

Los procesos de *due diligence*

¿Qué es una *due diligence*?

- La *due diligence* se define como aquel proceso de investigación detallada de diferentes áreas del negocio que se quiere adquirir que realiza el potencial comprador o inversor de una sociedad, tras iniciar las primeras negociaciones, para determinar los riesgos reales con los que cuenta la compañía y analizar la realidad de su situación económica y financiera.

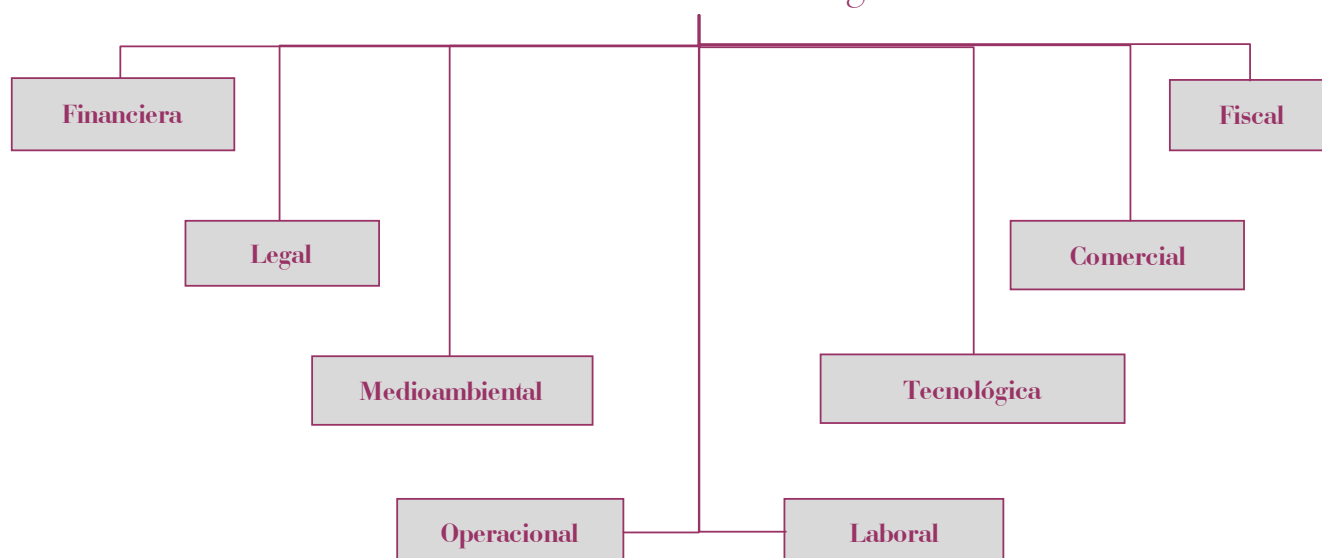
¿Para qué sirve?

- El principal propósito de la *due diligence* es reducir el riesgo de la transacción aportando al comprador una evaluación independiente y detallada del negocio y revisando la existencia de posibles ajustes, pasivos ocultos o contingencias en todas las áreas de estudio o revisión.
- Tras la realización de la *due diligence*, y en el supuesto de afloración de pasivos ocultos o activos sobrevalorados, ambas partes deberían sentarse a renegociar determinados aspectos relativos a la transacción.
- Para cualquier posible comprador, así como para entidades financieras y firmas de capital riesgo, las *due diligence* son, por tanto, una referencia indispensable a la hora de clarificar el escenario de sus inversiones.

¿Qué comprende una *due diligence*?

- El proceso de *due diligence* varía de acuerdo con el tipo de transacción, la naturaleza del comprador o inversor y el grado de complejidad del negocio.
- En general, un proceso de *due diligence* vendría a cubrir y a estudiar las siguientes áreas de la empresa: financiera 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...

Áreas de análisis *due diligence*



- La *due diligence* más utilizada es sin duda la financiera, que generalmente se limita a la revisión de información financiera a una fecha determinada utilizando Normas Técnicas de Auditoría, pero con una mayor extensión. También se incluye, normalmente, una revisión fiscal, laboral y legal, con un alcance similar al de una auditoría.
- El momento en el que se llevará a cabo será cuando las partes hayan pactado los términos más generales, las bases de la transacción o se haya firmado una Carta de Intenciones con las líneas del acuerdo.
- En una fase preliminar a la realización de la *due diligence* el inversor junto a sus asesores, y el vendedor acordarán el alcance, contenido y duración. La tendencia actual se ha alejado de la elaboración de informes largos en duración y contenido, centrándose en aspectos concretos y previamente definidos.
- Los asesores de *due diligence* comienzan a trabajar con el material que estiman necesario y que han solicitado a la empresa teniendo además acceso directo a aquellas personas claves de la compañía a adquirir, y preocupándose de que el tiempo transcurrido en sus instalaciones y con el personal de la compañía sea el mínimo posible, de tal forma que se ocasione el menor trastorno y perjuicio en la actividad diaria del negocio.

- Durante el proceso, el vendedor asumirá la obligación de proporcionar la información que sea necesaria y oportuna al caso. Todo ello vendrá acompañado del cumplimiento efectivo de un acuerdo de confidencialidad por ambas partes, y este hecho se sustenta sobre la base de que, si la transacción finalmente no llegara a darse, el potencial comprador no podría hacer uso de toda la información que obra en su poder respecto de la otra sociedad.

¿Cuál es el resultado de la *due diligence*?

- Una vez finalizado el proceso de revisión, y como resultado final del proceso de *due diligence*, los asesores elaborarán un informe detallado en el que se recogerán todos los aspectos revisados y las conclusiones alcanzadas. El contenido del informe dependerá del alcance del trabajo acordado.
- En el informe de la *due diligence* financiera, que se estructura por las diversas áreas analizadas, se detallan las pruebas realizadas y se ponen de manifiesto todos los hechos detectados, o en su caso limitaciones al alcance, independientemente de la materialidad de los mismos o de las partidas afectadas.
- El informe no consiste únicamente en una relación de hechos sino que debe proporcionar un valor añadido recogiendo aquellos puntos que son esenciales para el comprador, y en base a los cuales se ha realizado un estudio exhaustivo, de cara a centrar el precio de la transacción.
- La detección de cualquier contingencia presente o futura deberá trasladarse a la parte vendedora y ser cubierta con garantías suficientes para que la transacción concluya con éxito.
- Será importante que el proceso de *due diligence* no se convierta en un simple ejercicio de realización de informes. Un buen asesor de *due diligence* irá más allá y aportará soluciones para los asuntos que salgan a la luz o sugerirá acciones para mitigar su impacto.
- En suma, un buen asesor de *due diligence* estará en una posición única para jugar un papel clave llevando a la transacción a un resultado satisfactorio para el comprador y, por tanto, para el vendedor.