

Due diligence: Una forma diferente para diagnosticar una opción de compra

Angélica Vanessa Sierra Martínez

Cristian Felipe Ortiz Méndez

Estudiantes de Ingeniería Financiera Nivel VII

Semillero Risk Net

Universidad Autónoma de Bucaramanga UNAB.

Doris Rueda Correa

Al tener en cuenta un proceso de compra y venta de una empresa objetivo, una etapa determinante para la evolución de la operación, es denominado como *Due Diligence*.

El punto a exponer en este artículo es la importancia de este proceso, que tiene el objetivo de minimizar el riesgo ante una operación transaccional.

Se hará énfasis en el concepto de *Due Diligence*, aclarando las diferentes fases que la integran, al igual que las principales diferencias respecto a la auditoría financiera, las diferentes clases de *Due Diligence* que normalmente se hacen en este tipo de proceso, los principales agentes que intervienen y los riesgos que deben tenerse en cuenta para asegurar el éxito de este.



CONCEPTO Y OBJETIVO DE LA *DUE DILIGENCE*

Este proceso de *Due Diligence* se basa en profundizar en la información que se conoce hasta la actualidad de la empresa objetivo, una vez el comprador muestre un interés real, normalmente manifestado mediante una "Carta de intenciones", documento que recopila la intención de compra total o parcial de la empresa en determinadas condiciones.

Para la mayoría de los compradores esta es la primera oportunidad de conocer el negocio en detalle.

Esta fase es coordinada por los especialistas contratados por el comprador. Hay algunos casos en particular donde el vendedor es el que realiza el proceso, dándosele el nombre de *Vendor Due Diligence*. El interesado debe confiar en los asesores especializados en este tipo de procesos, que analizaron de forma independiente la compañía, inspeccionando posibles anomalías en los rubros financieros.

El alcance, contenido y duración de la *Due Diligence* acordado de antemano, debe establecerse en la Carta de Intenciones.

Todo esto sin perturbar la actividad normativa de la empresa, por lo cual, se les prohíbe a los asesores acceder a las instalaciones de la compañía, llevando a cabo un *data room* (Punto de información), donde se puede tener acceso a la información previamente solicitada.

La *Due Diligence* consiste en la valoración de los siguientes puntos:

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

El escrutinio financiero radica en llevar a cabo la auditoría de los estados financieros a la última

fecha. El objetivo es obtener una opinión imparcial sobre el aspecto financiero y patrimonial de la empresa objetivo.

PROFESIONALES DE LA *DUE DILIGENCE*

Los profesionales que siempre están inmersos en este proceso son: los legales, financieros y operativos.

- **Profesionales legales:** Es convocado este profesional debido a que es necesario conocer y valorar riesgos de la empresa de su pasado judicial para determinar si se tendrán repercusiones en el futuro.
- **Profesionales financieros:** Es solicitado este profesional ya que es necesario analizar los estados financieros para recomendar decisiones de inversión o de apalancamiento.
- **Profesionales operativos:** Se contrata este profesional porque se debe analizar y proponer una estrategia operacional adecuada para el funcionamiento de la empresa.

TIPOS DE *DUE DILIGENCE*

- ***Due Diligence Legal:*** Este tipo de *Due Diligence* se basa en la investigación, análisis e interpretación de la situación legal de la empresa.

Su objetivo es validar las afirmaciones e informaciones de la entidad con respecto a las constituciones de licencias, préstamos, litigios, situación con los trabajadores, arreglos contractuales, situación tributaria, titularización de activos, inmuebles y propiedades intelectuales.

El *Due Diligence* legal pretende valorar estos riesgos como pasivo contingente.

- ***Due Diligence Financiero:*** Tanto compradores como vendedores deben asegurarse de que la información financiera sea lo más precisa posible para asegurar que sus objetivos de gobernabilidad y administración del riesgo sean cumplidos.

Su objetivo es señalar y revisar los aspectos de la información financiera y comercial de la empresa. El punto más importante a evaluar es la determinación del precio, para lo cual se deben tener en cuenta los resultados de las operaciones actuales y proyectadas de la empresa objetivo. Estos resultados se encuentran en los estados financieros (Estado de Resultados, Balance General, Estado de Flujos de Efectivo), en las declaraciones de impuestos y otros documentos.

Es de gran importancia revisar el financiamiento y estructura de capital de la empresa objetivo y evaluar los diferentes regímenes contables y fiscales.

- **Due Diligence Operativo:** Este tipo de *Due Diligence* varía de una a otra empresa objetivo, pero generalmente evalúa la creación de nuevos productos o servicios, el comportamiento de los mercados en los que opera, la competencia, las ventas, el recurso humano y el impacto ambiental.

Además de estos tipos de *Due Diligence* se encuentran otros dos, mencionados en el artículo escrito por Iván Darío Restrepo Londoño: *Due Diligence Financiera, una forma para garantizar la toma eficiente de decisiones en la adquisición de empresas:*

- **Due Diligence Circunstancial:** El objetivo de éste es identificar el riesgo real de asumir pasivos debido a los frecuentes y violentos cambios de las leyes.
- **Due Diligence Tributario:** Este tipo de *Due Diligence* tiene por objetivo estar alerta ante la posibilidad de alguna deuda tributaria no expuesta por la empresa y a propuestas de ayuda en casos de problemas tributarios.

ETAPAS DE LA DUE DILIGENCE

Para que la *Due Diligence* tenga el resultado esperado se debe recopilar información completa acerca del negocio, y para esto existen diferentes etapas.

- **Etapas Preliminar:** El comprador es el que se encargará de hacer la mayor parte de esta

etapa, escogiendo los perfiles de los profesionales encargados a realizar la *Due Diligence*, acompañados además con equipo de apoyo propio de la empresa objetivo. Esta etapa consiste en la revisión de los recursos disponibles y los riesgos existentes en la transacción. Además, se fijan los plazos de realización, se define el contrato cuando las dos partes llegan a un mutuo acuerdo y, en consecuencia, aceptan la propuesta, al igual que las limitaciones de trabajo a realizar.

- **Etapas de Investigación:** En esta etapa, como su nombre lo indica, se inicia la búsqueda e investigación de la información interna de la empresa. Este proceso puede anticiparse a la etapa preliminar, adelantando trabajo antes de aceptar el contrato. Luego de recopilada la información, se analiza y se desarrolla cada uno de los pasos acordados.
- **Etapas de Revisión de la Información Financiera, Legal y Fiscal:** Esta tercera etapa consiste en la revisión de los estados financieros, en la información recopilada en el tema legal y fiscal, analizando las repercusiones por las cuales la empresa se podría ver afectada negativamente. Esto incluye la revisión de acuerdos, escrituras, negociaciones históricas y en proceso, y demás aspectos relacionados con la parte legislativa.
- **Etapas de Revisión de las Operaciones:** Esta etapa se enfoca en cubrir los objetivos principales del negocio de la empresa, adicionando el desempeño y la capacidad de generar un valor agregado. Al analizar los resultados básicos no se puede contemplar el valor y el riesgo real al cual se van a enfrentar; por eso hay que escudriñar más a fondo los procesos actuales.
- **Fase de Revisión del cumplimiento de Aspectos Legales:** Al concluir las anteriores etapas, se puede tomar un diagnóstico certero, delimitando los diferentes riesgos en los cuales se encuentra la empresa y en esto se puede crear un seguro con documentos y contratos que garanticen que la información proporcionada por la empresa es veraz.

- **Fase de emisión de informes:** Esta etapa consiste en resaltar las diferentes conclusiones de cada etapa de la *Due Diligence*.

Este informe se divide en las áreas de importancia establecidas en la etapa de planificación.

Cada área contiene las principales falencias halladas, sus posibles consecuencias y, si es un área importante, sus posibles soluciones antes del comienzo de la operación.

DIFERENCIA RESPECTO A LA AUDITORÍA FINANCIERA

Existe un concepto errado de la *Due Diligence*, en la que se le reconoce como un conjunto de auditorías de carácter financiero, fiscal, legal y comercial, según el tipo de operación. Sin embargo el verdadero objetivo es el análisis de una empresa y no simplemente una sucesión de auditorías.

La *Due Diligence* no se enfoca solo en los estados financieros actuales, sino en los históricos, de los cuales se establecen las bases de los estados financieros del presente y el futuro.

Además, la *Due Diligence* genera un informe completo de los análisis realizados, al igual que conclusiones.

Mientras que las auditorías financieras poseen un carácter disciplinar, la *Due Diligence* se diseña para encontrar los riesgos del negocio y de la operación.

En las *Due Diligences* el acceso al informe final es restringido. Por otro lado en las auditorías financieras se publica junto con las cuentas anuales de la compañía auditada.

Con estas diferencias se puede concluir que el objetivo de los procedimientos es diferente, pero si se puede resaltar que en algunos casos el análisis es complementario.

CONCLUSIÓN

Este proceso de la *Due Diligence* es totalmente necesario para la toma de decisiones al comprar o al interesarse en una empresa.

Esto reducirá notoriamente toda probabilidad de riesgo con respecto a todos los diversos temas explicados anteriormente. Al mismo tiempo, disminuirán gastos futuros ya que el costo de la *Due Diligence* ahorrará problemas legales, jurídicos, financieros, estratégicos y operacionales.

Además, ayudará al comprador a conocer más a fondo la empresa que desea comprar o de la que desea formar parte.

Con todo, el estudio realizado permite formular y plantear nuevas inversiones para maximizar el valor de la empresa.

Este proceso también garantiza que la parte vendedora otorgue la información completa y veraz, ya que se tiene un respaldo legal.

Los profesionales que se contratan en este proceso deben ser imparciales y tener un gran conocimiento del sector en el que opera el negocio para poder determinar las mejores opciones y las posibles falencias.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Rosembloom, Arthur H. *Due Diligence: La guía perfecta para fusiones y adquisiciones, asociaciones en participación, alianzas estratégicas*. México: Limusa, 2007.

Plana Paluzie, Álex. "Due Diligence Legal". 9 de mayo 2012. Entre leyes y jurisprudencia. 20 de octubre 2012.

<<http://aplanapaluzie.blogspot.com/2012/05/due-diligence-legal.html>>

Gallardo, Luis. *Proceso de Due Diligence Financiera. Operaciones Corporativas: Todo lo*