

Fecha: 23/07/08

Sección:

Gestión

Página:

Hoja: 1 de 1

Preparándonos para realizar una adquisición empresarial

Walter Aguirre, abogado especialista en Derecho Societario, explica algunas pautas para afrontar con buen pie un proceso de inversión estratégica en la adquisición de una organización empresarial.

¿Cuáles son los pasos o fases que tiene toda compra o venta de una empresa?
Bueno, hay que poner en marcha un proceso muy cuidadoso. Primero, hay que elaborar un target, es el que se indican los pasos a seguir para evaluar si se procede a la adquisición. Tenemos que buscar una oportunidad, y una vez lograda debemos formalizar el acercamiento. Es decir, iniciar el proceso mediante la suscripción de documentos...

¿A qué tipo de documentos se refiere?
Por ejemplo, los acuerdos de entendimiento, en los que las partes se ponen de acuerdo y fijan el proceso que tendrá la adquisición. Este acuerdo, si bien tiene que ser estructurado de acuerdo a cada caso específico, debe contener ciertos supuestos o contenidos primordiales a fin de asegurar que el comprador, como potencial inversionista, realice bien la transacción.

¿Cuáles son esos contenidos primordiales?
Primero, hay que asegurar la opción de compra. Segundo, deben existir un acuerdo de exclusividad y un convenio de confidencialidad. El primero para obligar a quien ofrece vender a mantener negociaciones con un solo postor. De esta manera, el probable comprador podrá invertir con seguridad en el análisis de la compañía que desea comprar. Mediante el convenio de confidencialidad se evita que la información que entrega el propietario de la empresa, con el fin de que sea analizada por el postor, pueda ser utilizada con otros fines. También se tiene que establecer un cronograma del proceso y adicionalmente se podría proponer un rango de precio. Esto se debería tener en consideración a efectos de prepararnos para poder revisar la compañía.

¿Quién ofrece comprar puede pedir todo tipo de información sobre la empresa?
El acuerdo de entendimiento debe otorgar potestad al potencial comprador para realizar un due diligence, a efectos de que pueda revisar toda la información. Es superimportante que el comprador esté tranquilo y sepa lo que está comprando.

¿Qué es el due diligence?
Se podría decir que el due diligence es una especie de fotografía que se toma de la empresa en un momento determinado, con el fin de hacer una revisión integral de los principales aspectos de la organización empresarial. Se podrá determinar si



En el proceso hay que considerar cuál es la deuda financiera de la compañía, sostiene Walter Aguirre.

"El acuerdo de entendimiento otorga potestad al potencial comprador para realizar un due diligence, a efectos de revisar toda la información".

existen pasivos ocultos, posibles contingencias y se podría confirmar que no haya deal breakers, que es cualquier motivo que podría hacer caer la transacción.

¿Cuáles son los principales aspectos que debe revisar el potencial comprador?

Para tener una perspectiva integral de la compañía, deben ser revisados los principales aspectos legales, laborales, tributarios, fiscales, financieros, contables y, de ser el caso, aduaneros y de comercio exterior. De esta forma se puede realizar la adquisición, a través de las múltiples variantes que existen, entre ellas la fusión o a través de la compra de acciones.

¿Una vez revisados todos estos aspectos el posible comprador podría hacer una oferta más cercana a la realidad de la empresa?
Un tema muy importante es la parte legal-financiera, porque va a permitir

Walter Aguirre
Nombre: Walter Aguirre
Estado Civil: Casado
Profesión: Abogado
Especialidad: Derecho Corporativo
Cargos: Director del Área Legal de PricewaterhouseCoopers

responder a las siguientes interrogantes: ¿cómo va a ser estructurada la oferta?, ¿qué se va a considerar como valor de la compañía comercial?, ¿cuáles son los ajustes en las variaciones?, porque puedo revisar la compañía de acuerdo al acuerdo de entendimiento...

El tiempo es importante en este aspecto, porque la coyuntura puede hacer subir o bajar el valor... Las variaciones de los estados financieros de cierre son importantes, y es algo que el posible comprador tiene que considerar. Es importante señalar que en el acuerdo de entendimiento tiene que estar estipulado que la compañía no va a realizar actos que signifiquen una modificación de su patrimonio. La compañía tiene que seguir el curso normal de sus actividades. En el proceso no puede realizar ninguna operación de compra o venta de activos importantes.

¿Qué otros aspectos importantes hay que tener en consideración?
Siguiendo con el tema de los aspectos legales-financieros de cómo valorizar la empresa, hay que tener en consideración cuál es la deuda financiera de la compañía, cuál es la caja de la compañía, y cómo esas variaciones ajustarán el precio. También se debe considerar qué activos son los que se comprarán.

¿Los recursos humanos cómo son tratados en esta operación?
El tema de recursos humanos en la parte laboral es muy importante, porque cuando se hace el due diligence se debe efectuar una evaluación de las obligaciones laborales y las deudas que se pueda haber contraído con los trabajadores, que pueden ser cualquier tipo de pago.