

Adquisición de empresas: recomendaciones para una transacción exitosa

OPINIÓN



WALTER AGUIRRE

Socio de Aguirre Abogados y Asesores

El mercado peruano de Fusiones y Adquisiciones (M&A) el año pasado presentó aproximadamente 90 transacciones por un valor de US\$ 5.8

millones de dólares, principalmente en los sectores de minería, finanzas e industria, siendo mayormente capitales extranjeros invirtiendo en empresas peruanas. Este año, a inicios de setiembre, únicamente se habrían realizado 72 adquisiciones por un valor aproximado de US\$ 3.1 millones.

En los próximos meses se espera un mayor dinamismo, sobre todo en los sectores de consumo, energía, infraestructura e industria. En este contexto, el proceso de due diligence de la empresa target jugará un rol crítico: otorgará al inversionista una fotografía exacta que no solo revele contingencias y posibles ajustes al precio, si-

no que determine situaciones que podrían frustrar la adquisición. Así, el due diligence resultará un componente clave para tomar la decisión de adquirir o fusionarse con otra empresa.

Así, se debe entender el negocio para analizar los factores críticos y determinar los principales aspectos de revisión:

a) Legales: Evaluar la composición accionaria, gravámenes de acciones, convenios de accionistas, propiedad de bienes y propiedad in-

“En los próximos meses se espera un mayor dinamismo”.

telectual, determinar limitaciones en contratos, licencias, autorizaciones y permisos del sector.

b) Laborales: Verificar el cumplimiento de contratación de trabajadores, convenios colectivos, vacaciones, gratificaciones, compensación por tiempo de servicios (CTS), horas extras, participación de los trabajadores en las utilidades, etc.

c) Contable-financieros: Analizar las variaciones significativas de las principales cuentas del estado de situación financiera y resultados de la empresa target, validando la calidad y recuperabilidad de los activos, los pasivos subvaluados u omitidos, entre otros, y...

d) Tributarios: Revisar la correcta determinación de los principales impuestos (IR e IGV) por los años sujetos a fiscalización, adiciones y deducciones, validación de los créditos fiscales, transacciones con empresas vinculadas, etc.

En un due diligence no solo debemos determinar ajustes al precio y cuantificar las contingencias, sino también brindar al inversionista una herramienta de negociación que le permita contar con una visión integral de la empresa target, así como establecer soluciones que ayuden a mitigar el impacto de las situaciones detectadas.