

FUSIONES Y ADQUISICIONES · DUE DILIGENCE

Una venta no se cae por el precio: se cae en la due diligence

Antes de comprar, invertir o prestar a gran escala, un tercero revisa la empresa a fondo. Lo que no esté ordenado, lo encontrará —y costará valor.

La due diligence es el examen al que se somete una empresa antes de una venta, una inversión o un financiamiento grande. No busca una empresa perfecta; busca **sorpresas**: contingencias tributarias, contratos sin documentar, informalidad laboral, números que no reconcilian. Cada hallazgo tardío baja el precio, agrega cláusulas de retención o enfría el interés. El problema no se resuelve en la due diligence: se descubre. Por eso conviene prepararla mucho antes de necesitarla:

LOS FRENTES QUE REvisa UN COMPRADOR O INVERSIONISTA



Financiero

Calidad de utilidades, caja y deuda real



Tributario

Contingencias y cumplimiento (SUNAT)



Legal / societario

Contratos, propiedad y litigios



Laboral

Planilla, beneficios y pasivos ocultos



Comercial / operativo

Clientes, concentración y operación

El comprador no busca una empresa perfecta: busca sorpresas. Lo que se ordena antes deja de restar valor.

Cómo prepararse

Ordenar la información financiera y que reconcilie, revisar el cumplimiento tributario y laboral, formalizar los contratos clave y la propiedad de los activos, y resolver las contingencias conocidas antes de exponerlas. Una empresa que llega ordenada no solo cierra más rápido: defiende mejor su precio.

Qué significa para tu empresa

- ◆ La mayoría de operaciones que se caen no mueren por el precio, sino por lo que aparece en la revisión.
- ◆ Ordenar la casa toma uno o dos años; no se improvisa cuando ya hay un comprador en la mesa.
- ◆ Cada contingencia no resuelta se traduce en menor precio o en dinero retenido en garantía.
- ◆ La transparencia ordenada genera confianza —y la confianza sostiene el precio.