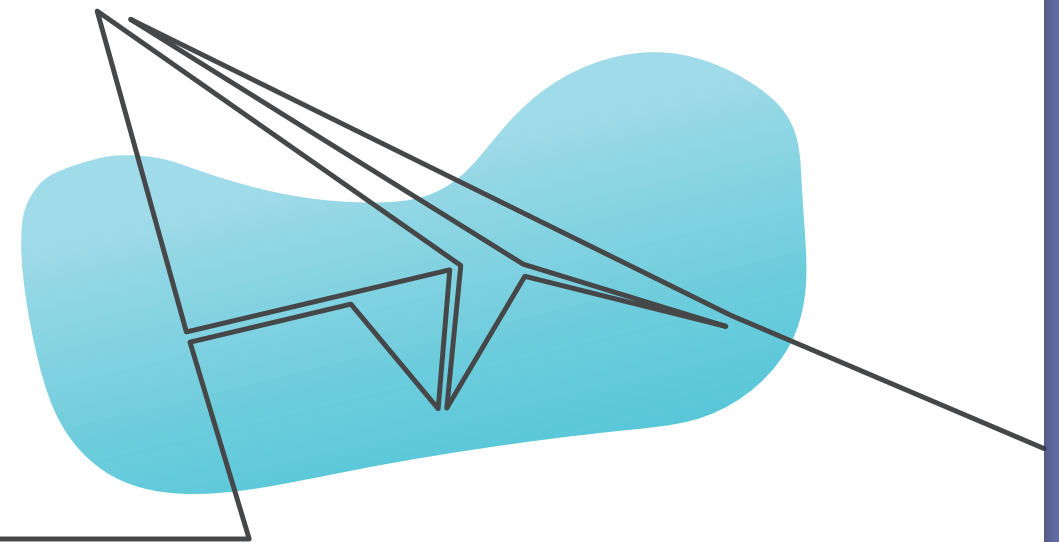
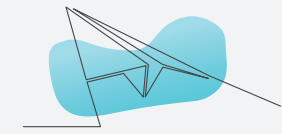


Estrategias de crecimiento, desinversión y financiación

Las tensiones financieras son la consecuencia más inmediata de la disrupción de la COVID-19 en parte del tejido empresarial. Esta situación exige la puesta en marcha de una gestión financiera con visión estratégica y de medio plazo para abordar cuestiones como la búsqueda de alternativas de financiación, las refinanciaciones de duda o las reestructuraciones. En este contexto habrá compañías que opten por emprender o reforzar su estrategia de crecimiento, para lo que será necesario tener en cuenta los aspectos estratégicos, operativos y legales que garanticen el éxito de las operaciones.





Due diligence financiera

Por qué KPMG

En KPMG en España contamos con un equipo de profesionales con una profunda experiencia en transacciones corporativas, asistiendo tanto a compradores como a vendedores.

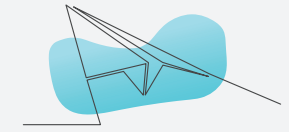
¿Cómo podemos ayudarte?

- Realización de una due diligence financiera con un enfoque basado en la revisión de aquellas áreas de los estados financieros más impactadas por la COVID-19, en las que es crucial prestar una especial atención.
- Cuantificación del impacto en el EBITDA recurrente de la compañía.
- Determinación del impacto de la COVID-19 en la generación de caja recurrente, analizando de forma específica el riesgo de solvencia y la capacidad de atender el servicio de la deuda con la caja operativa generada.
- Análisis de la efectividad y los procedimientos de gestión de la crisis a nivel financiero, protocolos de riesgo y planes de continuidad comercial.
- Identificación de las implicaciones de la crisis actual en la información prospectiva: revisión de plan de negocios y presupuestos, ya que ante la situación actual no pueden reflejar con precisión las perspectivas de la compañía.

Beneficios

Conocimiento del impacto de la COVID-19 en la valoración de la compañía ante una eventual transacción.





Asesoramiento financiero en contratos de compraventa

Por qué KPMG

En KPMG en España contamos con un equipo de profesionales con una profunda experiencia en transacciones corporativas, asistiendo tanto a compradores como a vendedores.

¿Cómo podemos ayudarte?

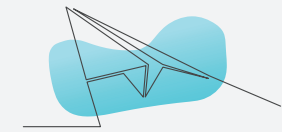
- Adecuación del contrato de compraventa desde el punto de vista financiero al impacto de la COVID-19, con el objetivo de garantizar la protección de las partes.
- Detección de cláusulas a negociar.
- Análisis del cumplimiento de las condiciones precedentes.
- Asesoramiento en los covenants previos al acuerdo.
- Establecimiento de fees de incumplimiento.
- Determinación de precio en base a los ajustes de due diligence y negociación entre las partes.
- Consideración de earn-outs como método de pago parcial.
- Determinación de mecanismos de cierre (*completion accounts vs. locked box*).
- Análisis de mecanismos de ajuste a precio.
- Análisis del periodo estipulado entre firma y cierre.

Beneficios

Protección en el contrato de compraventa ante las eventualidades que puedan surgir como consecuencia de la COVID-19.

Optimización de las implicaciones financieras recogidas en el contrato.





Sell-side assistance

Por qué KPMG

En KPMG en España contamos con un equipo de profesionales con una amplia experiencia en transacciones corporativas, y en particular en el tratamiento, identificación y aislamiento de operaciones con carácter no recurrente.

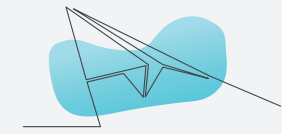
¿Cómo podemos ayudarte?

- Asesoramiento en la identificación y aislamiento del impacto de la COVID-19 en los estados financieros de la compañía.
- Acompañamiento a la compañía con el objetivo de disponer de información financiera objetiva y que genere confianza ante los grupos de interés.
- Análisis del impacto en la cuenta de resultados, diferenciando los no recurrentes de los que suponen un cambio de tendencia en la compañía.
- Identificación de cambios de tendencia en el *working capital*, especialmente ante cambios de condiciones con clientes y proveedores y el riesgo de morosidad.
- Establecimiento de medidas de protección de caja para garantizar la supervivencia de la compañía y el cumplimiento de sus compromisos a corto y medio plazo.
- Elaboración de planes de contingencia a nivel financiero.
- Elaboración de información financiera prospectiva.

Beneficios

Conocimiento del impacto de la COVID-19 en la valoración de la compañía ante una eventual transacción.





Revisión de portfolio y posible carve-out

Por qué KPMG

En KPMG en España contamos con un equipo de profesionales multidisciplinar, con conocimiento sectorial y funcional. Nuestro objetivo es apoyar a las compañías de forma holística, desde el análisis estratégico hasta la ejecución del carve-out y la gestión del proceso de venta.

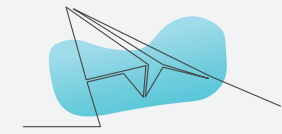
¿Cómo podemos ayudarte?

- Entendimiento del enfoque estratégico y de la situación financiera/operativa de la compañía.
- Evaluación del performance de los diferentes negocios y su encaje estratégico.
- Análisis del posible atractivo de negocios para terceros en aquellos identificados como potenciales carve-out, tanto el encaje como el valor indicativo.
- Buyer landscape.
- Equity story y plan de negocio del posible carve out.
- Ejecución del carve out desde el punto de vista operativo, legal, laboral, etc.
- Preparación, gestión y apoyo en el proceso de venta y documentación.

Beneficios

Evaluación de la oportunidad de ejecutar un posible carve-out de una línea de negocio con atractivo para compradores.





Target search: identificación de oportunidades ejecutables

Por qué KPMG

Nuestros profesionales cuentan con una amplia experiencia y conocimiento sectorial, con capacidad de evaluar las tendencias clave de mercado e identificar posibles targets atractivos, ya sean negocios o unidades de negocio.

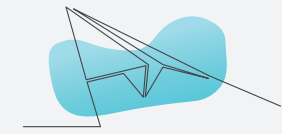
¿Cómo podemos ayudarte?

- Análisis e identificación de oportunidades estratégicas a través de herramientas y datos públicos y privados.
- Cualificación y cuantificación de las posibles oportunidades.
- Evaluación del atractivo del activo y su disponibilidad en base a criterios acordados.
- Análisis financiero y estratégico con el objetivo de identificar oportunidades atractivas y ejecutables.
- Análisis detallado de las oportunidades más atractivas.
- Gestión de un posible proceso de acercamiento y ejecución del proceso de compra.

Beneficios

Aproximación informada a los posibles targets.
Visión clara del potencial de valor, encaje estratégico y posibles alternativas de la adquisición.





Reevaluación del plan estratégico y desarrollo de un nuevo business plan

Por qué KPMG

En KPMG en España contamos con un amplio equipo de profesionales habituado a construir y revisar planes de negocio en base a análisis de la compañía, su mercado y el análisis de fuentes objetivas.

¿Cómo podemos ayudarte?

- Revisión de los principales impulsores de mercado, el impacto de la COVID-19 y la posterior crisis, realizando una proyección a futuro del mercado relevante.
- Análisis del posicionamiento del negocio respecto a la competencia, su diferenciación y sostenibilidad.
- Revisión de proyectos, iniciativas o inversiones considerados en el pasado.
- Definición y cuantificación de medidas, inversiones o limitaciones necesarias como consecuencia del impacto de la COVID-19 en ingresos, costes y capex.
- Revisión de ratios operativos e identificación de posibles eficiencias.
- Proyección de cuenta de resultados y capex a futuro en base a la situación actual del negocio.
- Generación de business plan y plan de seguimiento, incluyendo KPIs financieros y no financieros.

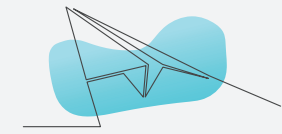
Beneficios

Plan de negocio actualizado en base a la nueva realidad tras la COVID-19.

Identificación de oportunidades de ingresos y eficiencia.

Utilización del análisis y business plan resultante con terceros -bancos, inversores, consejo...- o internamente para la planificación.





Asesoramiento en M&A y búsqueda de capital privado

Por qué KPMG

En KPMG en España somos líderes del mercado por número de transacciones, acceso a inversores y oportunidades de crecimiento internacional a través de nuestra red global, y contamos con un equipo de profesionales con una amplia y contrastada experiencia en distintos sectores.

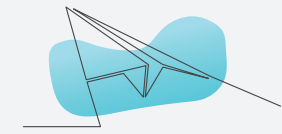
¿Cómo podemos ayudarte?

- Identificación de posibles interesados en una transacción, ya sea de venta o ampliación de capital.
- Análisis y negociación de expectativas de precio, condiciones y gestión integral del proceso hasta su finalización.
- Identificación de oportunidades de inversión en actividades con incentivos fiscales.

Beneficios

Asesoramiento de profesionales con experiencia, acceso a inversores de KPMG con el objetivo de fortalecer la estructura de capital y/o perímetro de actividad, minimizando la distorsión de las actividades diarias.





Asesoramiento en M&A en operaciones distress

Por qué KPMG

- Preparación y/o revisión de la carta de intenciones o memorandum of understanding.
- Revisión desde una perspectiva legal, laboral y fiscal (Due Diligence) de la sociedad o sociedades objeto de la transacción.
- Negociación de los términos y condiciones de la transacción ya sean de ámbito interno o con la contraparte.
- Revisión y/o redacción de la primera y sucesivas versiones del contrato de compraventa y acuerdo de inversión.
- Preparación y gestión de cualquier operación societaria necesaria para el perfeccionamiento de la transacción (escisiones, segregaciones, fusiones, etc.).
- Asistencia y preparación en el otorgamiento de las escrituras públicas necesarias.
- Preparación y redacción de cualquier acuerdo societario requerido el día de ejecución de la transacción (cambio del órgano de administración, modificaciones estatutarias, etc.).

¿Cómo podemos ayudarte?

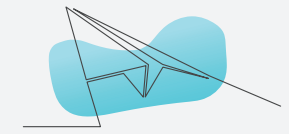
Contamos con un equipo multidisciplinar necesario para abordar este tipo de operaciones que domina el derecho mercantil y atesora una amplia trayectoria acompañando al inversor o al transmitente durante todas las fases de esta operación.

Beneficios

Para inversores: adquisición de compañías en unas condiciones y precio favorables para alcanzar sus objetivos de negocio.

Para transmitentes: alcanzar una vía para salvar una situación compleja a través de la transmisión de todo o parte de su negocio





Determinación del valor estimado de la compañía

Por qué KPMG

En KPMG en España contamos con un equipo de profesionales con experiencia contrastada como asesor independiente en trabajos de valoración en distintos sectores.

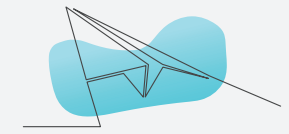
¿Cómo podemos ayudarte?

- Estimación del rango de valor de una compañía mediante la utilización de varios métodos aceptados de forma general.
- Emisión de informes de razonabilidad del precio acordado en una transacción (*fairness opinion*).

Beneficios

Conocimiento del rango de valor razonable de la compañía actualizado a las condiciones actuales de mercado.





Refinanciaciones y reestructuraciones de deuda

Por qué KPMG

En KPMG en España contamos con un equipo multidisciplinar (más de 70 profesionales), con una dilatada experiencia. En los últimos años hemos asesorado a compañías, fondos y entidades financieras en operaciones de reestructuración en España por un importe superior a €200.000 millones.

¿Cómo podemos ayudarte?

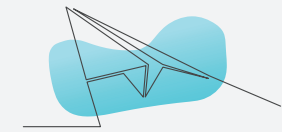
- Análisis de los aspectos clave del negocio y la capacidad de generación de caja del negocio para asesorar sobre la estructura de pasivo financiero apropiada para la coyuntura actual.
- Asesoramiento independiente a empresas y acreedores financieros en todo el proceso de reestructuración financiera así como en la búsqueda de financiación tanto con fondos especializados en estas situaciones como con entidades financieras.

Beneficios

Acceso al asesoramiento de un equipo multidisciplinar con amplia experiencia en escenarios stress y distressed.

Mayor conocimiento de las dinámicas en los procesos de reestructuración (funcionamiento interno / toma de decisiones de las entidades financieras, así como de los financiadores más relevantes en estas situaciones (special situation funds).





Asesoramiento en modificaciones estructurales de grupos societarios afectados por la crisis de la Covid-19

Por qué KPMG

Contamos con equipos multidisciplinares necesarios para abordar este tipo de operaciones y, en particular, con un equipo de especialistas en materia de derecho mercantil, de amplia formación y dilatada trayectoria y experiencia.

¿Cómo podemos ayudarte?

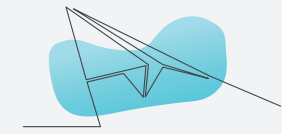
- Análisis desde una perspectiva fiscal y legal de la estructura actual, las distintas alternativas de reestructuración a la vista de las circunstancias actuales del grupo y emisión de un informe donde se recojan las conclusiones. Se prestará atención a la posibilidad de usar las medidas aprobadas en el marco de la COVID-19 para mejorar la financiación intragrupo.
- Asistencia en la implementación de la reestructuración empresarial acordada con el cliente a la vista de las conclusiones previstas en el documento referido anteriormente.
- Adaptación estatutaria al objeto de permitir el funcionamiento telemático de los órganos de gobierno de las compañías.

Beneficios

Adecuación de su estructura a las nuevas circunstancias al objeto de hacerlo lo más eficiente posible desde una perspectiva legal y tributaria.

Adecuación de sus órganos de gobierno al funcionamiento telemático.





Turnaround y transformación

Por qué KPMG

En KPMG en España contamos con un equipo de profesionales con una amplia variedad de perfiles y experiencia. Junto a nuestro conocimiento sectorial e industrial, garantizamos una rápida y profunda integración en los equipos de la compañía, obteniendo una amplia visión del negocio. De este modo, diseñamos la mejor solución y ponemos en marcha las iniciativas necesarias para acortar los plazos en la ejecución para la transformación del negocio.

¿Cómo podemos ayudarte?

- Análisis y diagnóstico operativo del negocio, con el objetivo de identificar ineficiencias, definir planes de acción y poner en marcha medidas que impacten en la cuenta de resultados, tanto a través de la inyección de EBITDA como en la minimización de la necesidad de circulante.
- Transformación de la cultura corporativa y formas de trabajar con el objetivo de:
 - Maximizar los recursos disponibles
 - Mejorar los procesos productivos
 - Adecuar la estructura organizativa de la compañía
 - Incrementar los ratios de disponibilidad de activos
 - Maximizar la producción
 - Reducir los costes por no calidad
 - Implementar medidas de eficiencia energética dentro de los equipos.
- Evaluación de procesos de compras, aprovisionamiento y logística con foco en la reducción de costes y stocks para satisfacer la demanda actual.
- Planificación de la demanda y mejora del servicio al cliente: trabajando de forma transversal con todas las áreas, se consigue reducir y optimizar el uso de caja y del capital circulante.
- Incremento del EBITDA recurrente y reducción del working capital necesario para operar en el día a día, para analizar la financiación de otras actividades.

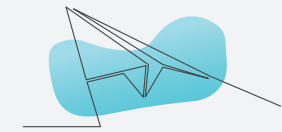
Beneficios

Mejora del plan de negocio base gracias a las iniciativas y mejoras implementadas.

Control y monitorización del capital invertido, y análisis de su impacto tanto en pérdidas y ganancias, cash flows y working capital.

Acceso a información de calidad para tomar las decisiones necesarias para la compañía.





Estrategia operativa para mejorar el Cash Flow y el Working capital

Por qué KPMG

En KPMG en España contamos con un equipo de profesionales de Turnaround, con gran experiencia en la optimización de working capital a través de dos pilares clave:

- Agile Cash & Liquidity Control: Control de caja y diagnóstico e identificación de las palancas de mejora.
- Cash management: Palancas para la mejora de la posición de tesorería: cuantas a cobrar, cuentas a pagar y AAPP.

¿Cómo podemos ayudarte?

- Asesoramiento a la dirección de la compañía en la toma de decisiones de Tesorería
- Involucración de toda la organización con el objetivo de centralizar la caja y vincularla a la estrategia de negocio.
- Análisis de la liquidez de la compañía bajo diferentes escenarios para determinar y cuantificar las necesidades de liquidez a corto, medio y largo plazo.
- Determinación de los procesos de generación de cada ciclo del capital circulante. Detección de oportunidades en cuentas a pagar y cuantas a pagar, inventario y AAPP para la mejora de la caja.
- Identificación de oportunidades de liberación de caja a corto, medio y largo plazo.
- Establecimiento de planes de acción para las necesidades de caja de la compañía, mejoras en las operaciones y la cadena de suministro con el objetivo de la consolidación estructural de la reducción del circulante.
- Asesoramiento en el área de clientes para generar caja de forma rápida y efectiva.
- Análisis de proveedores para acordar calendarios, adecuar el stock y obtener una ganancia de caja.
- Involucración en las áreas de planificación, producción y comercial para su ajuste a la demanda y ventas de la era post COVID-19.

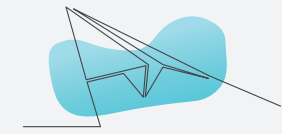
Beneficios

Estabilización de caja

Previsión de necesidades a corto plazo para dar continuidad a la operativa de la compañía.

Mejora estructural de las necesidades de capital circulante para desarrollar las operaciones.





Aceleración del cumplimiento del plan de negocio en pre y post deal

Por qué KPMG

En KPMG en España contamos con un equipo de profesionales con una amplia variedad de perfiles y experiencia asesorando a fondos de inversión y Private Equities en los procesos de pre-deal y post-deal, que nos permiten junto con el conocimiento industrial y sectorial entender las necesidades de ambas partes, compañía y shareholders, garantizando además una rápida y profunda integración en los equipos y una amplia visión del negocio. De este modo, somos capaces de definir e implementar el mejor plan operativo para acortar los plazos en la ejecución y la transformación del negocio.

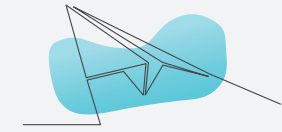
¿Cómo podemos ayudarte?

- Establecimiento de medidas para alcanzar los objetivos del plan de negocio de la compañía, con un enfoque integral y tanto en fase pre deal -con un diagnóstico de oportunidades y viabilidad ante una posible inversión- como post deal -con la maximización del valor de la compañía de cara a la salida de una participada-.
- Maximización del EBITDA, mejora de flujos de caja, de la caja destinada a deuda para acelerar el cumplimiento de los hitos marcados en el plan de negocio.
- Análisis del área de ventas: dinamización de los equipos comerciales y maximización de las ventas con los recursos disponibles.
- Diagnóstico de todas las líneas de costes de P&L: identificación e implementación de mejoras operativas -desde producción, mantenimiento, calidad, eficiencia energética, compras y aprovisionamiento, planificación...- con el objetivo de incrementar el EBITDA de la compañía.
- Análisis del área de cadena de suministro y logística: además de mejorar procesos y optimizar rutas, se buscará reducir los stocks y adecuar los aprovisionamientos a la demanda actual. Diagnóstico con un enfoque transversal, para optimizar la gestión de caja y minimizar el capital circulante necesario para la operativa de la compañía.

Beneficios

Contribuir a la consecución y mejora del plan de negocio inicial a través de las iniciativas implementadas en los diferentes ámbitos de la empresa. Aportar a los shareholders una monitorización y control eficiente y rápida del capital invertido, pudiendo identificar el impacto tanto en P&L, cash flow y circulante de la compañía, permitiéndoles tener en su poder la mejora información para tomar decisiones en su compañía.





Gestión proactiva de los cobros – Collection Management (CM)

Por qué KPMG

A través de un equipo de expertos en procesos de transformación de la Función de Cobros de implantación rápida (6-8 semanas), ofrecemos asesoramiento en la configuración de un modelo de alertas e informes en tiempo real para realizar el seguimiento del riesgo de crédito, deuda, incidencias y promesas de pago. Para ello nos apoyamos en tecnologías predictivas que permiten anticipar la morosidad futura y la entrada en mora de los clientes.

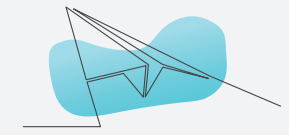
¿Cómo podemos ayudarte?

- Utilización de plataformas cloud para desarrollar modelos que permitan gestionar de forma integral todo el proceso de cobros (riesgo de crédito, gestión del cobro y negociación de la deuda) y analizar, así como anticipar, el comportamiento de los clientes.
- Implantación de plataformas para ofrecer alternativas para el pago y dar continuidad al negocio.
- Elaboración de planes de pago con coberturas de riesgo (avales, garantías, etc).
- Aceptación de descuentos en el cobro si este es previo a la fecha de vencimiento.

Beneficios

La gestión proactiva de los cobros asegura el cobro y disminuye el periodo medio de cobro (DSO), mientras permite automatizar las tareas rutinarias del proceso y mejorar el modelo de previsiones de tesorería.





Gestión de carteras de crédito en tiempos de crisis

Por qué KPMG

Con equipos altamente especializados en regulación y gestión del riesgo de crédito, con dilatada experiencia en la construcción, validación y auditoría de modelos regulatorios y de gestión. Ponemos a tu disposición herramientas flexibles para la simulación de escenarios, construcción de modelos, cálculo de provisiones y capital, analítica avanzada de datos y graficación de redes de contagio.

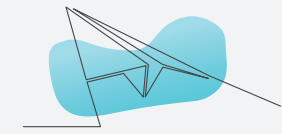
¿Cómo podemos ayudarte?

- Asesoramiento en la definición y ejecución de ejercicios de estrés: definición de escenarios, proyección de flujos de caja y ratios de servicio de la deuda para todos los deudores; estimación del impacto en la probabilidad de incumplimiento de cada una de las operaciones, cálculo de la pérdida esperada y RWA asociados, reejecución de simulaciones en diferentes escenarios y resultados agregados.
- Simulación del impacto en provisiones bajo IFRS9: simulación de transferencias entre *stages* debido al incremento significativo del riesgo, actualización de provisiones macroeconómicas en los modelos de provisiones, actualización de la probabilidad de incumplimiento y severidad de la pérdida y cálculo de las dotaciones adicionales para cada préstamo.
- Identificación de préstamos y sectores vulnerables a una hemorragia de efectivo, análisis sectorial del impacto agregado en términos de RWA y provisiones, impacto del contagio y análisis de la cadena de suministro para grandes corporaciones.
- Definición estratégica de medidas preventivas de acción temprana.

Beneficios

Anticipar, gestionar y mitigar los impactos financieros derivados de la emergencia económica con especial foco en los sectores económicos más vulnerables.





Intelligent Cash Flow Forecasting

Por qué KPMG

Nuestro equipo de expertos ofrece asesoramiento en la automatización de previsiones, lo que mejorará su fiabilidad y la generación de escenarios. Mediante el uso de algoritmos predictivos e IA, aseguramos la trazabilidad del *forecast* de cobros y pagos con el *forecast* de la cuenta de resultados. Asimismo, ayudamos a identificar los cobros con mayor propensión a la morosidad, atendiendo tanto a variables externas como a la estrategia de pagos ante situaciones de déficit de tesorería.

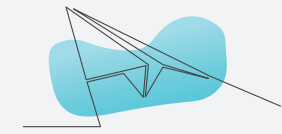
¿Cómo podemos ayudarte?

- Asesoramiento para la digitalización y mejora de la fiabilidad de las previsiones de tesorería.
- Elaboración de un diagnóstico precoz de los efectos del COVID-19.
- Previsión de flujos de caja fiables e insights de valor que faciliten la toma de decisiones.
- Automatización de la integración de todas las fuentes con impacto en el cash-flow.
- Identificación temprana de situaciones de tensión en los cash-flow.
- Flexibilización de los modelos de reporting hacia las áreas funcionales (modelos self-service).
- Generación de escenarios de simulación mediante la sensibilización de parámetros en los modelos de cash-flow.

Beneficios

La automatización de previsiones permite mejorar la fiabilidad el *cash flow forecast* y la generación de escenarios. De este modo, será más sencillo identificar posibles escenarios de negociación y anticipar necesidades futuras de financiación, así como optimizar los costes financieros y controlar la gestión de liquidez en tiempo real.





Asesoramiento independiente en mercado de capitales

Por qué KPMG

En KPMG en España contamos con un equipo de profesionales expertos en mercados de capitales que ofrecerá acompañamiento cualificado e independiente para la toma de decisiones, aportando una amplia experiencia en toda la problemática que presenta este tipo de operaciones. Un enfoque one-stop-shop que proporciona de forma coordinada y como un único equipo servicios no sólo de asesoramiento financiero, sino también de asesoramiento legal/fiscal, así como de due diligence donde sea necesario.

¿Cómo podemos ayudarte?

- Revisión de la estructura de capital actual y su idoneidad de cara a afrontar la nueva realidad económico-empresarial, en especial las restricciones en términos de liquidez impuestas por los covenants de la financiación existente donde los hubiera y las limitaciones financieras y operativas derivadas de los covenants de mantenimiento.
- Análisis de las alternativas de financiación disponibles tanto en los mercados institucionales de renta fija como los de variable y de las condiciones que se podrían conseguir en mercado.
- Diseño e implementación de la estructura de financiación que proporcione las mejores condiciones en términos de coste, plazo y flexibilidad.
- Asistencia en la selección de las entidades colocadoras/financiadoras, según el caso, con criterio independiente, para facilitar la toma de decisiones del management.
- Asesoramiento en negociaciones y coordinación de las partes en la ejecución de la operación designada (emisión de bonos, salida a Bolsa, colocación privada, etc.)"
- Reducción significativa de la carga de trabajo del management, aportando recursos cualificados y ayudando a ordenar todo el proceso."

Beneficios

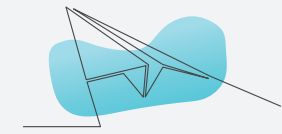
Diversificación de las fuentes de financiación, liberando líneas bancarias que quedarían disponibles para cubrir necesidades puntuales de liquidez o para operaciones corporativas que pudieran aparecer.

Una estructura óptima de capital con el coste neto más eficiente y que provea los mejores términos de mercado.

Establecimiento de una estructura de financiación más flexible, con vencimientos a plazos superiores, sin amortizaciones de principal y sin covenants de mantenimiento en el caso de la deuda.

Refuerzo del equity, mediante procesos de IPO o de captación de nuevo capital en el caso de sociedades ya cotizadas ".





Obtención de financiación en otros mercados

Por qué KPMG

En KPMG en España contamos con un equipo con dilatada experiencia que ha colocado más de €2.500 millones en el mercado en los últimos 5 años, habiendo participado en operaciones con estructuras complejas y con acceso a la casi totalidad de proveedores de fondos en España e Inglaterra (bancarios, privados y estatales).

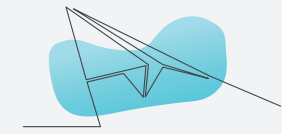
¿Cómo podemos ayudarte?

- Estructuración y obtención de fondos para cubrir necesidades variadas, que puede ser circulante: capex, adquisiciones, refinanciaciones o dividendos extraordinarios, entre otros, buscando estructuras de capital sólidas en el largo plazo.

Beneficios

Acceso a fuentes de financiación por tipología de necesidad y por características del proveedor de fondos, de modo que se puedan estructurar soluciones a medida, resultando en estructuras de balance eficientes a largo plazo.





Portavoces

Due diligence financiera



David Höhn

Socio responsable de Transaction
Services de KPMG en España

✉ dhohn@kpmg.es

Asesoramiento financiero en contratos de compraventa



David Höhn

Socio responsable de Transaction
Services de KPMG en España

✉ dhohn@kpmg.es

Sell-side assistance

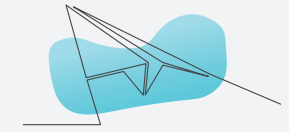


David Höhn

Socio responsable de Transaction
Services de KPMG en España

✉ dhohn@kpmg.es





Portavoces



Revisión de portfolio y posible carve-out



Guillermo Padilla

Socio responsable de Deal Strategy
de KPMG en España

✉ gpadilla@kpmg.es

Eduardo Junco

Director de Deal Strategy de
KPMG en España

✉ eduardojunco@kpmg.es

Jorge Sainz

Socio de Deal Strategy de
KPMG en España

✉ jsainz@kpmg.es

Julio Castillo

Socio de Deal Strategy de
KPMG en España

✉ jcastilloacha@kpmg.es

Target search: identificación de oportunidades ejecutables



Guillermo Padilla

Socio responsable de Deal Strategy
de KPMG en España

✉ gpadilla@kpmg.es

Eduardo Junco

Director de Deal Strategy de
KPMG en España

✉ eduardojunco@kpmg.es

Jorge Sainz

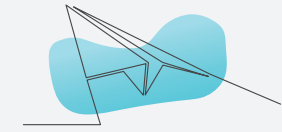
Socio de Deal Strategy de
KPMG en España

✉ jsainz@kpmg.es

Julio Castillo

Socio de Deal Strategy de
KPMG en España

✉ jcastilloacha@kpmg.es



Portavoces

Reevaluación del plan estratégico y desarrollo de un nuevo business plan



Guillermo Padilla

Socio responsable de Deal Strategy de KPMG en España

✉ gpadilla@kpmg.es

Eduardo Junco

Director de Deal Strategy de KPMG en España

✉ eduardojunco@kpmg.es

Jorge Sainz

Socio de Deal Strategy de KPMG en España

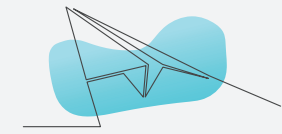
✉ jsainz@kpmg.es

Julio Castillo

Socio de Deal Strategy de KPMG en España

✉ jcastilloacha@kpmg.es





Portavoces

Asesoramiento en M&A y búsqueda de capital privado



Jorge Riopérez
Socio responsable de Corporate
Finance de KPMG en España
✉ jrioperez@kpmg.es

Sergio Mas-Sarda
Socio de Corporate Finance de
KPMG en España
✉ smassarda@kpmg.es

Borja Peñas
Socio de Corporate Finance
para el sector financiero de
KPMG en España
✉ bpenas@kpmg.es

Carlos Rubí
Co-Head del Portfolio Solutions
Group en EMA y socio de
Corporate Finance para el sector
financiero en KPMG en España
✉ crubi@kpmg.es

Eloy Serrano
Socio de Corporate Finance
de KPMG en España
✉ eloyherrano@kpmg.es

Manuel Santillana
Socio de Corporate Finance
de KPMG en España
✉ msantillana@kpmg.es

Carlos Rodríguez de Rivera
Socio de Corporate Finance
para el Sector Financiero de
KPMG en España
✉ crodriguez7@kpmg.es

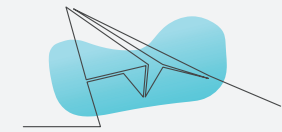
Manuel González Mesones
Socio de Corporate Finance
para el Sector Financiero
de KPMG en España
✉ mgonzalezmesones@kpmg.es

Carlos Solans
Director de Corporate Finance para el
sector financiero de KPMG en España
✉ csolans@kpmg.es

Jaime Jiménez
Director de Corporate Finance para el
sector financiero de KPMG en España
✉ josejaimejimenez@kpmg.es

Sergio Nuñez
Socio de Corporate Finance para
el Sector Financiero de KPMG en
España
✉ sergionunez@kpmg.es

Ramón Gayol
Socio de Coporate Finance
responsable de Real Estate de
KPMG en España
✉ rgayol@kpmg.es



Portavoces

Asesoramiento en M&A en operaciones distress



Eneko Belausteguigoitia
Socio del área Mercantil de KPMG Abogados
✉ ebelausteguigoitia@kpmg.es

Determinación del valor estimado de la compañía



Jorge Riopérez
Socio responsable de Corporate Finance de KPMG en España
✉ jrioperez@kpmg.es

José Ignacio Cerrato
Socio de Corporate Finance responsable de valoraciones de KPMG en España
✉ jcerrato@kpmg.es

Refinanciaciones y reestructuraciones de deuda



Ángel Martín
Socio responsable de Deal Advisory en Europa, Oriente Medio y África y Responsable Global de Financial Restructuring
✉ amartin@kpmg.es

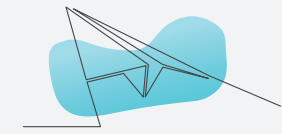
Gonzalo Montes
Socio responsable de Debt Advisory de KPMG en España
✉ gmontes@kpmg.es

Ovidio Turrado
Socio responsable del sector Infraestructuras y socio de Deal Advisory de KPMG en España
✉ oturrado@kpmg.es

Carlos González
Socio de Deal Advisory de KPMG en España
✉ carlosgonzalez@kpmg.es

Luis García Laynez
Socio de Deal Advisory de KPMG en España
✉ lglaynez@kpmg.es





Portavoces



Asesoramiento en modificaciones estructurales de grupos societarios afectados por la crisis de la Covid-19

Eneko Belausteguigoitia
Socio del área Mercantil de KPMG
Abogados
✉ ebelausteguigoitia@kpmg.es

Turnaround y transformación

Alfonso Junguitu
Socio responsable de Turnaround de KPMG en España
✉ ljunguitu@kpmg.es

Ramón Cañete
Socio de Turnaround, Transformación y Supply Chain de KPMG en España
✉ rcanete@kpmg.es

Eduardo Pereira
Socio de Turnaround, Transformación y Supply Chain de KPMG en España
✉ eduardopereira@kpmg.es

Estrategia operativa para mejorar el Cash Flow y el Working capital

Alfonso Junguitu
Socio responsable de Turnaround de KPMG en España
✉ ljunguitu@kpmg.es

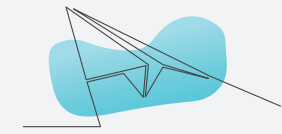
Ramón Cañete
Socio de Turnaround, Transformación y Supply Chain de KPMG en España
✉ rcanete@kpmg.es

Aceleración del cumplimiento del plan de negocio en pre y post deal

Alfonso Junguitu
Socio responsable de Turnaround de KPMG en España
✉ ljunguitu@kpmg.es

Ramón Cañete
Socio de Turnaround, Transformación y Supply Chain de KPMG en España
✉ rcanete@kpmg.es

Eduardo Pereira
Socio de Turnaround, Transformación y Supply Chain de KPMG en España
✉ eduardopereira@kpmg.es



Portavoces

Gestión proactiva de los cobros – Collection Management (CM)



Belén Díaz
Socia responsable de Digital Corporate Solutions de KPMG en España
✉ belendiaz@kpmg.es

Gestión de carteras de crédito en tiempos de crisis



Carlos Zayas
Socio de Financial Risk Management
✉ czayas@kpmg.es

David Timón
Socio de Financial Risk Management
✉ dtimon@kpmg.es

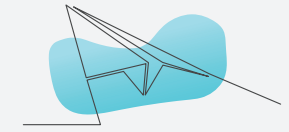
Ángel Bes
Socio de Financial Risk Management
✉ abes@kpmg.es

Intelligent Cash Flow Forecasting



Belén Díaz
Socia responsable de Digital Corporate Solutions de KPMG en España
✉ belendiaz@kpmg.es





Portavoces

**Asesoramiento
independiente en mercado
de capitales**



Noelle Cajigas

Socia responsable de Mercados y de
Mercado de Capitales de KPMG en España

✉ ncajigas@kpmg.es

**Obtención de financiación
en otros mercados**



Gonzalo Montes

Socio responsable de Debt
Advisory de KPMG en España

✉ gmontes@kpmg.es

Juanjo Legarda

Director de Debt Advisory
de KPMG en España

✉ jlegarda@kpmg.es