

WEIGEL HALLER
Plaza Independencia 822, Of. 302
CP 11.100, Montevideo, Uruguay
Tel. (+598) 2908 70 85 / 94
info@weigelhaller.com.uy
weigelhaller.com.uy

- FINANZAS CORPORATIVAS
- PROYECTOS DE INVERSION
- ESTRUCTURACION DE NEGOCIOS
- FUSIONES Y ADQUISICIONES
- VALUACION DE EMPRESAS
- CONTROL Y REPORTE

Due Diligence

Qué es Due Diligence?

Due Diligence o Diligencia Debida es un trabajo técnico de verificación de la información de una compañía respecto de las principales manifestaciones efectuadas por su dirección en el marco de una transacción de la propiedad (Mergers & Acquisitions, M&A).

Para qué se utiliza?

El trabajo de Due Diligence tiene el propósito de reducir el riesgo de una transacción de M&A mediante un proceso de evaluación técnica detallada del negocio en todas sus áreas clave.

Cúal es su alcance?

El Due Diligence debe tener un enfoque integral de negocio, focalizándose en los aspectos clave mediante la realización de revisiones técnicas específicas. No implica un examen de auditoría completa de los estados financieros.

Claves para ejecutar el Due Diligence:

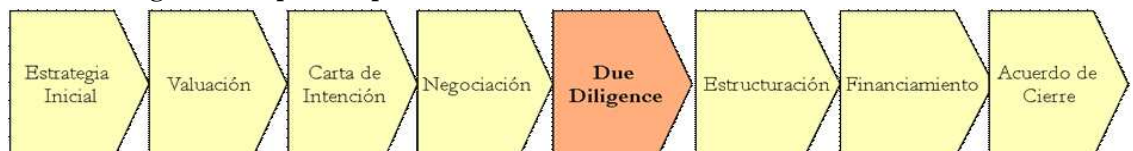
- ◇ Establecer un programa de trabajo adaptado a las características propias del negocio a analizar
- ◇ Conformar un equipo de trabajo multidisciplinario y experimentado
- ◇ Preparar una requisitoria de información como guía para la empresa objetivo
- ◇ Armar un cronograma de tareas que cubra todas las áreas de forma oportuna
- ◇ Documentar las evidencias de la evaluación adecuadamente
- ◇ Compilar los hallazgos significativos y emitir las conclusiones sobre los efectos relevantes para la transacción

Áreas a cubrir por el Due Diligence:



Área Estratégica: perfil de la compañía, plan estratégico, compañías vinculadas, contratos clave, propiedad intelectual y management.

El Due Diligence siempre está presente en un Proceso de M&A:



Área Comercial: análisis de contratos comerciales clave, estudio de servicio/producto y competencia, escala de precios, evaluación de los canales de distribución, segmento de mercado, oportunidades y amenazas.

Área Financiera: estudio del plan de negocios, elementos para la valuación de la compañía, flujo de fondos proyectados, análisis del presupuesto vs real, estructura de financiamiento.

Área Tributaria: análisis tributario conceptual, evaluación de criterios fiscales aplicados, diagrama de estructura societaria, revisión de declaraciones juradas y estudio de contingencias.

Área Contable: análisis de estados financieros, estudios de informes de auditoría, circularización de cuentas clave, criterios de valuación de activos/ pasivos y evaluación del control interno.

Área Legal: análisis de estatutos y libros de la sociedad, estudio de convenios de accionistas, arqueo de acciones, relevamiento de poderes otorgados, relevamiento de juicios y litigios, propiedad de activos fijos, afectaciones y gravámenes.

Área Laboral: listado de personal, remuneraciones, beneficios, aportes, convenios laborales, análisis de servicios tercerizados, sanciones disciplinarias y desvinculación del personal.

Área Operativa: análisis de la capacidad instalada, corroboración de la obsolescencia real, verificación de expectativas operacionales iniciales, nivel de tecnología operativa, nivel de tecnología de la información e impacto ambiental.

Por qué es relevante el Due Diligence?

- Puede generar el fracaso de la transacción
- Incide en la determinación del precio final
- Expone riesgos y oportunidades de la operación
- Fortalece a una de las partes en la negociación
- Fundamenta la solicitud de garantías adicionales
- Genera cláusulas de obligaciones de las partes
- Verifica las expectativas sobre la empresa
- Guía para el proceso de integración Post M&A

Si la Compañía objeto de una transacción de M&A no se prepara adecuadamente para soportar un Due Diligence pone en riesgo la concreción de la operación. Por el contrario, un buen trabajo previo de preparación facilitará el Due Diligence y el cierre exitoso del negocio.

“Una Compañía que se prepare para el Due Diligence puede evitar sorpresas negativas que incidan en los términos de la transacción, afecten el precio final o directamente hagan caer el negocio.”