compañías en todas sus operaciones en el continente.

Además, PwC cuenta con la mayor red de profesionales del mundo con cerca de 169.000 personas en 158 países. Además de nuestra presencia en los mercados desarrollados, estamos fuertemente posicionados en mercados emergentes como América Latina, con más de 11.000 profesionales. A todos

ellos se les unen las más de 34.500 personas con las que contamos en Asia y más de 10.000 en África y Oriente Medio.

Un equipo multidisciplinar

LACoE le ofrece una auténtica visión multidisciplinar en el diseño de una estrategia de internacionalización totalmente adaptada a las características específicas de tu empresa. Gracias a este enfoque integral, contarás con profesionales de reconocida experiencia en fiscalidad internacional, expatriados, sistemas, estrategia, M&A, mercado de capitales, procesos, transfer pricing, riesgos,

gobierno corporativo, reporting, gestión del cambio, etc.

Experiencia y conocimiento sectorial

Tenemos una amplia experiencia en todos los sectores y el conocimiento de las best practices del mercado. Desarrollamos el análisis y diseño de la estrategia conjuntamente con profesionales especializados en su mercado. Todo ello nos permite identificar oportunidades de negocio específicas totalmente adaptadas a las particularidades de su compañía.

Personas de contacto:

Santiago Barrenechea
+34 915 684 406
santiago.barrenechea@es.pwc.com

Ramón Mullerat
+34 932 532 748
ramon.mullerat@es.pwc.com