

Alcance del Servicio
Propuesta del valor
Beneficios
Tipo de servicios

Servicios de Due Diligence



Una vez que el "Inversor" muestre un interés real, normalmente reflejado mediante una "Carta de Intenciones" en la que se recoge la intención de adquirir la totalidad o una parte de una sociedad en determinadas condiciones, se abre el proceso de "Due Diligence" en virtud del cual el adquirente de una empresa realiza, con expreso consentimiento y asistencia del vendedor, una detallada investigación de diferentes áreas del negocio que se requiere adquirir para conocer con mayor profundidad dicha empresa..

ALCANCE DEL SERVICIO

Los servicios que LBS les ofrece están referidos a realizar una investigación completa de las diferentes áreas del negocio que el "Inversor" debe adquirir, aportando una evaluación independiente y detallada del negocio así como revisando la existencia de posibles pasivos ocultos o contingencias en todas las áreas de estudio o revisión.

PROPUESTA DE VALOR

Garantía de compromiso y transparencia de los acuerdos de servicio.
Capitalización de experiencia en beneficio del cliente.
Flexibilidad de servicios – "servicios a la carta".
Asesoría en operaciones de financiamiento inter compañías.

BENEFICIOS

Determinar el grado de integración a considerar entre el negocio adquirido y el negocio adquirente.
Identifica el momento a impulsar la integración.
Sugiere medidas para la reducción de costos mediante la aplicación de economías de escala, mejoras en la capacidad de utilización, eliminación de la duplicidad de costos generales y políticas de compra más agresivas.

TIPOS DE SERVICIO

Asignación de profesionales para estudiar básicamente las siguientes áreas de la empresa:

- El ámbito financiero y contable.
- Posición en el mercado y aspectos comerciales.
- La calidad y efectividad de la dirección.
- Aspectos tecnológicos.
- Asuntos tributarios.
- Asuntos laborales.
- Asuntos legales.
- Asuntos medioambientales.