

Carrefour

Caso de estudio

# Tecnología y soporte de Datasite agilizan el proceso de due diligence de bienes raíces

**Quién:** Grupo Carrefour Brasil

**Qué:** Comercio minorista

**Función:** M&A Manager

**Sede:** São Paulo

**Tipo de transacción:** Venta de activos inmobiliarios

**Producto utilizado:** Diligence

**Recurso principal:** Visualización de documentos



## Desafío

A principios de 2023, el Grupo Carrefour Brasil decidió llevar a cabo la venta de activos inmobiliarios. El proceso de due diligence requería el uso de un data room que tuviera una buena capacidad de lectura de extensiones específicas, ya que entre los archivos se encontraban numerosos planos de terrenos. Además, la plataforma debía ser de fácil uso, ya que el proyecto involucraría diferentes áreas de la empresa y un número significativo de posibles compradores.



## Solución

Pierre Chaumier, manager del equipo de M&A del Grupo Carrefour Brasil, afirma que la elección de Datasite fue determinante. “El data room permite visualizar mapas con diversas extensiones sin ocupar mucho espacio en la plataforma”, destaca. Además de garantizar mayor velocidad en el análisis de documentos por parte del buy-side, esta tecnología también significa ahorro para el sell-side. “Considerando que estos archivos de bienes raíces son pesados, la relación costo-beneficio de Datasite es muy razonable en comparación con los competidores”, analiza.

El proceso de diligencia contó con un número significativo de participantes: hubo 6 sectores de Carrefour, además de otras 10 empresas y aproximadamente 80 usuarios. Chaumier destaca que ninguna de las partes mostró dificultades para utilizar el data room. “Ya había utilizado otras plataformas en Europa que no eran tan intuitivas como la de Datasite”, compara. El minorista tenía un plazo ajustado para completar la transacción, y Datasite fue una socia importante en la creación y organización del data room. “Junto con el equipo de Datasite, creamos un reporte que indicaba cuáles eran las carpetas base que debíamos completar con archivos. Además, nos gustó mucho el soporte las 24 horas en varios idiomas, ya que en Carrefour hay personas que hablan francés, inglés y portugués. Todo esto nos permitió ahorrar mucho tiempo”, relata Chaumier. Ejecutado a través de la plataforma de Datasite, el proceso de diligencia resultó en la venta de 9 activos en sale and leaseback, en una transacción de R\$ 1.2 mil millones para el Grupo Carrefour Brasil.

“““

En medio día ya teníamos un proyecto con archivos y estructura bien definidos.

**Pierre Chaumier**, M&A Manager,  
Grupo Carrefour Brasil



#wheredealsaremade

Contáctenos a través de [www.datasite.com](http://www.datasite.com) o por correo: [info@datasite.com](mailto:info@datasite.com)

Argentina 800 3455 448 | Brasil 11 3895 8542 | Chile 800 914 466 | Colombia 800 518 5251 | México 55 8000 7438

©Datasite. Reservados todos los derechos. Todas las marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños. DS-24.496-01\_SP

 **Datasite**<sup>®</sup>