

LA DOS

Análisis

## Evaluación de riesgo en “Due Dilligence”

Jueves 27 de junio de 2013 Martha Laura López A.\* | El Universal | llopez@corex.com.mx

NÚMEROS & ANÁLISIS

### EVALUACIÓN

Previo a la compra de una empresa es necesario un plan

Estrategia en adquisición (millones de pesos)

Valor de capital al cierre		145
Gastos y honorarios	-15	
Oportunidades en perfil de riesgo		105
Beneficio en utilidades EBITDA		145
Valor de capital a 3 años		380

Fuente: IMEF

Due Dilligence es un término utilizado para hacer referencia al proceso de investigación y análisis que se hace de una empresa o persona moral con el objeto de formalizar un acto en la mayoría de las ocasiones (legal) relacionado con una fusión, adquisición o intercambio de acciones. El ejemplo más común del Due Dilligence lo encontramos cuando un potencial comprador evalúa una empresa con el fin de conocer la oportunidad de inversión, conocer sus riesgos y determinar el precio adecuado para la transacción.

Quienes experimentamos un proceso de Due Dilligence (ya sea del lado comprador o vendedor) conocemos que existen diversos aspectos a evaluar que consideran cuestionamientos corporativos, legales, financieros, comerciales, logísticos regulatorios, etcétera. Temas que comúnmente se detallan en el conocido check list previamente diseñado de acuerdo a las características de la empresa en estudio. Así mismo, una vez realizada la evaluación, se presentan los comentarios y recomendaciones en un documento que resume los aspectos encontrados.

Este documento, en algunas versiones y dependiendo de la entidad que ofrece la consultoría encargada de la evaluación, pudiera contener un apartado especial para detallar los riesgos identificados durante el estudio, o en su caso mencionarlos dentro de los comentarios por área analizada.

La existencia de potenciales juicios legales con proveedores, empleados, autoridades gubernamentales, garantías otorgadas no consideradas en los contratos, situaciones relacionadas con la calidad de los productos, sostenimiento real de los ingresos reportados, calidad de los activos, etcétera, son algunas de las situaciones de las cuales se tiene desconocimiento en tanto su identificación sea posible.

Es recomendable que el análisis del perfil de riesgo de la entidad evaluada se efectúe desde la planeación del proyecto y se reporte como un documento específico y diferenciado del informe general. El incremento en costos y tiempo que pudieran significar estas tareas podrá considerarse como recuperable en función a lo que se puede dejar de perder al evitar una desafortunada adquisición ó al precio finamente acordado de la operación. Recordemos que las métricas o estimaciones agresivas o desarrolladas con información insuficiente llevan implícito un mayor riesgo

En este análisis se considerarán cuestionamientos para conocer si las utilidades son el resultado de la estrategia de negocio establecida o provienen de operaciones especulativas de alto riesgo con ciertos clientes o instrumentos, así como la existencia de escasa fidelización de la clientela, imagen deteriorada, sostenibilidad de ingresos, funcionamiento idóneo de activos, seguridad en procesos de fabricación, sensibilidad a cambios regulatorios locales y/o federales, antecedentes sobre existencia de operaciones fraudulentas o fuera de la ley.



La entidad adquirente deberá comprobar hasta qué punto el valor contable se corresponde con el valor de mercado de los activos e identificar posibles pérdidas de valor patrimonial mismo que no se encuentra en provisiones contables así como tampoco en las revelaciones que acompañan a las notas de la información financiera.

El análisis del perfil general de riesgo de la entidad a adquirir nos llevará a identificar las áreas que requieren un estudio más detallado de la información proporcionada en el Data Room. Siempre será recomendado que las conclusiones de dicho análisis sean cuantificables en impactos favorables o desfavorables a la rentabilidad esperada.

Las conclusiones a las cuales se lleguen una vez terminadas las etapas de la evaluación así como el perfil de riesgos, nos permitirán rebajar el precio de la adquisición, establecer garantías adicionales, fraccionar el precio o el establecimiento de condiciones suspensivas. Adicional a ello y bajo el supuesto de que se cierra la operación favorablemente para ambas partes, este mismo documento servirá de base para las tareas prioritarias a atender durante el periodo de transición.

### PERFIL

El análisis debe hacerse desde la planeación

Valor contable y de mercado (distribución)



Fuente: IMEF

\*La autora es Miembro del Comité Técnico Nacional de Administración de Riesgos IMEF