

Sputnik 4
ETAPA 4

DUE DILIGENCE

EL VIAJE DEL
EMPRENDIMIENTO
2020

Temuco, Chile.
Agosto 2020

**TEODORO
WICKEL**
DE LA UNIVERSIDAD
DE LA FRONTERA

XOWORK

**EL VIAJE DEL
EMPRENDEDOR**
CORFO



DIRECCIÓN DEL PROYECTO

Manuel Hidalgo Zambrano

Subdirector Vinculación con el Medio.
CFT Teodoro Wickel.

Juan José Gutiérrez

Director Kowork Chile.

COORDINADOR GENERAL

Nicolás Jara

Ingeniero Proyectos Vinculación con el Medio.
CFT Teodoro Wickel.

AUTORÍA Y RECOPIACIÓN DEL KIT COMPLEMENTARIO

Mario Adriasola Muñoz
Marcelo Peña Lamilla

EQUIPO TÉCNICO Y COLABORADORES

Nicolás Jara
Carlos Leyán
Pamela Salazar





OBJETIVO

Profundizar en los conocimientos del Área de Finanzas, según lo dispuesto en la Etapa 4 del Viaje del Emprendedor de CORFO, específicamente en qué consiste el Due Diligence, de modo que el emprendedor pueda estar preparado para enfrentar un proceso de Due Diligence con su emprendimiento.

CONTENIDOS

- Qué es un Due diligence?
- Características y documentos que se revisan en un Due Diligence, según etapa.
- Buenas prácticas para tener un Due Diligence.

APRENDIZAJES ESPERADOS

Se espera que el emprendedor entienda cómo estructurar su empresa y documentos para facilitar el recibir inversión a través del proceso de Due Diligence.





DUE DILIGENCE

1 IMPORTANCIA DEL DUE DILIGENCE EN EL MUNDO STARTUPS

1.1 Emprendedores dinámicos e inversionistas

Hasta hace poco tiempo la creación de nuevos negocios era comandada por empresas que extendían la sucesión del presente a través de sus equipos de gestión, dejando relegados a los creativos, innovadores y emprendedores, solo a los tiempos de crisis. No obstante, jóvenes de unas cuantas ciudades del mundo cambiaron esta realidad cuando decidieron hacer sus propios negocios.¹ Conmocionando al mundo por 3 razones: modelaban sus negocios de una forma muy diferente, comenzaban con muy poco capital y, cerraban grandes rondas de financiamiento.



¹ Silicon Valley, Tel Aviv, Bengaluru, Shenzhen, Londres, Nueva York, Berlin, Sydney, Estocolmo, entre otras.



Con el paso de los años esta práctica se fue instalando en el escenario global como una temática prioritaria del desarrollo económico y social de las principales ciudades del mundo, dando origen a una inmensa cantidad de nuevos ecosistemas de emprendimiento e innovación. Cada día más personas apostaron por la creación de startups en diversas partes del globo debido a los bajos costos de inversión inicial, la divulgación de las metodologías ágiles y la reducción de oportunidades profesionales estables. Pero en estos nuevos ecosistemas de emprendimiento e innovación no habían inversionistas y, por ende, las startups no lograron abrir y mucho menos cerrar grandes rondas de financiamiento.

¿Qué ocurrió al fallar el ámbito del financiamiento? Los emprendedores modelaron sus negocios de “aquella forma diferente”, comenzaron con poco capital, pero al no entablar relaciones duraderas con inversionistas, no se volvieron dinámicos, ni escalables.

Entonces, todo el mundo entendió que sin inversionistas, no hay startups. Porque los bajos costos iniciales debían ser compensados con fuertes entradas de capital.

1.2 Los inversionistas no estaban y los emprendedores no los buscaron

Los emprendedores y actores de los nuevos ecosistema desarrollaron las competencias para modelar negocios, hacer pitches y desarrollar storytellings cautivadores, pero muy pocos aprendieron la importancia de las revisiones formales de la compañía. Y prácticamente todos los actores se acostumbraron a no solicitar Due Diligence, argumentando que las inversiones que lograban levantar las startups eran tan pequeñas que no valía la pena el esfuerzo, ni la inversión. Dando origen a un círculo perjudicial que separó aún más a los inversionistas de las startups de los nuevos ecosistemas de emprendimiento e innovación, del mundo. Pero hoy vemos con orgullo, como startups y ecosistemas de emprendimiento e innovación de distintas ciudades de Chile como Antofagasta, La Serena, Santiago, Concepción, Temuco y Valdivia, entre otras ciudades, solicitan revisiones previas debido al aumento de las sumas que se están pagando por el exit de algunas startups en segundas o terceras rondas de financiamiento, en las que se producen entradas de nuevos inversores que exigen revisiones formales para conocer si la situación financiera está saneada, si existen potenciales contingencias (legales, fiscales y laborales), si los procesos son los adecuados para ejecutar el modelo de negocio, si el equipo cuenta con las capacidades y el know-how para el desarrollo de la actividad e, incluso, determinar zonas “oscuras” que pueden haber pasado desapercibidas hasta para los propios emprendedores y su equipo. En definitiva, estos llamados “casos de éxito” en los nuevos ecosistemas de innovación, motivaron a todos los actores a incorporar la gestión de la relación con los inversores (algo que no aparecía en los esquemas de las metodologías ágiles, pero que si se practicaba en los ecosistemas de emprendimiento e innovación consolidados) Así, aunque el emprendimiento o estuviera en condiciones de levantar grandes sumas de dinero, cada vez más actores, comenzaron a difundir la importancia de la relación con los inversores y la utilidad de la Due Diligence.

La Due Diligence, permite al inversor identificar, en su caso, posibles riesgos adicionales al propio desarrollo del negocio, conectando a la startups con los distintos tipos de inversionistas (financiamiento tradicional, capitales ángeles, capital privado, fondos de inversión, capital de riesgo, entre otros) y la preocupación que tienen en común: evitar sorpresas desagradables.



Actualmente existen numerosos fondos de inversión en los nuevos ecosistemas de emprendimiento, que han adquirido startups para inyectarles liquidez y favorecer su expansión internacional.



Aquilino Peña, fundador de la firma de venture capital Kibo Ventures, ha mencionado que su modus operandi es hacer dos due diligence antes de invertir en una empresa. La primera es preliminar y en ella se hace una revisión de la ciencia y la tecnología de la startup, así como de sus aspectos financieros básicos. Si todo va bien, a posteriori suelen pedir una Due Diligence completa, en la cual se evalúa el área legal, financiero y la propiedad intelectual. Mientras que en Metricson revelan que “hay tantos tipos de due diligence como de empresas o de operaciones: no es lo mismo comprar por decenas de millones de euros una empresa industrial, con cientos de empleados, un inventario enorme de producto y maquinaria pesada, que invertir cien mil euros en una startup formada por tres emprendedores, cuyos únicos activos son un par de ordenadores, un software y una base de datos”.





2. ¿QUÉ ES EL DUE DILIGENCE?

2.1 El origen conceptual y práctico de la Due Diligence

En Estados Unidos, “los acuerdos de buena fe”, siempre jugaron un papel muy importante en el derecho privado y en el mercantil, por esto no es extraño que el concepto jurídico Due Diligence tenga su origen en la jurisprudencia norteamericana. De hecho, el término apareció cuando los vendedores de acciones norteamericanos comenzaron a protegerse de los intentos de fraude de los emisores.

En aquellos años los auditores de Estados Unidos debían certificar que habían llevado a cabo su examen con la debida diligencia (due diligence) y la única obligación de los responsables de la revisión era asegurar que serían honestos, o sea que la información que aparecería en el informe estaría completa y correcta, según su conocimiento, y a excepción del vendedor principal (las reglas variaban de acuerdo de la función o el poder de decisión del implicado en el proceso y eran mucho más estrictas para el vendedor para evitar que este mostrara a su compañía como algo que no era), casi todos los implicados en un conflicto podrían ampararse en la debida diligencia para revocar los procesos.





Luego de establecerse y consolidarse en Estados Unidos, el Due Diligence se instaló en Europa para que los consumidores pudieran recurrir a la normativa de protección del consumidor. Pero teniendo en cuenta que en el ámbito de la compraventa de empresas y de las operaciones de inversión, las transacciones están ligadas a un alto índice de riesgo (no se puede excluir el riesgo del proceso), además de implicar, a menudo, al Derecho internacional. En 1933 el término se incluyó en la Securities Act y adquirió muchas influencias de esta, a raíz de los requisitos de la ley de seguridad norteamericana.² **Luego, con el paso de los años el término se transformó en un concepto jurídico que hoy, hace referencia, a la auditoría de compra o auditoría de riesgo.**

Aunque la traducción directa al idioma español es “debida diligencia”, es decir, el extremo cuidado requerido para estudiar todos los detalles implicados en una auditoría o en un examen previo a una toma de decisiones su traducción más apropiada es precisamente “auditoría” o “revisión”, pero ampliada a otros ámbitos, ya que

el Due Diligence no se limita únicamente a dar una opinión sobre la situación de los estados financieros, sino que suele incluir estudios de factores riesgos del negocio, áreas fiscales, legales, laborales, financieras e incluso medioambientales y tecnológicas

, a través de un proceso que normalmente analiza varios años hacia atrás y también hacia el futuro proyectado durante 3 meses, aunque el tiempo de duración de la Due Diligence siempre variará de acuerdo a lo que busque el comprador y su equipo de asesores.

Su uso más habitual se da en el ámbito de las adquisiciones empresariales, aunque puede extenderse a cualquier actividad importante. Como lo explican Asesores Norgestión (2010), el proceso Due Diligence se inicia luego de un período de acercamiento y negociación dado entre vendedores, inversores o compradores y, luego de que el inversor muestre un interés real que usualmente se manifiesta a través de una “carta de intenciones”, en la que se menciona el interés de adquirir la totalidad o una parte de la sociedad en cuestión. Una vez que eso acontece se inicia el proceso llamado Due Diligence, en virtud del cual la startups, PYME o gran empresa, realiza con explícito consentimiento del vendedor, una detallada investigación de diferentes áreas del negocio que se quiere adquirir, para comprender en profundidad lo que el comprador obtendrá luego de la transacción.

Hoy, una auditoría de debida diligencia revela posibles riesgos. Esto la ha convertido en una práctica habitual en la compraventa de empresas y de acciones en todo el mundo y, cada día es más utilizada en el mundo de las startups. Porque los inversionistas entendieron los

² Los datos que se incluían en el informe que se entregaba en la Comisión guardan similitudes con la información que se debe aportar hoy: Estructura de capital, Participaciones de los gestores y directores, Política salarial, Historia previa de la empresa, Activos registrados, Contratos relevantes y acuerdos de suscripción junto con los beneficios netos, Balance de cierre anual ya sometido a inspección.



beneficios redituables que entregan los emprendimientos dinámicos. Hoy es imposible pensar un ecosistema de emprendimiento e innovación sin un matrimonio de emprendedores e inversionistas.

En el área hispanohablante equivale a las comprobaciones debidas en la evaluación de riesgos, donde los compradores llevan a cabo una auditoría de debida diligencia antes de comprar propiedades inmobiliarias o empresas y antes de realizar inversiones o entrar en bolsa.

Este examen tiene por objeto confirmar si la empresa o persona con la cual se va a cerrar la transacción comercial se encuentra en una situación económica adecuada, en relación, a lo que se refiere en el acuerdo.

Muchos estudios de abogados hablan de tres tipologías que suelen ser las más frecuentes: due diligence general (cuando el inversor compra una parte significativa de la empresa), due diligence de alcance limitado (informe sencillo en el que solo se analizan algunas áreas) y vendedores due diligence (cuando se trata de una operación de compraventa se hace un análisis técnico más profundo).

Resumen

El término Due Diligence surgió de la cotidianeidad de los vendedores de acciones norteamericanos que se vieron en la necesidad de comenzar a protegerse de los intentos de fraude de los emisores. Con el paso de los años el término se transformó en un concepto jurídico que hoy, hace referencia, a la auditoría de compra o auditoría de riesgo que incluye estudios de factores riesgos del negocio, áreas fiscales, legales, laborales, financieras e incluso medioambientales y tecnológicas. Cuyo uso más habitual se da en el ámbito de las adquisiciones empresariales, aunque puede extenderse a cualquier actividad importante.

Hoy, una auditoría de debida diligencia revela posibles riesgos. Esto la ha convertido en una práctica habitual en la compraventa de empresas y de acciones en todo el mundo y, cada día es más utilizada en el mundo de las startups. Porque los inversionistas entendieron los beneficios redituables que entregan los emprendimientos dinámicos. Hoy es imposible pensar un ecosistema de emprendimiento e innovación sin un matrimonio de emprendedores e inversionistas.

2.2 El acuerdo de intenciones o MOU (Memorandum of Understanding)

La Due Diligence es una rama de la evaluación de riesgos, que precediendo a una operación compleja, facilita al comprador conocer qué ventajas y qué riesgos acarrea la decisión de adquirir una u otra empresa. **Cabe destacar que, al realizar la Due Diligence es responsabilidad del**



comprador o de un experto contratado a tales efectos y, el vendedor solo debe cooperar dando acceso a toda la información de riesgos, debilidades y ventajas de la empresa. Si bien se realiza de forma voluntaria, este análisis ha de informar todos los riesgos asociados a la empresa, de forma exhaustiva. Según su relación con los socios comerciales y del tipo de compra el proceso de la debida diligencia exige requisitos variados y de índole diversa, ya que la realización de una Due Diligence en una transacción de compraventa societaria requiere de una negociación previa entre las partes (comprador y vendedor), el establecimiento de unas condiciones de compra (precio, forma de pago, condiciones de formalización, etc.), la exploración y análisis de la empresa en cuestión (Due Diligence), el establecimiento de las partes intervinientes (accionistas vendedores, adquirentes, financiadores, etc.), la fijación de mecanismos de ajuste de precio, la realización de posibles operaciones societarias previas, la prestación de garantías y el reparto de costes de la transacción, entre otras actividades que se acuerden durante el proceso, que además contempla una serie de investigaciones y actividades que permitan comprender la situación global de las distintas áreas del negocio en cuestión, previa firma de contrato o inversión. Cabe destacar, que en el ámbito hispanohablante el término también se utiliza en la compraventa corporativa como comprobaciones debidas o auditoría de compra, exigiendo a contables, auditores y asesores externos la máxima diligencia a la hora de evaluar un negocio, pero también en el sector bancario, con objeto de estudiar al detalle a sus clientes en base a la normativa para evitar mecanismos o procedimientos orientados a dar apariencia de legitimidad o legalidad a bienes o activos de origen delictivo.

Por esta razón, se puede plantear que el objetivo de la Due Diligence es auditar (revisar) desde una perspectiva financiera, si la empresa se encuentra en buenas condiciones contables y financieras, antes de formalizar la inversión o la compra, buscando

comprobar la veracidad de la información facilitada y los argumentos utilizados en la fijación del precio de la venta y/o inversión, a través de un informe elaborado por expertos independientes, en las diversas áreas de revisión, para reducir las incertidumbres y dar cierto grado de certeza al adquirente en la transacción de compraventa, en torno a los riesgos, bondades y precios.



Desde un punto vista teórico se plantea que el Due Diligence facilita la toma de decisiones al mejorar el orden, la cantidad y calidad de la información disponible, para que los encargados de las tomas de decisiones puedan usarla sistemática y reflexivamente para deliberar lo que se busca decidir de acuerdo a los riesgos, beneficios, costes y otras externalidades. Inspeccionando aspectos tales como área de actividad, posibilidades empresariales y perspectivas de futuro del negocio y el estado de su activo y de su pasivo. Para obtener toda la información necesaria, de una o varias sociedades, que permita valorar y fijar de forma objetiva el precio final de la operación de inversión o adquisición empresarial, contemplando la forma de estructurar la transacción y la exigencia de garantías o, en su caso, la conveniencia de dar marcha atrás a la compra por la detección de riesgos, incertidumbres, aparición de información no prevista o sorpresas desagradables.

Estos aspectos junto con la fijación de un calendario de actuaciones tales como el plazo para ejecutar la Due Diligence y la obligación del vendedor de facilitar la información, documentos y acceso a las instalaciones suelen recogerse en un Acuerdo de Intenciones (vinculante o no para las partes) que posteriormente se deben reflejar en el Acuerdo de Compraventa. Además de esto, en el Acuerdo de Intenciones se debe establecer un periodo de exclusividad para el comprador e incluir un acuerdo de confidencialidad y en su defecto, formalizarlo en documento adicional. En síntesis, la finalidad del Due Diligence es adquirir mayor conocimiento de la empresa (en la que se desea invertir o adquirir), y dar a ese conocimiento o información adquirida el tratamiento adecuado en función de las circunstancias del caso, a través de un proceso de investigación, revisión y análisis empresarial, con el objetivo de:



a) **Evaluar la oportunidad de una inversión**, habitualmente la adquisición de una compañía, b) **identificar y valorar los riesgos** y variables relevantes del negocio, c) **determinar los ajustes de precio** que procedan en su caso y d) **identificar las garantías y responsabilidades** que deben recogerse en el acuerdo de compraventa. Todo esto en el tiempo acordado por las partes, usualmente tres meses, el que variará dependiendo de la complejidad de los estudios y temáticas a tratar por el comprador y sus asesores. Lo cual debe contar con la conformidad previa del vendedor para fijar en un calendario el alcance de la transacción (quién compra, qué compra, qué compra, cómo compra, cuánto paga, cómo paga, etc.) y los objetivos de la Due Diligence.

Desde el punto de vista del vendedor, el Due Diligence permite a la empresa conocer en qué estado se encuentra, identificando sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que, independientemente del resultado de la potencial operación, es una oportunidad de mejora.

Resumen

La Due Diligence es responsabilidad del comprador o de un experto contratado a tales efectos y, el vendedor solo debe cooperar dando acceso a toda la información de riesgos, debilidades y ventajas de la empresa.

Para efectuarse, requiere de una negociación previa entre las partes (comprador y vendedor), el establecimiento de unas condiciones de compra, la exploración y análisis de la empresa en cuestión, el establecimiento de las partes, la fijación de mecanismos de ajuste de precio, entre otras actividades que se acuerden durante el proceso. Contemplando una serie de investigaciones y actividades que permitan comprender la situación global de las distintas áreas del negocio en cuestión, previa firma de contrato o inversión.

Ya que el objetivo de la Due Diligence es auditar (revisar) desde una perspectiva financiera. Buscando comprobar la veracidad de la información facilitada y los argumentos utilizados en la fijación del precio de la venta y/o inversión, a través de un informe elaborado por expertos independientes, para reducir las incertidumbres y dar cierto grado de certeza al adquirente en la transacción.



3. CARACTERÍSTICAS Y DOCUMENTOS RELVANTES DEL DUE DILIGENCE

3.1 El informe de Due Diligence en las distintas organizaciones

Muchos estudios de Due Diligence comienzan con indagaciones en internet (notas de prensa, material audiovisual, artículos periodísticos, redes sociales, etc.) Y luego se realizan pequeñas auditorías de riesgos financieros y exámenes fiscales.

En el mundo de las grandes empresas, el proceso de la Due Diligence comienza con una lista de tareas que entrega el consultor encargado del proceso, sobre la información que se le debe facilitar. Dicho consultor, generalmente encarga información de contratos, propiedad intelectual-industrial, privacidad, cultura corporativa, fiscal-laboral, regulatorio y contable. En caso de no existir dicha información, la empresa deberá explicar bien los motivos por los que la información solicitada no existe, o bien, porque se le considera irrelevante para evitar ser mal evaluada por el consultor en el informe final (Due Diligence).

En el mundo de las PYMES y las Startups, el informe se realiza cuando hay inversores interesados en acudir a rondas de inversión, antes de un proceso de compra o en un cambio de órgano de administración. En este caso, si el riesgo no parece muy elevado, un análisis simple es suficiente.

Una buena carta de presentación es responder de manera ágil, concreta y ordenada al requerimiento de información de quien está liderando el proceso. Este concepto aplica tanto para medianas y grandes empresas, pero principalmente para pequeñas y emprendedores. Además, tener todo en orden es posible siempre y cuando se considere la importancia que tiene la administración, desde los primeros pasos de la empresa. Es importante considerar que el proceso de la Due Diligence incorpora a varios sectores y procesos dentro de la compañía, y por ende, los requerimientos de información son variados y no están sujetos a normas estructuradas y preestablecidas, sino que, emergen del acuerdo que se haya realizado entra las partes en cuestión, y también, de acuerdo a la experiencia de quien lidera el proceso de investigación y por otra parte, quien cuida la información confidencial del vendedor.

Para arrancar bien el proceso es importante estar preparados, antes de que un inversor solicite información. Con estos se garantiza un flujo de información adecuado para el inversionista y además se disminuye el riesgo de generar un mal impacto.



Las PYMEs y Startups suelen tener pocos trabajadores y en sus zonas oscuras suelen ser mucho menores, ya que interactúan poco con funcionarios públicos, usualmente no tienen causas por delitos de soborno. En el caso de las PYMES el riesgo de zonas oscuras es menos cuando se centran en el mercado local o nacional. Lo cual cambia en el mundo Startups, ya que éstas suelen ser de carácter global. No obstante, más que representar zonas oscuras, solo supone falta de conocimientos relativos al análisis PESTAL.³ Tanto en PYMEs y Startups, si la auditoría del balance anual no genera preguntas incomodas, se puede asumir que todo el proceso de Due Diligence se conducirá por buen camino.

Las grandes corporaciones que funcionan a nivel global, requieren de procesos muchos más amplios y exhaustivos, llamados procesos Due Diligence Reforzada, en los que se requiere abordar temáticas que representan un mayor riesgo de zonas oscuras. En estas revisiones se tiene en cuenta el derecho nacional e internacional, teniendo en cuentas vacías legales y actividades que representan un riesgo mayor, debido al mayor número de asalariados, filiales y socios comerciales, además de las posibilidades de actuaciones perniciosas para el negocio.⁴ Los indicadores de un riesgo alto son, entre otros: Balances incoherentes, Empleados o socios con cercanía a funcionarios (extranjeros), Empresas con sede en paraísos fiscales conocidos o países con un alto índice de corrupción, Información poco transparente a personas autorizadas, etc.

No obstante, si perteneces al mundo PYMEs o al de las Startups, debes hacer una revisión hecha a la medida de la conversación que esperan tener tus inversionistas que por lo general circulan en torno al Problema atendido, la Solución desarrollada, el Equipo que sacará el negocio adelante, el Modelo de Negocio y las Finanzas de la empresa. En este último ámbito o área de revisión los encargados de la Due Diligence, evaluarán la oportunidad de la inversión desde una perspectiva económica y financiera. La revisión y análisis de la viabilidad económica (en términos de beneficios y rentabilidad) y financiera (en términos de generación de flujos de caja) a partir de la información histórica disponible de la Startups o PYME. Para evaluar el negocio a partir del análisis del comportamiento histórico de los resultados, márgenes operativos, políticas de circulante e inversiones, la generación de caja y la estructura financiera de la compañía (nivel de endeudamiento y recursos propios de ésta junto con la política de dividendos).

³ El análisis PESTAL es utilizado para estudiar los escenarios políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales, de los países en los cuales la empresa desea llevar a cabo sus procesos de internacionalización. Es sumamente importante ya que cada territorio del globo cuenta con normativas, costumbres y lógicas diferentes.

⁴ Los inversores pueden acudir a diversas fuentes de advertencias, como son las listas (watch list) nacionales e internacionales (FBI, DEA) que recogen a criminales de alto rango como los sospechosos de terrorismo; las listas de sanciones (sanctions lists) con actores del mercado con potencial de riesgo económico o legal, así como las listas PEP, que enumeran a personas expuestas políticamente vinculadas a personajes políticos y que están obligados a estrictas obligaciones de reporte para evitar el blanqueo de capital. Las bases de datos nacionales también informan de posibles riesgos, que en algunos países son más acentuados que en otros. La lista de Transparency International aporta datos sobre la frecuencia con que tienen lugar delitos de soborno en los distintos países.

Resumen

En el mundo de las PYMEs y las Startups, el informe (Due Diligence) se realiza cuando hay inversores interesados en acudir a rondas de inversión, antes de un proceso de compra o en un cambio de órgano de administración. En este caso, si el riesgo no parece muy elevado, un análisis simple será suficiente.

Por otro lado, la mejor carta de presentación del vendedor, es la capacidad para entregar información que se elaborará del análisis o informe (Due Diligence) en forma clara, concreta y ordenada. Pedir plazos, no tener respuestas o mostrar dudas, es una muy mala señal para el inversionista. Tal como montos fantásticos, que solo tengan cabida en la imaginación del vendedor y, más aun, sin una justificación que explique el ¿Por qué? Dichos montos están tan alejados de las ventas, el crecimiento u otra variable.



Las grandes Corporaciones que funcionan a nivel global, requieren de procesos muchos más amplios y exhaustivos, llamados procesos Due Diligence Reforzada. No obstante, si perteneces al mundo PYMEs o al de las Startups, debes hacer una revisión hecha a la medida de la conversación que esperan tener tus inversionistas que, por lo general circulan en torno al Problema Atendido, Solución Desarrollada, el Equipo que sacará el negocio adelante, el Modelo de Negocio y las Finanzas de la empresa. Evaluándose el negocio a partir del análisis del comportamiento histórico de los resultados, márgenes operativos, políticas de circulante e inversiones, la generación de caja y la estructura financiera de la compañía.

3.2 El Proceso del Due Diligence



“No hay una segunda oportunidad para causar una primera buena impresión”. Esta frase de Oscar Wilde narra la esencia de la Due Diligence. Como vimos en el apartado anterior, si eres capaz de entregar toda la información solicitada para que los encargados elaboren el informe de Due Diligence, impactarás positivamente a los futuros inversores, socios o compradores desde el primer momento de la relación. Si no eres capaz de entregar la información provocarás todo lo contrario. ¿Por qué?

Porque, uno de los aspectos más importantes de una Due Diligence es reducir las incertidumbres sobre el previsible devenir del negocio (el negocio al largo plazo) y para ello, es imprescindible complementar la información Financiera, con la Comercial y la Estratégica.

Respecto a la información a revisar en el proceso de Due Diligence se suele prestar especial atención a los siguientes puntos:

- Inmovilizado intangible: revisión del nivel de activación según normativa contable, así como de las patentes, dominios, marca y propiedad del software.
- Niveles de endeudamiento, tipología, plazos de vencimiento y necesidades de financiación Garantías asumidas.
- Provisiones por litigios pendientes/en curso.
- Contratos con terceros y acuerdos de exclusividad.
- Plantilla y equipo gestor.
- Compromisos y retribuciones, así como pactos de socios previos.
- Facturación y saldos pendientes con empresas/partes vinculadas.
- Procedimientos internos.
- Contingencias fiscales y laborales.



Muy a menudo, los Planes de Marketing o los llamados Planes Estratégicos, sobre todo en las PYMES y Empresas Familiares se limitan a una mera descripción, o incluso a una lista de declaraciones que carecen de fundamentos, coherencia y sentido comercial, y más aún, presupuesto económicos en relación a objetivos comerciales cuantificados y planificados, de acuerdo y en relación a los recursos disponibles. Por esta razón, es muy común que los planes de expansión repitan los presupuestos comerciales, estratégicos y económicos. Esto supone, un hándicap y una limitación que se refleja en los informes de Due Diligence, como carencia de plan de marketing, estratégico y financiero.

Es también frecuente que las Startups y PYMEs no tengan directorios profesionales o equipos directivos cualificados para función y capacitados para llevar a cabo los Procedimientos de Toma de Decisiones, Control y Evaluación de Resultados (Las decisiones deben pasar por el directorio, sobre todo las decisiones de largo plazo, pero en muchas organizaciones, el directorio funciona como un accesorio corporativo) Muchos informes de Due Diligence, detallan la existencia de directorios concebidos para someterse a la voluntad del “fundador” e incluso la inexistencia de directorios. En estos casos, la mayoría de los planes de negocios no cuentan con fases, al tratarse de declaraciones voluntaristas de intenciones sin atisbos de realidad, ni metas alcanzables.

Lograr una primera impresión positiva, es mucho más importante que un buen pitch (el punto de partida con el inversor), una buena explicación del modelo de negocios (que da inicio a la negociación). Porque, el proceso de la Due Diligence es el que permite cerrar tratos, al mostrar una empresa seria y ordenada. Si un buen pitch abre la puerta, una buena Due Diligence permite que ésa puerta siga abierta hasta el final de la negociación.

Atravesar un proceso de Due Diligence puede potenciar el crecimiento de una Startups o una PYME, generando confianza y credibilidad, pero también puede destruirla al dejarla en evidencia.

3.2.1 Revisión Financiera en la Due Diligence

Es una auditoría de compra rigurosa y pormenorizada, afecta tanto a los estados financieros, como a la valoración de activos materiales e inmateriales.



La financiera de Due Diligence evalúa las oportunidades y los riesgos financieros de la operación analizando el estado actual de la empresa y proyectando la situación financiera en el futuro. Este análisis incluye aspectos como el activo y el flujo de caja, pero también la financiación (con capital propio o externo), las estructuras financieras y los beneficios. Entre las áreas que se desarrollan en una Due Diligence económico-financiera se encuentran la situación financiera, descripción del sector, la estrategia de la empresa, descripción de la empresa, información financiera, los sistemas contables y de control interno, factores medioambientales, organización y recursos humanos.

- Verificar si los pasivos más significativos de la Sociedad están correctamente registrados.
- Verificar la existencia de contingencias y compromisos y su reconocimiento contable si correspondiere.
- Verificar el adecuado registro y valuación de las transacciones entre partes relacionadas, de acuerdo a los convenios y acuerdos que puedan existir entre las partes.
- Verificar los criterios de valuación de los inventarios de la Sociedad.



- Verificar la correcta clasificación y corte de las cuentas de resultados y la naturaleza de las cuentas involucradas.

Procedimientos detallados de la revisión financiera:

3.2.1.1 Análisis de la información financiera, en base a los estados financieros de la Sociedad, y a la información financiero-contable disponible.

3.2.1.2 Consultar a los abogados de Sociedad XX. acerca de juicios, litigios, arbitrajes y otros similares en los que la Sociedad pueda estar involucrada y que tenga algún impacto en los estados financieros, con el objeto de:

3.2.1.3 Determinar los activos que se encuentran sujetos a gravámenes, prohibiciones o cualquier otro tipo de restricción, características de los gravámenes y beneficiarios;

3.2.1.4 Conocer el estado de juicios y demandas y las características de fianzas, avales y garantías a terceros, a fin de evaluar el riesgo de eventuales contingencias u otras obligaciones futuras y su monto.

3.2.1.5 Discutir con la Gerencia de Sociedad XX. Temas de negocios y operativos que puedan impactar la información financiera (provisiones, adecuaciones de capital, riesgos financieros, etc.).

3.2.1.6 Analizar los contratos vigentes que mantiene la Sociedad y su impacto para el desarrollo de la actividad futura y los resultados de la misma, así como su registro en los estados financieros, incluyendo: contratos de arriendo, contratos de leasing, contratos de servicios, obras, contratos y convenios con partes relacionadas, contratos de préstamos.

3.2.1.7 Revisión de actas del directorio y juntas de accionistas, analizando si existen situaciones que comprometan acciones futuras de la Sociedad.

3.2.1.8 Revisión de documentación posterior al cierre contable, analizando partidas materiales que debieran haber sido incluidas dentro de los estados financieros a la fecha de cierre.

3.2.1.9 Efectuar una revisión de la naturaleza y las condiciones bajo las cuales se desarrollan las operaciones con entidades relacionadas.

3.2.1.10 Analizar el tratamiento del activo fijo, en especial los criterios de depreciación, suficiencia de las provisiones y sus conceptos. El trabajo sobre el activo fijo considera la observación del inventario físico del activo fijo.

3.2.2 Revisión Tributaria en la Due Diligence



- Identificar posibles contingencias tributarias.
- Verificar el adecuado cumplimiento de sus obligaciones tributarias.
- Verificar conceptualmente si las obligaciones por concepto de impuestos a la renta están adecuadamente reflejadas en los estados financieros a una fecha determinada.

Procedimientos detallados de la revisión tributaria:

3.2.2.1 Impuesto a la renta:

Revisar la razonabilidad de la determinación del resultado tributario de la Sociedad señalada anteriormente, en los ejercicios terminados al 31 de diciembre de y a la fecha intermedia. Esta revisión está referida a las siguientes materias:

3.2.2.1.1 Resultado de primera categoría

3.2.2.1.2 Impuesto único sobre gastos no aceptados

3.2.2.1.3 Fondo de utilidades tributables

Para estos efectos se deben realizar las siguientes actividades:

3.2.2.1.4 Revisión de la determinación del patrimonio tributario al inicio de los ejercicios comerciales respectivos y de sus variaciones, para efecto del proceso de corrección monetaria

3.2.2.2 Impuesto al valor agregado:

Otro tema de real importancia, es la correcta aplicación de las normas que rigen el impuesto al valor agregado. En este aspecto, es relevante revisar los criterios empleados en la determinación del débito y crédito I.V.A. durante los últimos 36 meses, analizando particularmente la emisión de los documentos exigidos por las disposiciones legales.

Referente a los créditos, en lo que se refiere a adquisiciones de bienes y servicios, se requiere una revisión conceptual tendiente a evaluar que los criterios utilizados en la determinación de la procedencia o no del uso del crédito sea pertinente y que dichos créditos estén relacionados con el giro de la Sociedad objeto de la revisión.

3.2.2.3 Impuesto a la renta de segunda categoría:

Este aspecto se cubre mediante la revisión de los criterios utilizados por la Sociedad en la determinación de la base imponible que afecta al impuesto único de segunda categoría calculado sobre rentas principales y accesorias, así como la retención de honorarios.



3.2.2.4 Libros y registros:

En este aspecto, verificaremos el cumplimiento de la existencia y formalidades de los libros y registros exigidos según la normativa vigente.

Además, efectuaremos reuniones con los asesores en materia de impuesto de la Sociedad para conocer criterios que puedan representar contingencia. Obtendremos un certificado del cumplimiento ante la Tesorería General de la República.

3.2.3 Revisión Laboral en la Due Diligence

- Verificar fundamentalmente la existencia de contratos de trabajo.
- Pago de remuneraciones
- Previsión social e impuestos asociados, con el alcance que se indica en el programa detallado.

Procedimientos detallados de la revisión laboral: En especial, se revisan los contratos individuales de trabajo que sean puestos a nuestra disposición, los instrumentos colectivos de trabajo, así como la revisión de liquidaciones de sueldo, según se indica a continuación. De acuerdo a lo convenido en este aspecto, nuestro trabajo será el siguiente:

3.2.3.1 Se efectúa por el equipo de auditoría y no por abogados, por lo tanto no se emite una opinión legal sobre este tópico

3.2.3.2 Revisar la existencia de contratos de trabajo al 31.05.xx para 31 personas

3.2.3.3 Revisar las liquidaciones de sueldo v/s contratos para mayo y junio 20xx

3.2.3.4 Revisar para mayo y junio del 20xx el pago de imposiciones

3.2.3.5 Solicitar a la Gerencia General una confirmación escrita de litigios o contingencias laborales y cumplimiento de legislación.

3.2.4 Revisión Legal en la Due Diligence

La vertiente jurídica de este tipo de auditorías, se basa en la revisión y estudio de los contratos, la revisión de los temas societarios y el estudio de los posibles litigios. También incluye la revisión fiscal y laboral. Su importancia estriba en evitar que se encuentren ocultos compromisos o acuerdos que podrían poner en peligro la operación. Una vez realizado el proceso de revisión, los



asesores realizarán un informe detallado en el que recogerán todos los aspectos revisados y las conclusiones alcanzadas.

En todo proceso de adquisición corporativa, resulta imprescindible para el comprador realizar una razonable revisión e investigación, desde una perspectiva jurídica, de toda la documentación y actividades relevantes de la sociedad a ser adquirida, en orden a descubrir la existencia de posibles irregularidades o contingencias en la situación legal de las mismas

Procedimientos detallados de revisión legal:

Para estos efectos, el trabajo consiste en la revisión de los siguientes antecedentes:

3.2.4.1 Antecedentes de la Sociedad: verificación, según el tipo de sociedad, de los estatutos, escrituras de constitución y modificación, libros sociales, poderes y mandatos generales o especiales.

3.2.4.2 Accionistas y acciones de la Sociedad: revisión de listado de accionistas, gravámenes que afectan a las acciones de la sociedad y pactos de accionistas existentes.

3.2.4.3 Autorizaciones de funcionamiento: verificación de vigencia y validez de permisos y autorizaciones municipales requeridas.

3.2.4.4 Litigios: análisis de contingencias judiciales pendientes, contingencias judiciales eventuales, contingencias judiciales pasadas y juicios o procedimientos de quiebra.

3.2.4.5 Pasivos, contratos y obligaciones: análisis de operaciones de crédito de dinero, bancario, financiero y afine. Estudios de contratos con terceros y personas relacionadas.

3.2.4.6 Activos: estudio de títulos de bienes inmuebles de propiedad de la Sociedad y situación de bienes muebles. Análisis de materias de propiedad intelectual, industrial, tecnológica e informática.

3.2.4.7 Aspectos legales vinculados a la operación y/o negocios que la compañía haya realizado o realice dentro de las actividades de su giro.

3.2.4.8 Esta revisión legal no cubre los aspectos relacionados con concesiones marítimas que tenga Sociedad XX.



Por lo visto en los párrafos anteriores, se puede decir que, la Due Diligence legal ilumina todas las particularidades legales en el objeto de compra, donde también pueden estar implicados los contratos de trabajo, como mencionamos arriba, aunque se deben examinarse los derechos de propiedad de la empresa y sus filiales, con posibles formas legales diferentes. Se revisan aquí los aspectos societarios, contractuales, laborales o de derecho administrativo, así como los litigios y procedimientos. Es así, como el comprador puede estar seguro de que, en caso de compra, no está pagando por acciones sobre las que no tiene ningún poder.

3.2.5 Otras Revisiones en la Due Diligence

3.2.5.1 Revisión comercial y de Entrada al mercado en la Due Diligence

En la Due Diligence comercial (DDC) se estudia la viabilidad comercial de la empresa, poniendo especial atención en aspectos específicos de la empresa (producto, clientes, comercial, producción y personal). El análisis se centra en los proveedores, clientes, contratos, cadena de valor a fin de estimar el valor de la empresa, y su posición en el mercado. Pero también, se estudian los competidores, los productos y servicios de la empresa, para conocer su grado de penetración en el mercado. ¿Cuál es el modelo de negocio que persiguen los actores del mercado y cuánto éxito tienen con él? Por otra parte, la revisión de entrada al mercado aborda otros tópicos, tales como la evolución del mercado (fusiones, alianzas, nuevos competidores, estancamientos, etc.)

3.2.5.2 REVISIÓN FISCAL EN LA DUE DILIGENCE

Además de examinar la situación fiscal, el análisis de debida diligencia fiscal también estudia la viabilidad fiscal en el futuro, información muy valiosa dado que la compra ya tiene consecuencias fiscales per se. Junto a la concordancia de la contabilidad con las declaraciones fiscales de la compañía, el análisis incluye también el impuesto sobre transmisiones patrimoniales previsto o el impuesto sobre sociedades. La evaluación de riesgos es particularmente importante. ¿Puede amortizarse el precio de compra? ¿Sigue habiendo pérdidas de ejercicios anteriores? ¿Qué impuestos afectan a la compra (como el impuesto sobre transmisiones patrimoniales)? ¿Qué opciones de financiación son más eficientes desde el punto de vista fiscal?

3.2.5.3 Revisión Operacional en la Due Diligence

La operational Due Diligence (ODD), se centra en los procesos de trabajo de la empresa que se desea adquirir. Su potencial para aumentar su valor resulta aquí especialmente relevante. Esta revisión, generalmente es encargada por los inversionistas de áreas industriales. Se analizan los procesos, la cadena de suministro, la automatización, logística y cadena de valor. Todo esto, en función del plan de negocio de la empresa. A menudo, son los inversores (como los bancos) los que solicitan esta auditoría con objeto de estimar mejor los riesgos resultantes de un cálculo demasiado optimista de los gastos diarios.



3.2.5.4 Revisión Técnica en la Due Diligence

La debida diligencia técnica pertenece a los análisis de riesgos más decisivos en la compra de activos inmobiliarios, como una empresa con instalaciones industriales. Para llevar a cabo esta auditoría es crucial contratar expertos que puedan evaluar la construcción, las instalaciones, riesgos de explosión, contaminación, etc.. Estos expertos evalúan la capacidad de las instalaciones, la carga que soportan y si deberían renovarse. El análisis debería permitir una estimación de los costes que implicaría mantener la empresa en buen estado y/o modernizarla.

3.2.5.5 Revisión Medioambiental en la Due Diligence

La auditoría medioambiental examina si una empresa cumple con las normativas de protección del medioambiente nacionales e internacionales. El inversionista ha de acreditar que la empresa cuenta con todas las autorizaciones y licencias necesarias. Pero además cada día se valora más que la empresa cree procesos de sustentabilidad y responsabilidad social, más allá de las normativas vigentes. Por ejemplo, ¿Tiene la explotación industrial efectos negativos, potenciales o reales, en el entorno que rodea la empresa u otros entornos?

3.2.5.6 Revisión Tecnológica en la Due Diligence

La Due Diligence tecnológica (TI) o digital Due Diligence afecta, hoy en día, a cualquier empresa, sea o no del sector de las nuevas tecnologías, puesto que la mayoría administra hoy sus procesos en Internet. La web, la conectividad de la empresa y su capacidad de transformación digital de cara al futuro son aspectos sumamente valiosos, sobre todo los que inciden en la escalabilidad de los modelos de negocio y capacidad de levantar financiamiento. Incluso hoy, los procesos internos en las empresas tradicionales se apoyan en estructuras informáticas propias o contratadas a terceros. Por éste último punto, también es relevante la situación de las licencias de Software.

3.2.5.7 Finalmente, es importante aclarar que existen otras revisiones tales como; la revisión de recursos humanos, la revisión de la propiedad intelectual, la revisión de la cultura corporativa, la revisión de fusiones, la revisión de adquisición completa, revisión de participación, la revisión de conservación, la revisión de simbiosis, revisión onboarding, revisión ongoing y revisión Know your client, revisión de integración de proveedores, entre otras.

Resumen

Uno de los aspectos más importantes de una Due Diligence es reducir las incertidumbres sobre el previsible devenir del negocio (el negocio al largo plazo) y para ello, es imprescindible complementar la información Financiera, con la Comercial y la Estratégica. Respecto a la información a revisar en el proceso de Due Diligence se suele prestar especial atención a los siguientes puntos: inmovilizado intangible, niveles de endeudamiento, provisiones por litigios pendientes/en curso., contratos con terceros y acuerdos de exclusividad, plantilla y equipo gestor, compromisos y retribuciones, así como pactos de socios previos, facturación y saldos pendientes con empresas/partes vinculadas, procedimientos internos y contingencias fiscales y laborales.



Para lo cual, se requiere realizar las siguientes revisiones: financiera, tributaria, laboral, legal, comercial, fiscal, operacional, técnica, medioambiental, tecnológica, de participación, conservación, de simbiosis, onboarding, ongoing y know your client, de integración de proveedores, entre otras que puede solicitar el comprador o sus asesores.

Pero es importante aclarar que, los estudios solicitados variarán dependiendo de cada caso. En el caso de las Startups y PYMEs probablemente se requerirá un informe general y sencillo, pero todo dependerá de lo que le interese saber al inversionista y/o a su equipo de asesores. Como mencionamos anteriormente, la Due Diligence, usualmente se realiza en el período de tres meses, pero esta estimación temporal siempre cambia en función de lo que se quiera acordar y averiguar.

4. BUENAS PRÁCTICAS PARA TENER UN BUEN DUE DILIGENCE

4.1 La relación con el inversionista

En los años 1970, Estados Unidos se convirtió en una potencia económica mundial y el dólar en el eje de muchas multinacionales. No obstante, en plena guerra fría tuvo que enfrentar al caso Watergate, un escándalo que perjudicó su imagen a corto y largo plazo. Durante las investigaciones se descubrió que algunas grandes empresas habían sobornado a políticos nacionales y extranjeros, falsificando sus registros en la SEC.

Este escándalo abrió la puerta a indagación y develamiento de nuevos escándalos en forma secuencial y consecutiva. Por esta razón, la clase jurídica de Estados Unidos prometió declararle la guerra al soborno y las malas prácticas comerciales. Esto es una lección que puede asumirse



como regla general.⁵ Tanto la FCPA americana como la Bribery Act de 2010 son leyes nacionales que, no obstante, tienen aplicación internacional. En términos de cumplimiento normativo (compliance) pero también, de auditorías de due diligence. Con la globalización, incluso las pymes están interconectadas a nivel internacional, de modo que, en el trato con socios del mercado interior como exterior se ha de procurar actuar siempre con la debida diligencia.⁶

Para tener un buen Due Diligence no se deben tener zonas oscuras, no se debe engañar al inversionista y no se debe sobornar al sector público.

4.2 El Proceso de la Due Diligence

Durante un proceso de debida diligencia, la parte vendedora está obligada a presentar a la compradora toda la información y la documentación de forma veraz, completa y exacta, aun cuando a primera vista no parezca guardar relación con la transacción. **En una auditoría se examina a una persona física o jurídica con respecto a infracciones legales y deslices financieros, pero no solo: cada vez más a menudo, se observan también aspectos más generales como la cultura y la filosofía corporativa, las políticas de protección del medioambiente o la seguridad informática.**

En definitiva, el objetivo de este tipo de investigaciones es reducir el riesgo de la transacción aportando al comprador/inversor una evaluación independiente y detallada del negocio, mediante la revisión de la existencia de posibles pasivos ocultos o contingencias en todas las áreas de estudio o revisión. Respecto a esta revisión, es posible limitarla a ciertos aspectos específicos. En dicho caso, sería necesario establecer un acuerdo especial al respecto.

- **Por ejemplo:** Entendemos que ustedes están conscientes de que el alcance de nuestros procedimientos de auditoría, tienen la finalidad de proveer información que puede ser útil en su evaluación final de Sociedad XX. y no constituye en ningún caso, una evaluación acerca de la factibilidad de la transacción. El alcance de nuestro trabajo no incluye la aplicación de aquellos procedimientos considerados necesarios para realizar una auditoría de acuerdo con normas de audiencia generalmente aceptadas, cuyo objetivo es la expresión de una opinión sobre los estados financieros en su conjunto, por lo cual no estaremos en condiciones de expresar, ni expresaremos dicha opinión. En virtud de la naturaleza comprobatoria y de otras limitaciones inherentes de una revisión de procedimientos convenidos, junto con las limitaciones inherentes de cualquier sistema de

5 En vigor desde 1977 para todas las empresas internacionales registradas en la SEC o que comercian con dólares, la ley prohíbe a las empresas y a sus empleados, directores o socios comerciales sobornar a funcionarios públicos extranjeros.

6 El Grupo de Acción Financiera Internacional de América del Sur (GAFISUD), en 2012 publicó 40 recomendaciones entre las que se encuentra la dedicada a la diligencia debida que han de aplicar los sujetos obligados (entidades financieras) para conocer a fondo a sus clientes.



contabilidad y control interno, hay un riesgo inevitable de que aún algunos errores significativos pueden permanecer sin ser descubiertos.



- **Por ejemplo:** Responsabilidad del Auditor. El propósito de nuestro trabajo es emitir un reporte donde se describirán los procedimientos aplicados y aquellas situaciones de excepción, diferencias contables o irregularidades y todos aquellos aspectos que estimemos de interés para Sociedad XX Ltda., (la que compra) sean estos de carácter financiero, impositivo, legal o laboral relacionados con Sociedad XX. Nuestro informe es para el uso exclusivo de Sociedad XX Ltda., (la que compra) si es su intención publicar o de otra forma reproducir nuestro informe (o hacer referencia a nuestra Firma de algún otro modo) en un documento que contenga otra información, ustedes acuerdan proporcionarnos un borrador del documento para su lectura y obtener nuestra autorización antes de que sea impreso y distribuido.
- **Responsabilidad de Sociedad XX.:** Les recordamos que la responsabilidad por la preparación de los estados financieros, incluyendo la adecuada revelación, corresponde a la administración de Sociedad XX. Esto incluye, el mantenimiento de registros contables y de controles internos adecuados, la selección y aplicación de políticas de contabilidad, y la salvaguarda de los activos de la Sociedad. Entendemos que contamos con la cooperación total del personal de Sociedad XX. y confiamos en que ellos pondrán a nuestra disposición todos los registros, documentación y otra información que se requiera en relación con nuestro trabajo.



El número de empresas que llevan a cabo auditorías de Due Diligence aumenta constantemente, y es que la normativa vigente tiene como objeto incrementar la transparencia y la responsabilidad en los niveles de gestión. La globalización y el cambio tecnológico harán que se incremente esta tendencia.

4.3 La importancia de la confiabilidad

Otro asunto que puede resultar algo polémico es el propósito por el cual se pide una Due Diligence. **Se entiende que, los potenciales inversores la exigen de buena fe para evaluar y valorar la operación, antes de generar una transacción. Sin embargo, puede ocurrir que algunos business angels o firmas de capital riesgo la pidan con una intención algo más oscura o una doble intención.** Pueden aprovechar información de la compañía para otros fines, como usarla en otras empresas del ramo en la que tengan participación o para poner en marcha una Startups similar. **Por esta razón, la confiabilidad es importante para todos los actores que participen del proceso.**

En el contrato previo al inicio de la Due Diligence se debe especificar que la información proporcionada será de carácter confidencial y que no se trasladará íntegramente al inversor o comprador, que sólo tendrá acceso al informe resultante. De esta forma, se evita que obtenga datos críticos de la empresa analizada y los traslade a otra empresa, de manera desleal o al adquirir e invertir en un competidor.

Por esto, que en una Due Diligence no se muestra todo. *“Algunos inversores o compradores solicitan un acceso completo a la cartera de clientes o al código fuente del software desarrollado por la empresa, por múltiples motivos. En estos casos, la empresa analizada puede llevar a cabo varias actuaciones para proteger sus activos y secretos empresariales”,* señala Gosálbez.

Esto último debe quedar de manifiesto en el documento, respecto a las responsabilidades, infracciones y acuerdos.

Entre estas actuaciones que se pueden ejercer a fin de salvaguardar informaciones o activos, se puede encargar a un tercero que ejecute el análisis y extraiga indicadores o conclusiones sin que el inversor acceda a la información confidencial. Otras alternativas son, crear perfiles ciegos o, facilitar un muestreo de la información requerida de forma que el inversor sólo tenga acceso a un conjunto representativo de datos.

Resumen

Es posible que algunas personas pidan Due Diligence para robar datos y obtener información privilegiada. Para evitar esto, en el contrato previo al inicio de la Due Diligence se debe especificar que la información proporcionada será de carácter confidencial y que no se trasladará íntegramente al inversor o comprador, que sólo tendrá acceso al informe resultante.



Otra posibilidad es recurrir a intermediarios o entregar solo informes de los resultados de los datos en temáticas particulares, a fin de salvaguardar los intereses de la empresa. No obstante, no se debe perder la confianza y el principio de creer en la buena fe.

4.4 Mantener un registro constante y secuencial de información interna

Resulta muy valioso realizar una primera Due Diligence de prueba, pero también resulta muy valioso realizar un segundo o un tercer proceso, identificando los datos y sus proyecciones, ya que esto es valioso para el inversionista, pero también para la empresa. Cuya finalidad de estos procesos sirven para medir, corregir y mejorar.

Es probable que en la primera Due Diligence se detecten riesgos menores o limitados que a largo plazo pueden representar debilidades o amenazas. Por ello, repetir la Due Diligence por periodos es una muy buena práctica para gestionar riesgos y relaciones comerciales con inversionistas o intermediarios.

Además, en el caso de que la empresa esté en listas negras, las nuevas revisiones pueden servir como registros de la evolución de la empresa. También pueden quedar registrados cambios de acciones, de propiedad y de relación entre socios. Si un socio entra a una lista negra (como por ejemplo DICOM o a una lista bancaria, puede afectar la evaluación de tu empresa. No obstante, la Due Diligence puede revertir un mal análisis inicial)

¿Qué pasa si una empresa de la competencia se interesa por tu compañía? ¿Y si uno de sus ejecutivos de compras o alguno de sus familiares se interesaron? Verificar los cambios en su registro corporativo te ayudará a saber si existen nuevos riesgos. También es importante dejar registro de los proveedores y distribuidores, así como de la relación que se tiene con ellos en función de la producción y la comercialización.

Tu empresa necesita tener la información al día de manera permanente como parte de un proceso de auditoría. Identificar y gestionar los riesgos antes de que estos se desarrollen. Los riesgos se pueden evitar si se gestionan.

Solo, a través de un seguimiento integral puedes mantener el buen funcionamiento en toda tu empresa.

Resumen

Es probable que en la primera Due Diligence se detecten riesgos menores o limitados que a largo plazo pueden representar debilidades o amenazas. Por ello, repetir la Due Diligence por periodos es una muy buena práctica para gestionar riesgos y relaciones comerciales con inversionistas o intermediarios.



Tu empresa necesita tener la información al día de manera permanente como parte de un proceso de auditoría. Identificar y gestionar los riesgos antes de que estos se desarrollen. Los riesgos se pueden evitar si se gestionan.

4.5 Mejorar el proceso de Due Diligence

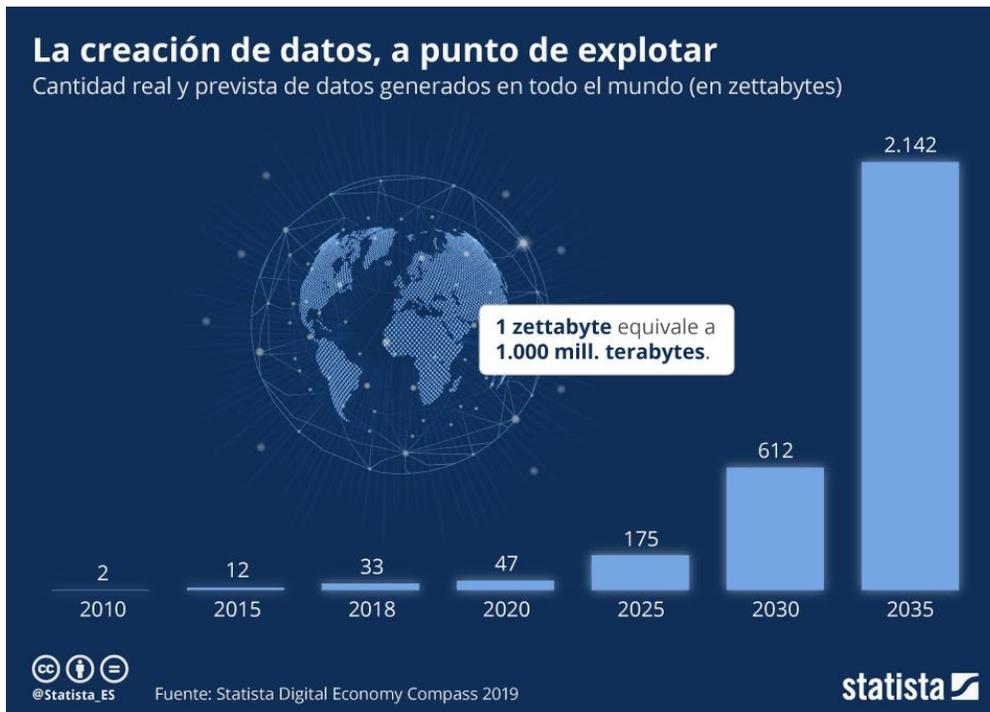
Actualmente, el proceso de Due Diligence comienza con un dataroom (nube), donde el auditor sube una diversidad de requerimientos, los que son en gran medida datos. Luego la empresa entrega la información, que son principalmente datos. **Este proceso de entradas y salidas de información suelen ralentizarse por diversos motivos, algunos tan sencillos como por ejemplo que las personas encargadas en entregar o recibir a la información se encuentran ocupadas en otros proyectos.**

Así, un proceso de Due Diligence que debería durar dos o tres semanas puede llevar meses o incluso un año, lo que puede enfriar la conversación y llevar la debida diligencia hacia el caos. Por esta razón, muchos inversionistas mencionan que la parte más compleja de la Due Diligence es atravesar el proceso.

Como concejo, se consulta revisar las tecnologías disponibles para sistematizar y agilizar el proceso. Pero también para controlar y medir. Aunque es muy probable que a corto plazo sigan apareciendo nuevas tecnologías que mejoren los procesos operativos y estratégicos de la Due Diligence para inversionistas y emprendedores.

¿Por qué es importante entender qué es la inteligencia artificial y cómo funciona? Porque, es el núcleo del cambio de era. Nada está cambiando tanto el mundo como la IA y esta sumada al Machine Learning, el Big Data, el Blockchaine y el 5g tienen el potencial para cambiar todo o casi todo. Cuando le consultamos algo a Facebook, no es un humano el que nos contesta, cuando usamos Netflix, no es un humano el que nos ayuda a crear el contenido, cuando pedimos un Uber, no es un humano el que analiza los datos, cuando visitamos una web no es un humano el que registra nuestros gustos, comportamiento e intereses.

En los 2 últimos años hemos generado más información que la acumulada, durante toda la humanidad. En este 2020 la mitad de todos los consumidores del mundo interactuarán regularmente con servicios basados en computación cognitiva y, en 20 años las profesiones serán distintas, los negocios serán distintos, las oportunidades laborales serán distintas. Estamos entrando en una nueva era en donde todo, absolutamente todo será distinto.



<https://es.statista.com/grafico/17734/cantidad-real-y-prevista-de-datos-generados-en-todo-el-mundo/>

Para dar respuesta a las nuevas exigencias de la sociedad, es necesario buscar nuevos caminos y reinterpretar el modo por el cual las personas nos incorporamos al mundo, a la educación y al trabajo, pero no se trata sólo de generar los éxitos materiales de forma aislada al entorno, pues no conseguiremos resultados distintos haciendo más de lo mismo.

Resumen

Los procesos de Due Diligence suelen iniciar con un dataroom (nube), donde el auditor sube una diversidad de requerimientos, los que es en gran medida datos. Luego la empresa entrega la información, que son principalmente datos. Estos procesos de entradas y salidas de información suelen ralentizarse por diversos motivos, algunos tan sencillos como por ejemplo que las personas encargadas en entregar o recibir al información se encuentran ocupadas en otros proyectos.



Así, un proceso de Due Diligence que debería durar dos o tres semanas puede llevar meses o incluso un año, lo que puede enfriar la conversación y llevar la debida diligencia hacia el caos. Por esta razón, muchos inversionistas mencionan que, la parte más compleja de la Due Diligence, es atravesar el proceso. Como consejo, se consulta revisar las tecnologías disponibles para sistematizar y agilizar el proceso.





BIBLIOGRAFÍA

- Asesores Norgestión. (2010)¿Qué es una “Due Diligence”? Barcelona, España.
- Calva-Mercado, Alberto//Acus Consultores, S.C. (s.f.). Resumen de razones financieras. México.
- Chajón, L. (2003). Due Diligence. Un Enfoque Financiero. Guatemala.
- El Mercurio. (25 de marzo de 2010). Auditoría revela que Johnson tiene US\$ 170 millones en pérdidas y complica acuerdo con los bancos. <http://diario.elmercurio.com/pram/Login.aspx?SSOAuthStatus=7&SSOTargetUrl=http%3a%2f%2fdiario.elmercurio.com%2fdetalle%2findex.asp%3fid%3d%257B59f93d0a-2465-4ffeaa71-faa>
- El Mercurio. (21 de 10 de 2011). Cencosud negocia con bancos para inyectar recursos a Johnson's. Obtenido de <http://www.jec.cl/articulos/?p=18748>
- Gosalbez, Luis. <https://metricson.com/>
- Iriarte, A., San Sebastián, A., & Sainz, A. (2010). Guía para la transmisión de empresas. Madrid: Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa.
- La Segunda. (1 de septiembre de 2011). Johnson's: Familia Calderón contrata a banco de inversiones para buscar socio. <http://www.lasegunda.com/Noticias/Economia/2011/09/677537/johnsonsfamilia-calderon-contrata-a-banco-deinversiones-para-buscar-socio>.
- Llorens, R. (2006). La Due Diligence en las operaciones de adquisición. Barcelona, España.
- Ochoa, H. (2008). LA IMPORTANCIA DEL INFORME DEL CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR EN LA REVISIÓN DE NEGOCIOS (DUE DILIGENCE). Guatemala.
- Papa, R. (22 de Agosto de 2011). Due Diligence para fusiones y adquisiciones. El Cronista .
- Penno, O. (2010). “Fusiones & Adquisiciones:“LEGAL DUE DILIGENCE”. Ensayo de Regulación Normativa de la actividad. Argentina.
- Peña, Aquilino. Kibo Ventures
- P r i c e W a t e r h a u s e C o o p e r s . (2003). Introduction to Due Diligence. Medellin, Colombia.
- Restrepo, I. (Diciembre de 2008). DUE DILIGENCE Financiera, una forma para garantizar la toma eficiente de decisiones en la adquisición de empresas. Medellin, Colombia.



- Sánchez, I. (2004). Razones o índices financieros. Valencia.
- Soto, H. (2 de Abril de 2011). Introducción a la interpretación del estado financiero de una empresa. Monterrey.
- Tarabini-Castellani, L. (2010). El Proceso de la Due Diligence. FUNDACION DE ESTUDIOS BURSATILES Y FINANCIEROS, 26-27.
- Vélez, I. (2003). Guía Práctica para negociar una firma. Colombia.
- http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/cisneros_t_c/capitulo1.pdf

PRESTADOR DE SERVICIOS DE DUE DILIGENCE

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/finance/servicios/141113-crc-FAS-DebidaDiligencia.pdf>

https://www.latinamerica-ipr-helpdesk.eu/sites/default/files/factsheets/fs_es_ip_due_diligence_0.pdf

<https://www.bakertilly.cl/asesoria-integral-para-tu-negocio/servicios-de-auditoria/due-diligence/>

<https://www.bdo.cl/es-cl/servicios/consultoria/finanzas-corporativas-y-transacciones/ue-diligence>

<http://ingenieriaygestion.cl/Consultora/publi/Due-Diligence.pdf>





ANEXO

https://www.camaradesevilla.com/sites/webcamara/files/recursos/Contenido_Due_Diligence.pdf

CONTENIDO DUE DILIGENCE

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

- 1.1 Descripción de las actividades
- 1.2 Aspectos claves del funcionamiento de la empresa
- 1.3 Localización de la actividad
- 1.4 Autorizaciones administrativas especiales

Documentación oficial a entregar:

- 1. Contrato de alquiler del local/locales. Certificado del propietario de estar al corriente de pago.
- 2. Escritura de compraventa del local/locales y nota simple informativa del Registro de la Propiedad
- 3. Licencia de Apertura del local/locales
- 4. Copia de las autorizaciones administrativas existentes

2. ANÁLISIS MERCANTIL

- 2.1. Forma jurídica.
- 2.2. Organigrama.
- 2.3. División del capital social. Número y nombre de socios.
- 2.4. Administradores.
- 2.5. Apoderados.
- 2.6. Acontecimientos históricos significativos como adquisiciones y ventas.

Documentación oficial societaria a entregar:

- 1. Copia simple de las escrituras de constitución y nota simple de su inscripción en el Registro Mercantil. Ó Contrato privado entre partes.



2. Estatutos actualizados.
3. Acuerdos internos.
4. Libro de socios.
5. Nota simple del Registro Mercantil de todas las inscripciones de la Sociedad.
6. Copia del Libro de Actas de la Junta y de otros órganos.

3. ANÁLISIS DEL NEGOCIO.

3.1. Ingresos:

- Análisis de ventas por productos/ramas de actividad
- Estacionalidad de los ingresos
- Descripción de las distintas ramas de actividad

3.2. Clientes y Deudores:

- Principales clientes y acuerdos contractuales
- Condiciones de cobro: forma y plazo.
- Antigüedad de los mismos.
- % Exportación: a países comunitarios y / o a terceros países.
- Relación de clientes con importes de deudas pendientes de cobro, antigüedad de la deuda, intereses pactados
- Relación de impagados actuales (ratio de morosidad de los últimos cinco años).

3.3 Proveedores, Acreedores y Existencias:

- Principales proveedores, contratos de compra/exclusividad, etc... existentes. Determinación de la posibilidad de pervivencia de dichas condiciones.
- Condiciones de pago: forma y plazo. - Antigüedad de los mismos.
- % Importación: de países comunitarios y / o de terceros países.
- Principales componentes de los costes operativos: materias primas, gastos generales, etc... - Descripción e importe de las existencias a la fecha de de realización del estudio.



- Criterio de valoración de las existencias.

- Si se trata de una empresa industrial con proceso de fabricación o transformación: % de fabricación de los productos en el momento de realización del estudio.

- Relación de deudas con proveedores indicando: documento en el que se concreta la deuda, fecha en la que se contrajo, importe inicial de la deuda e importe pendiente de devolución, plazos de pago e intereses, avales y garantías existentes.

- Contratos de seguro para las existencias.

Documentación oficial a entregar: 1. Copia de los contratos existentes con proveedores 2. Copia de los contratos existentes con clientes 3. Copia de las facturas de compra de las últimas existencias 4. Copia de las pólizas de seguro de las existencias.

A fin de confirmar los importes pendientes de cobro y de pago se enviará una carta a proveedores, clientes y deudores y acreedores en la que nos comuniquen cuál es la deuda viva, antigüedad de la deuda y el total de las operaciones en los últimos cinco años. 4.

4. ANÁLISIS FINANCIERO.

4.1. Evolución histórica de la cuenta de resultados.

- Resultados de los últimos 5 años y aplicación del mismo.

4.2. Estructura del balance de situación.

- Tipos de activos y su localización

- Criterios de valoración y amortización.

- Movimiento de los fondos propios.

4.3. Bancos.

- Operaciones de crédito

- Préstamos

- Avales



- Leasing Indicando en todas las deudas, el documento en el que se concreta, fecha contrato, importe inicial de la deuda, importe pendiente de devolución y condiciones (plazos e intereses)
- Número de Bancos y/o Cajas de Ahorro operativos. Indicando, la antigüedad de las mismas o fecha de apertura, el índice bancario de confianza y si es transmitible o no.

Documentación oficial a entregar:

1. Balances y Cuentas de resultados de los últimos cinco años.
2. Certificado de Depósito en el registro Mercantil de las cuentas de los últimos cinco años. 3. Libros de Ingresos y gastos de los últimos cinco años (o Diario).
4. Balances de sumas y saldos de los últimos cinco años.
5. Copia de las pólizas de préstamo y / o crédito existentes.
6. Copia de los contratos de leasing existentes.
7. Copia de los avales existentes.

5. ANALISIS JURIDICO LABORAL “Y” DE LA SEGURIDAD SOCIAL.

5.1. Análisis de la plantilla de los trabajadores:

- Número de empleados. Incluir si el / los socios trabajan en la empresa. Media de edad.
- Coste por cada uno de ellos.
- Condiciones contractuales generales e individuales, incluidos los tipos y fechas de contrato.
- Convenio colectivo y / o régimen interior (acuerdos internos de mejoras del convenio, incluida la fecha de los acuerdos).
- Calendario laboral. Vacaciones. Horas extraordinarias.
- Jornada, horario, y descansos semanales correspondientes a cada uno de ellos.
- Beneficios sociales y prestaciones asistenciales.
- Cuestiones contenciosas en el área laboral o de Seguridad Social.



- Representantes de los trabajadores. Sindicación.
- Permanencia de los trabajadores.
- Detallar si alguno de los empleados tiene algún puesto técnico difícilmente sustituible.

5.2. Seguros contratados para los socios y trabajadores de la compañía.

5.3. Inspecciones laborales históricas.

5.4. Seguridad y salud en el trabajo:

- Cumplimiento de la Ley de Prevención de riesgos laborales.

Documentación oficial a entregar:

1. Copia de los contratos laborales con los trabajadores.
2. Copia de las nóminas de los trabajadores de los últimos 6 meses firmadas por la empresa y por cada uno de ellos.
3. Copia de los TC2 de los últimos seis meses
4. Certificado de la Tesorería General de la Seguridad Social de estar al corriente de pagos y del cumplimiento de sus obligaciones.
5. Copia del Plan de prevención de riesgos laborales.
6. Copia de las pólizas de seguro de los socios y trabajadores.
7. Libro de visitas.

6. ANÁLISIS FISCAL.

6.1. Revisión del Impuesto sobre Valor Añadido (IVA).

6.2. Revisión del Impuesto sobre Sociedades/Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IS/IRPF).



- 6.3 Revisión del Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE).
- 6.4. Inspecciones fiscales históricas.
- 6.5. Concordancia de la contabilidad con las declaraciones fiscales de la compañía.
- 6.6. Resumen de contingencias fiscales.

Documentación oficial a entregar:

1. Alta en el IAE / Licencia Fiscal.
2. Libros de IVA e IRPF de los últimos 5 años.
3. Declaraciones de IS, IRPF e IVA (FR2 y F-69) de los últimos 5 años.
4. Impreso declarativo de operaciones con terceros (F-50) de los últimos cinco años
5. Certificado de Hacienda Foral y Administración General del Estado de estar al corriente de pago y del cumplimiento de las obligaciones fiscales.
6. Resolución de las inspecciones fiscales.

7. ANÁLISIS COMERCIAL

7.1 Análisis del Entorno:

- Estimación de la cuantía de las inversiones necesarias para la instalación de una empresa del mismo tipo que la suya y en las cercanías de la misma.
- Existencia de controles gubernamentales o municipales que faciliten o impidan la entrada de nuevos competidores.

7.2. Análisis de la competencia.

- Existencia de negocios cercanos que desarrollen la misma actividad, o si venden productos similares.
- Conocimientos de próximas aperturas de negocios similares.
- Tipo y tamaño de los competidores.



8. OTROS ASPECTOS.

- 8.1. Subvenciones percibidas. Obligaciones que conllevan dichas subvenciones.
- 8.2. Propiedad intelectual e industrial.
- 8.3. Dominios.
- 8.4. Marcas y nombres comerciales. Renovaciones.
- 8.5. Implantación de normas de calidad.
- 8.6. Impacto medioambiental. - Tratamiento de los vertidos, residuos, contaminación, nivel de reciclaje... - Cumplimiento de la Ley de Medioambiente. Sanciones impuestas.
- 8.7. Herramientas de innovación de la empresa: acciones emprendidas, uso de las TIC.

Documentación oficial a entregar:

- 1. Copia de las resoluciones de concesión de las subvenciones percibidas.
- 2. Copia de las inscripciones en el Registro de la Propiedad Intelectual y en el de Patentes y Marcas.
- 3. Copia de los certificados de calidad.
- Copia de los certificados de cumplimiento de la Ley Medioambiental.

