

Fecha: 23/04/12

Sección: Finanzas

Business

Página: 40

Hoja: 1 de 1



El *due diligence* es el elemento clave para decidir adquirir o fusionarse con otra empresa.

La importancia del *due diligence*

VALIOSA HERRAMIENTA // La investigación de la situación de una empresa, previa a la firma de un contrato de fusión o adquisición, es una herramienta valiosa para la toma de decisiones. De allí que resulte sumamente importante aplicarla adecuadamente.

La convergencia de factores como la estabilidad de la economía, el dinamismo del mercado, la baja inflación y el menor riesgo país han traído como consecuencia que tanto inversionistas extranjeros como nacionales sigan interesados en invertir en empresas locales. Es así que, a pesar de la coyuntura internacional de crisis, la proyección del MEF sobre el crecimiento de la economía peruana para el 2012 es de más de 5%, por lo que estimamos que el mercado de fusiones y adquisiciones de empresas seguirá expandiéndose.

Respecto a las fusiones y adquisiciones de conocimiento público, en 2011 se habrían realizado aproximadamente 170 transacciones –que representarían alrededor de US\$ 12 000 millones– principalmente en los sectores minería, pesca y

salud. Este año, a los sectores mencionados se podría sumar el de microfinanzas.

Al jugar un rol crítico en las fusiones y adquisiciones de empresas, el *due diligence* de la empresa *target* tiene que otorgar al inversionista una «fotografía» exacta que no solo revele posibles ajustes al precio fijado en las negociaciones, sino que también determine y cuantifique situaciones que podrían dificultar la adquisición.

Más información

VISIÓN INTEGRAL

*** El asesor que participa en un *due diligence* debe determinar ajustes al precio y cuantificar las contingencias. Pero también brindar al inversionista una herramienta de negociación que le permita contar con una visión integral de la empresa *target*, así como determinar soluciones que ayuden a mitigar el impacto de las situaciones detectadas.

De esta manera, el *due diligence* resultará un elemento clave para tomar la decisión de adquirir o fusionarse con otra empresa.

Aspectos a tener en cuenta. Antes de iniciar el *due diligence*, el revisor debe entender y familiarizarse con el negocio, analizar la industria, identificar las regulaciones específicas del sector, la estructura de la transacción y la estrategia a futuro del inversionista. Debe analizar factores críticos y determinar las principales áreas de revisión, en especial los siguientes aspectos:

a) **Legales:** Evaluar la composición accionaria, gravámenes de acciones, convenios entre accionistas, propiedad de bienes muebles, inmuebles y propiedad intelectual, cumplimiento de normas ambientales; determinar limitaciones en contratos, licencias, autorizaciones y permisos del sector.

b) **Laborales:** Verificar el nivel de cumplimiento de contratación de trabajadores, convenios colectivos, vacaciones, gratificaciones, compensación por tiempo de servicios, pago de horas extras, participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa, entre otros aspectos.

c) **Contable-Financieros:** Analizar las variaciones significativas de las principales cuentas del balance general y del estado de resultados de la empresa *target*, validando la calidad y recuperabilidad de los activos, los pasivos subvaluados u omitidos, la calidad de las ganancias/Ebitda. También análisis de políticas y operaciones, y estimación de ajustes, entre otros aspectos.

d) **Tributarios:** Revisar la correcta determinación de los principales impuestos en los años sujetos a fiscalización (impuesto a la renta, impuesto general a las ventas, impuestos que gravan las transacciones con sujetos no domiciliados), adiciones y deducciones tributarias, validación de los créditos fiscales, transacciones con empresas vinculadas, así como la cuantificación de las contingencias detectadas.

e) **Aduaneros:** Respecto a las importaciones, verificar la correcta determinación de la base imponible (es decir, el valor de aduanas) para la liquidación de los derechos arancelarios y, en el caso de las exportaciones, la correcta aplicación del drawback.

Por Walter Aguirre, socio de Aguirre Abogados y Asesores