



**Instituto Tecnológico de Costa Rica**

**Escuela de Administración de Empresas**

**Modelo para una Auditoría de Compra de Empresas con Énfasis en Aspectos Financieros y Tributarios**

**Proyecto de Graduación para optar por el grado de Licenciatura en Administración de Empresas con Énfasis en Contaduría Pública**

**Elaborado por:**

**Kevin Jiménez Araya**

**Carlos Monge Brenes**

**Dáuber Sibaja Rojas**

**Profesor Tutor:**

**Sonia Trejos Monge**

**II Semestre**

**San José, Costa Rica**

## ACTA FINALIZACIÓN DEFENSA DE TFG

En la Escuela de Administración de Empresas del Tecnológico de Costa Rica, el Campus Tecnológico Local San José, a las dieciocho horas del jueves 25 de noviembre de 2021, por medio de la plataforma ZOOM en sesión virtual se procedió a la Defensa Oral de Trabajo Final de Graduación, del énfasis de Contaduría Pública,, denominado “**MODELO DE UNA AUDITORÍA DE COMPRA DE EMPRESAS CON ÉNFASIS EN ASPECTOS FINANCIEROS Y TRIBUTARIOS**”, realizado por los estudiantes: Kevin Jiménez Araya, Carlos Monge Brenes y Daüber Sibaja Rojas.

El jurado calificador estuvo integrado por los profesores **Luis Alberto Carazo Aguirre** y **Jonathan González León**, los estudiantes realizaron la Defensa Oral de su trabajo final de graduación, después de la cual el Jurado Calificador hizo las preguntas pertinentes sobre aspectos relacionados con el tema.

Terminada la defensa se determina que los estudiantes aprobaron satisfactoriamente su Trabajo Final de Graduación.

JONNATAN  
GONZALEZ  
LEON (FIRMA)

Firmado digitalmente por  
JONNATAN GONZALEZ  
LEON (FIRMA)  
Fecha: 2021.11.25  
20:11:27 -06'00'

Jonathan González León  
Presidente Jurado Calificador

LUIS ALBERTO  
CARAZO  
AGUIRRE (FIRMA)

Firmado digitalmente por  
LUIS ALBERTO CARAZO  
AGUIRRE (FIRMA)  
Fecha: 2021.11.25 19:42:58  
-06'00'

Luis Alberto Carazo Aguirre  
Jurado Calificador

TEC | Tecnológico  
de Costa Rica

Firmado digitalmente por  
JOSE ELIAS CALDERON  
ORTEGA (FIRMA)  
Fecha: 2021.11.29 10:51:46  
-06'00'

MAE. Elías Calderón O., Coordinador  
Programa de Licenciatura Administración Empresas

# Contenido

Resumen ejecutivo.....	3
Abstract.....	4
Palabras Clave.....	5
Keywords .....	5
Introducción .....	6
Capítulo 1. Generalidades del proyecto .....	9
1.1. Definición del problema .....	9
1.2. Justificación del proyecto.....	9
1.3. Objetivo de proyecto .....	10
1.3.1. Objetivo general .....	10
1.3.2. Objetivos específicos.....	10
1.4. Alcance y Limitaciones del proyecto .....	10
1.4.1. Alcance.....	10
1.4.2. Limitaciones.....	11
Capítulo 2. Revisión Literaria .....	12
Capítulo 3. Metodología.....	53
3.1. Tipo de investigación .....	53
3.2. Alcance de la investigación .....	53
3.3. Fuentes de información.....	53
3.4. Variables de estudio .....	54
3.5. Sujetos de estudio .....	54
3.6. Medios de recolección de información .....	55
Capítulo 4. Análisis de la situación actual .....	56
4.1. Introducción .....	56
4.2. Globalización y el proceso de Fusiones & Adquisiciones .....	57
4.3. Las adquisiciones como un medio para el crecimiento de las empresas ...	61
Capítulo 5. Desarrollo del proyecto .....	67

<b>5.1. Guía General de Auditoría de compras</b> .....	67
<b>5.1.1. Información sobre la valoración y la negociación de la compra de la empresa objetivo</b> .....	67
<b>5.1.2. Prospecto de inversión de la empresa objetivo</b> .....	69
<b>5.1.3. Establecimiento de la oferta del profesional encargado de realizar cada Due Diligence</b> .....	71
<b>5.1.4. Carta de encargo en general</b> .....	72
<b>5.1.5. Explicación breve de cada tipo de Due Diligence</b> .....	72
<b>5.1.5.1. Due Diligence Legal</b> .....	73
<b>5.1.5.2. Due Diligence Financiero</b> .....	75
<b>5.1.5.3. Due Diligence Fiscal</b> .....	77
<b>5.1.5.4. Due Diligence Operativo</b> .....	78
<b>5.1.5.5. Due Diligence Ambiental</b> .....	82
<b>5.1.5.6. Due Diligence Laboral</b> .....	83
<b>5.2. Due Diligence Financiero</b> .....	85
<b>5.2.1. Carta de encargo</b> .....	85
<b>5.2.2. Lista de requerimientos del Due Diligence Financiero</b> .....	88
<b>5.2.3. Análisis histórico de resultados de negocio</b> .....	99
<b>5.2.4. Elementos para analizar en un Due Diligence Financiero los cuales impactan al precio de venta</b> .....	101
<b>5.2.4.1. Análisis de sanidad del Balance de Situación Financiera al periodo fiscal más reciente y corte reciente</b> .....	101

5.2.4.2.	Faltantes de activos fijos versus contabilidad/auxiliar.....	102
5.2.4.3.	Validación de conciliaciones bancarias, existencia de partidas antiguas o extrañas que requieran ser revisadas.....	103
5.2.4.4.	Cuentas por cobrar con morosidad alta o incobrables .....	104
5.2.4.5.	Provisiones por litigios a favor o en contra de la compañía.....	105
5.2.4.6.	Tomas físicas de inventario para identificar faltantes, inventarios obsoletos o dañados .....	105
5.2.4.7.	Revisión de cuentas de gastos diferidos.....	106
5.2.4.8.	Revisión y conciliación de anticipos de Impuestos sobre Valor Agregado e Impuesto sobre la Renta.....	107
5.2.4.9.	Conciliación de cuentas acreedoras y deudoras de IVA .....	107
5.2.4.10.	Revisión de otras cuentas por cobrar.....	108
5.2.4.11.	Revisión de cuentas de activos intangibles .....	108
5.2.4.12.	Revisión de pasivos.....	109
5.2.4.13.	Revisión de provisión por aspectos laborales.....	110
5.2.4.14.	Análisis del capital de trabajo.....	110
5.2.4.15.	Cuentas de accionistas y compañías relacionadas.....	111
5.2.5.	Estructura del resumen de hallazgos para la generación del informe	
	112	
5.2.6.	Formato del Informe Final de Resultados .....	113
5.3.	Due Diligence Fiscal o Tributario .....	116

5.3.1. Carta de encargo .....	117
5.3.2. Lista de requerimientos del Due Diligence Fiscal .....	117
5.3.3. Periodos que deben ser analizados .....	127
5.3.4. Lista de aspectos que usualmente pueden generar contingencias fiscales.....	127
5.3.4.1. Gastos no deducibles .....	128
5.3.4.2. Precios de transferencia.....	128
5.3.4.3. Salarios no reportados .....	130
5.3.4.4. Alquileres a socios fuera de mercado.....	130
5.3.4.5. Gastos que no corresponden al giro de negocio .....	131
5.3.4.6. Facturación de productos en categoría de exentos.....	131
5.3.4.7. Gastos de capital contabilizados como gastos corrientes .....	132
5.3.4.8. Contratos de arrendamiento financiero calificados como operativos 132	
5.3.4.9. Revaluación de activos.....	132
5.3.4.10. Ingresos y Gastos por diferencial cambiario .....	133
5.3.4.11. Valoración de inversiones.....	133
5.3.4.12. Cuentas por cobrar dadas de baja sin cumplir con Ley ISR.....	133
5.3.4.13. Desecho de inventarios, retiro o robo.....	134
5.4. Manual de Procedimientos y Diagrama de Flujo de los procedimientos de Due Diligence Financiero y Fiscal .....	135

<b>Capítulo 6. Conclusiones y Recomendaciones</b> .....	142
<b>6.1. Conclusiones</b> .....	142
<b>6.2. Recomendaciones</b> .....	144
<b>Referencias</b> .....	145
<b>Glosario</b> .....	150

## **Tabla de contenidos de Ilustraciones, tablas y gráficos**

<b>Ilustración 1. Entradas de Inversión Extranjera Directa, a nivel mundial y por grupo económico 2007-2020 .....</b>	<b>58</b>
<b>Ilustración 2. Inversión Global .....</b>	<b>59</b>
<b>Ilustración 3. Inversión Extranjera Directa Anual.....</b>	<b>60</b>
<b>Gráfico 1. Transacciones de M&amp;A en América .....</b>	<b>61</b>
<b>Gráfico 2. Transacciones reportadas a Coprocom por año .....</b>	<b>62</b>
<b>Gráfico 3. Despachos por tamaño y que ofrecen servicios de Debida Diligencia .....</b>	<b>65</b>
<b>Gráfico 4. Despachos por tamaño y que ofrecen servicios de asesoría en M&amp;A .....</b>	<b>66</b>
<b>Tabla 1. Información general por estudiar en un Due Diligence Legal.....</b>	<b>73</b>
<b>Tabla 2. Información general por estudiar en un Due Diligence Financiero .....</b>	<b>76</b>
<b>Tabla 3. Información general por estudiar en un Due Diligence Fiscal.....</b>	<b>78</b>
<b>Tabla 4. Información general por estudiar en un Due Diligence Operativo .....</b>	<b>79</b>
<b>Tabla 5. Información general por estudiar en un Due Diligence Ambiental.....</b>	<b>82</b>
<b>Tabla 6. Información por estudiar en un Due Diligence Laboral.....</b>	<b>83</b>
<b>Tabla 7. Lista de Requerimientos para el Due Diligence Financiero .....</b>	<b>90</b>
<b>Tabla 8. Resumen de procedimientos realizados.....</b>	<b>113</b>
<b>Tabla 9. Lista de Requerimientos para el Due Diligence Fiscal .....</b>	<b>119</b>
<b>Tabla 10. Manual de Procedimientos de Due Diligence Financiero y Fiscal.....</b>	<b>135</b>
<b>Tabla 11. Diagrama de Flujo de Due Diligence Financiero y Fiscal .....</b>	<b>138</b>

# **Modelo para una Auditoría de Compra de Empresas con Énfasis en Aspectos Financieros y Tributarios**

## **Resumen ejecutivo**

El rol de un contador público autorizado es de gran importancia dentro de muchos ámbitos, uno de ellos es participar en el desarrollo de una Auditoría de Compras o Due Diligence (Debida Diligencia). Cuando un interesado en realizar una adquisición de una empresa necesita obtener la información suficiente para poder decidir qué acciones tomar, contrata un auditor o firma auditora para que realice el análisis financiero y fiscal.

El proyecto pretende desarrollar un modelo de auditoría de compras con énfasis en aspectos financieros y tributarios con el fin de brindar una guía a los profesionales interesados en realizar dichas labores. Además, permite servir como parámetro para el vendedor y comprador de la empresa con el fin de identificar los requerimientos básicos e información que necesita en el momento de participar de este proceso.

Adicionalmente, se presenta una Guía General de Auditoría de Compras con los requerimientos básicos para cada Due Diligence: legal, financiero, fiscal, operativo, ambiental y laboral. Lo anterior, con el objetivo de brindar a los compradores y vendedores aspectos básicos por analizar en cada uno de estos procesos.

El objetivo propuesto se logra investigando fuentes documentales en las cuales se obtienen las bases necesarias como leyes fiscales y administrativas, normas contables y de auditoría aplicables, entre otras fuentes secundarias como páginas de internet referentes a Due Diligence y auditorías de compras. Como complemento se obtuvo información de referencia de páginas de empresas consultoras y del Colegio de Contadores Públicos para argumentar el proyecto.

El proyecto entregable es el modelo de auditoría de compras basado en aspectos financieros y tributarios, el cual incluye guías de requerimientos necesarios, análisis básico de la información que se recopila por parte de los auditores y una estructura de informe final de resultados para mostrar la compilación de los datos detectados con la

finalidad de que la persona física o jurídica interesada en realizar la adquisición y tome la decisión que más le favorezca.

También, se presenta la Guía General de Auditoría de Compra que comprende una lista de requerimientos básicos para cada Due Diligence y una breve descripción de cada uno. Lo anterior, permitiendo una comprensión global de la Auditoría de Compra para cada persona que se encuentre en un proceso como este.

## **Abstract**

The role of a certified public accountant is important in many areas, one of them is to participate in the development of a Purchasing Audit or Due Diligence. When a buyer wants to purchase a business, they need to get some information to be able to decide what actions to take, they can hire an auditor or auditing firm to carry out the financial and tax analysis.

The project develops a purchasing audit model focused on financial and tax aspects to provide a guide to professionals interested in performing such tasks. In addition, it allows to serve as a parameter for the seller and buyer of the company to identify the basic requirements or information that they need to develop this process.

In addition, a General Purchase Audit Guide contains the basic requirements for each Due Diligence: legal, financial, tax, operational, environmental, and labor.

The proposed objective is achieved by investigating documentary sources in which the necessary bases are obtained, such as fiscal and administrative laws, applicable accounting, and auditing standards, among other secondary sources such as internet pages referring to due diligence and purchasing audits. As a complement, reference information was obtained from the pages of consulting companies and the College of Public Accountants to argue the project.

This project has a purchasing audit model based on financial and tax aspects, which includes necessary requirements guides, basic analysis of the information that is collected

by the auditors and a structure of the results report to show the compilation and take the best decision by the buyer.

Also, the General Purchase Audit Guide includes a list of basic requirements for each Due Diligence and a brief description of each one. This, allowing a global understanding of the Purchase Audit for each person who is in a process like this.

## **Palabras Clave**

Auditoría de compra, Due Diligence, Debida Diligencia, Due Diligence Financiero, Due Diligence Fiscal y Valoración de empresa.

## **Keywords**

Due Diligence, Financial Due Diligence, Purchase audit, Tax Due Diligence and Valuation

## Introducción

El presente proyecto se desarrolla con el fin de solventar una debilidad presente en el valor agregado que ofrece una persona profesional en contaduría pública, la cual se trata de la Debida Diligencia o Auditoría de Compra.

Existe un mercado potencial en lo que respecta a la compra de empresas por distintas razones, por ejemplo, un grupo de interesados desea expandir sus horizontes o se da una oportunidad de negocios que generaría ventajas competitivas en mercados en auge. Esto da hincapié a realizar una labor de validación y revisión sobre la empresa que se desea o necesita adquirir.

Cuando se va a adquirir una empresa, se vuelve fundamental valorar la situación actual de esta y establecer el precio de venta para que el interesado actúe según sus expectativas, cuando la oferta es atractiva, el comprador solicita que se realice una Debida Diligencia (Due Diligence en inglés) o Auditoría de Compra.

Ésta consta en la elaboración de un análisis para detectar posibles riesgos y contingencias en áreas como la financiera, fiscal, legal, ambiental, laboral, entre otras, que pueda tener la empresa objetivo y que por inherencia el comprador tenga que afrontar estos aspectos. Dicho análisis provee al comprador la suficiente información para decidir si la negociación continúa o se retracta de ésta.

Para realizar esta importante etapa, se necesita de un Contador Público Autorizado generalmente para la realización de una Debida Diligencia Financiera y Fiscal, además de una guía para lograr un trabajo con valor agregado. Dicha información no existe a nivel público dado que el Colegio de Contadores Públicos no tiene disponible una guía mínima. Actualmente, solo dispone de las regulaciones de la International Auditing and Assurance Standards Boards en específico sobre la Norma Internacional de Servicios Relacionados 4400, la cual regula encargos financieros y no financieros, en efecto dicta las pautas a tomar en cuenta en una auditoría de compras.

Por tanto, se plantea el siguiente problema: ¿Cómo elaborar un modelo para una auditoría de compra de empresas con énfasis en aspectos financieros y tributarios?

Dicho proyecto tendrá de alcance el desarrollar una guía de requerimientos para una revisión financiera y tributaria que permite a los profesionales, compradores potenciales y vendedores de empresa establecer las pautas a seguir y estar al tanto del procedimiento de la debida diligencia.

Sin embargo, se deben contemplar varias limitaciones, esto debido a que no existe información exclusiva con respecto a la auditoría de compras, además, la sensibilidad que posee este tipo de información es de grado alto.

En consecuencia, el proyecto se comprende por el marco teórico; el cual comprende temas empíricos sobre la valoración de empresas como por ejemplo, las razones por las cuales se puede adquirir una empresa, la mención de los modelos para la valoración de empresas; las definiciones de distintos tipos de fusiones y adquisiciones; además de un resumen de la Norma Internacional de Información Financiera 3. Combinaciones de negocios que regula el registro de la adquisición de la empresa objetivo; la descripción de las etapas necesarias para la adquisición de empresas; los conceptos sobre auditoría de compras y definiciones relacionadas; la importancia de las revisiones financieras y tributarias para la toma de decisiones en una adquisición de empresas; y un enfoque sobre la ética que deben tener los profesionales que desarrollan un Due Diligence.

Este proyecto tiene un enfoque cualitativo, dado que se trata de describir un procedimiento sobre una guía metódica para el desarrollo de una debida diligencia, basada en fuentes documentales como tesis, normativas, leyes, entre otras; como fuentes secundarias obtenidas de bases de datos del Instituto Tecnológico de Costa Rica e internet. Se estudian variables sobre compra y venta de empresas, auditoría de compras, normativas contables y tributarias, y modelos sobre Due Diligence. Además el sujeto de estudio abarca a las empresas objetivo que son potencialmente vendibles.

Dentro de la propuesta se menciona una guía general de Due Diligence que abarca una descripción básica sobre la auditoría de compra legal, financiera, fiscal, operativa, ambiental y laboral; inclusive se describe la información básica que se debe solicitar al vendedor de la empresa objetivo como el prospecto de inversión y la información sobre la valoración de empresas.

Asimismo, se realizan por separado las guías de requerimientos para una revisión financiera y fiscal, las cuales incluyen: el formato de la carta de encargo e informe final de resultados para la comunicación de los hallazgos; las listas de requerimientos de información básica para la realización del Due Diligence; y los elementos a tomar en cuenta dentro del análisis con sus posibles aplicaciones de pruebas para la detección de riesgos y contingencias.

# **Capítulo 1. Generalidades del proyecto**

## **1.1. Definición del problema**

¿Cómo desarrollar un modelo para una auditoría de compra de empresas con énfasis en aspectos financieros y tributarios?

## **1.2. Justificación del proyecto**

En el mercado existen constantes negociaciones realizadas entre empresas e inversionistas en lo que respecta a la adquisición, fusión, alianzas estratégicas y otros tipos de integración de las compañías. Dada la responsabilidad que conlleva una toma de decisiones como esta, se pretende mitigar el riesgo estudiando las áreas más relevantes de las empresas de manera exhaustiva.

Para efectos del presente documento, se tomará como base el proceso de adquisición de empresas como elemento para el desarrollo de las guías de requerimientos. Esto debido a que en fusiones y alianzas estratégicas existen otros procesos adicionales que por cuestión de enfoque se delimitan a la información obtenida.

Con el fin de aportar al análisis de la situación global de una empresa surgen las Auditorías de Compra o Due Diligence (Debida Diligencia), las cuales permiten estudiar los aspectos financieros, legales, tributarios, comerciales, operativos y ambientales de una empresa que se valora adquirir y, de esta manera, poder tener una base sólida para la toma de una decisión.

Conocer sobre Auditorías de Compra en una empresa no solo es importante para una persona o grupo de inversionistas que desee adquirir otra compañía, también es necesario para quienes que desean vender su empresa y se vean involucrados en un proceso de Due Diligence. Lo anterior se debe a que este estudio no se limita a una opinión de un auditor sobre los estados financieros, engloba todos los ámbitos críticos de la empresa. Por lo tanto, el conocer sobre esta auditoría es relevante para poder determinar el estado actual de la empresa y detectar posibles riesgos que puedan afectar el precio de venta de esta.

Considerando lo mencionado anteriormente, al desarrollar un modelo para una Auditoría de Compra, este permitirá ofrecer una herramienta para los profesionales que necesiten determinar posibles riesgos y contingencias en aspectos financieros y fiscales con base en una estructura general y requisitos necesarios en el proceso de compra y venta de una empresa.

### **1.3. Objetivo de proyecto**

#### **1.3.1. Objetivo general**

Desarrollar un modelo para una auditoría de compra de empresas con énfasis en aspectos financieros y tributarios que sirva como herramienta a las compañías que tienen como estrategia de crecimiento la adquisición de otros negocios, para el II semestre de 2021.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Describir una guía general para un modelo de auditoría de compra de empresas.
- Proporcionar la guía de requerimientos para la realización de la revisión financiera.
- Proporcionar la guía de requerimientos para la realización de la revisión tributaria.

### **1.4. Alcance y Limitaciones del proyecto**

#### **1.4.1. Alcance**

El presente proyecto pretende desarrollar un modelo que sea utilizado como base para poder llevar a cabo una auditoría de compra de empresas, enfocado en los aspectos financieros y tributarios. Lo anterior, se llevará a cabo detallando los requerimientos que se deben solicitar a la empresa por adquirir, mencionando la legislación o normas aplicables y posibles escenarios de análisis de la información detallada en las listas de requerimientos para determinar potenciales contingencias y riesgos que se puedan materializar.

Adicionalmente, el proyecto tiene el siguiente alcance:

1. Una guía general que incluye los aspectos necesarios que deben ser estudiados al realizar una auditoría para la compra de una empresa.
2. Una guía específica para la determinación de riesgos financieros que indique los requerimientos necesarios que se deben solicitar a la empresa auditada y que permita identificar potenciales contingencias y riesgos que puedan afectar el valor de la transacción y los activos sujetos a esta.
3. Una guía específica para la determinación de riesgos fiscales, proporcionando una herramienta que indique los requerimientos necesarios basados en las leyes vigentes del país y una lista de factores que usualmente generan posibles contingencias y riesgos fiscales.

#### **1.4.2. Limitaciones**

Las limitaciones posibles para el proyecto se concentran en el acceso de información sobre los procesos de venta y compra de compañías, ya que los datos que se obtienen para el análisis se caracterizan por ser sensibles debido al conocimiento que proporciona sobre las empresas.

El país está pasando por momentos de cambios normativos sobre aspectos financieros y tributarios los cuales podrían alterar el análisis de la información y parte de la propuesta del proyecto.

Adicionalmente, el proyecto se desarrolló desde la perspectiva de la adquisición de una empresa objetivo, excluyendo los procesos de fusiones y alianzas estratégicas dado que estas tomaban en cuenta otros procedimientos que se necesitan para la implementación de esta.

## Capítulo 2. Revisión Literaria

En el presente capítulo se describen los conceptos teóricos, prácticos y se incluyen los antecedentes de estudios realizados por otros autores sobre el tema en investigación. El objetivo de esta revisión literaria es identificar cuáles son los principales métodos que se han desarrollado en auditoría financiera y fiscal para la evaluación y determinación de los posibles riesgos operativos y financieros de las diversas entidades u organizaciones. Es decir, se hará referencia a la literatura que sustenta el desarrollo del estudio, donde se realizó una búsqueda de publicaciones, soluciones anteriores similares, libros y otras fuentes, de tal manera que se pueda conocer cómo otras personas han resuelto el problema, y así poder construir un método propio de solución (Ulate & Vargas, 2016).

El primer paso para iniciar una adquisición de una empresa es la valoración de esta. Actualmente el mercado de la venta y compras de empresas se ha tornado más dinámico y existe un mercado creciente constantemente. Los grupos de inversionistas y personas se interesan cada vez más en la compra de compañías, con la finalidad de expandir sus operaciones, aprovechar oportunidades de negocios, no iniciar de cero una empresa, entre otras.

Asimismo, hay organizaciones que desean vender una empresa por varias razones: porque tienen problemas para mantener a flote la compañía, desean liberarse de ésta debido a que ya cumplieron su ciclo o por una oportunidad la cual generaría mucha ventaja.

Con base en lo anterior y para lograr los objetivos de los inversionistas, recurren a un método para definir el valor de la empresa objetivo que desean adquirir o vender y esto se conoce como valoración de empresas.

Como lo señala Aznar, Cayo, & Cevallos (2016): “La valoración en general y en particular en este caso de empresas, debe de entenderse como un instrumento básico en cualquier negociación y un elemento fundamental para la toma de decisiones”.

Sin embargo, para explicar este método, primero se debe tener claro lo siguiente: ¿Qué es una empresa? La Real Academia Española (2021) la define cómo: “Unidad de

organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos”.

Además, una empresa debe cumplir los requisitos que indica el Código de Comercio de Costa Rica, los cuales son:

ARTÍCULO 5°: Son comerciantes:

- a) Las personas con capacidad jurídica que ejerzan en nombre propio actos de comercio, haciendo de ello su ocupación habitual;
- b) Las empresas individuales de responsabilidad limitada;
- c) Las sociedades que se constituyan de conformidad con disposiciones de este Código, cualquiera que sea el objeto o actividad que desarrollen;
- d) Las sociedades extranjeras y las sucursales y agencias de éstas, que ejerzan actos de comercio en el país, sólo cuando actúen como distribuidores de los productos fabricados por su compañía en Costa Rica; y
- e) Las disposiciones de centroamericanos que ejerzan el comercio en nuestro país. (Asamblea Legislativa, 2021)

Teniendo claro lo que significa el término empresa, se describen a continuación algunas de las razones del por qué las personas se disponen a adquirir o vender compañías.

Algunos objetivos del porqué un comprador potencial podría adquirir una empresa son los siguientes:

- a) Adquirir una empresa con el fin de absorber sus pérdidas fiscales, como parte de la planeación financiero-fiscal, siempre en el marco legal del país donde opere la empresa objetivo.
- b) Adquirir una empresa para absorber un segmento del mercado que antes no se poseía, así como contar con sus canales de distribución (...).

- c) Comprar una empresa que posee activos intangibles como marcas, patentes o franquicias que son probablemente exitosas y se desea aprovecharlas con nuevas estrategias. (...).
- d) Adquirir una empresa financieramente viable como una inversión a largo plazo. (...). (Valencia González, 2016)

Además, la valoración de empresas también tendría los siguientes propósitos:

- 1) Operaciones de compra y venta: para el comprador, la valoración le indica el precio máximo a pagar.  
Para el vendedor, la valoración le indica el precio mínimo por el que debe vender. También le proporciona una estimación de hasta cuánto pueden estar dispuestos a ofrecer distintos compradores.
- 2) Valoraciones de empresas cotizadas en bolsa: para comparar el valor obtenido con la cotización de la acción de mercado.  
Para decidir en qué valores concentrar su cartera: aquellos que le parecen más infravaloradas por el mercado.  
La valoración de empresas y su evolución sirve para establecer comparaciones entre ellas y adoptar estrategias.
- 3) Salidas a bolsa: la valoración es el modo de justificar el precio al que ofrecen las acciones al público.
- 4) Herencias y testamentos: la valoración es el modo de justificar el precio al que ofrecen las acciones al público.
- 5) Sistema de remuneraciones basados en creación de valor: la valoración de una empresa o una unidad de negocio es fundamental para cuantificar la creación de valor atribuible a los directivos y empleados que se evalúa.
- 6) Identificación y jerarquización de los impulsores de valor (value drivers): identificar las fuentes de creación y destrucción de valor.

- 7) Decisiones estratégicas sobre la continuidad de la empresa: la valoración de una empresa y de sus unidades de negocio es un paso previo a la decisión de: seguir en el negocio, vender, fusionarse, ordeñar, crecer, o comprar otras empresas.
- 8) Planificación estratégica: decidir qué productos/líneas de negocio/países/clientes... mantener, potenciar o abandonar.  
Permite medir el impacto de las posibles políticas y estrategias de la empresa en la creación y destrucción de valor.
- 9) Procesos de arbitraje y querellas: requisito a presentar por las partes en disputas sobre precios.  
La valoración mejor sustentada suele ser más próxima a la decisión de la corte de arbitraje o del juez (aunque no siempre). (Fernández, 2020)

Independientemente de la razón por la cual un interesado desea comprar o vender una empresa, debe tener en cuenta las situaciones que rodean a esta para poder tomar una decisión. Lo anterior, debido a que existen factores internos y externos que pueden ser causantes de generar una ventaja o una desventaja en el valor de la empresa

Amat Salas (2019) en su libro “Valoración de compraventa de empresas” indica que existen algunas perspectivas que deben ser analizadas para valorar una empresa:

- a) La empresa cuenta con un modelo de negocio que ya ha demostrado que es capaz de generar beneficios de forma consistente.
- b) La empresa tiene ventajas competitivas (tecnología, precio, imagen, calidad (...)) que los clientes aprecian y que permiten generar beneficios.
- c) Existe una gran seguridad en los ingresos porque se trata de una concesión administrativa, empresa regulada, monopolio o contratos con clientes que garantizan la facturación durante un determinado número de años.
- d) La empresa tiene productos que son apreciados por sus clientes y que no son fácilmente sustituibles. (...). (Amat Salas, 2019)

Adicionalmente, como lo indica Aznar, Cayo, & Cevallos (2016), para realizar una valoración de empresas se deben considerar algunos factores internos como por ejemplo: la historia y acontecimientos principales de la empresa, entorno que la rodea, factores comerciales, factores técnicos, factores humanos, factores financieros y jurídicos, entre otros, los cuales afectan positiva o negativamente dicho análisis.

Algunos factores externos a tomar en consideración como la evolución de la economía del país en que opere, el sector en que se desenvuelva e inclusive su ubicación o localización tienen un peso significativo al momento de asignar un valor monetario.

No obstante, hay algunas perspectivas que si no se tienen claras pueden confundir la valoración de la empresa, éstos son algunos puntos que complican el análisis:

- a) No se entiende el modelo de negocio.
- b) La empresa se basa en una innovación que aún no ha completado y no se sabe con seguridad si dará resultados.
- c) Se dispone de innovaciones que parecen muy interesantes, pero aún no se sabe si tendrán clientes.
- d) La empresa es muy errática en la generación de beneficio, lo que dificulta la elaboración de las previsiones de futuro. (Amat Salas, 2019)

En la práctica existen varios métodos que tienen la funcionalidad de estimar un valor y un precio correspondiente al negocio u empresa a adquirir. Algunos de los métodos son funcionales y otros se han dejado de usar debido a la incertidumbre que genera, no obstante, se describirán los más importantes para conocimiento general.

Primero se encuentra el método de valor contable para el cual Fernández (2020) menciona lo siguiente: “El valor contable de las acciones es el número que aparece en los recursos propios del balance. Esta cantidad es también la diferencia entre activo total y el pasivo exigible”

Sin embargo, medir una compañía de esta forma puede ser una desventaja debido a que la contabilidad nos indica solo una perspectiva de la empresa y no todas sus aristas (relaciones comerciales, proveedores, economía, colaboradores, entre otros, como lo explica Fernández (2020)).

Un ejemplo simple de este modelo es el siguiente:

Activo Total: \$100.000

Pasivo Total: \$80.000

Capital: \$20.000

Basados en el método anterior, el valor patrimonial de la empresa es de \$20.000 (Capital), y también se podría calcular de la siguiente forma:

Valor de la empresa: Activo total – Pasivo Total

Valor de la empresa: \$100.000 - \$80.000

Valor de la empresa: \$20.000

Si la compañía realiza sus registros de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera, el valor contable se aproxima más al valor real de la empresa, en razón de que sus registros deben llevarse al Valor Neto Razonable, no obstante, siempre se presentarán diferencias entre ambos valores, en razón de que no se consideran aspectos como el desarrollo del talento humano, el know how y demás intangibles de la organización.

Otro método es el de valor contable ajustado o valor real del activo neto real, el cual trata de solventar el déficit del anterior método, debido a que como lo explica Fernández (2020) los valores de los activos y pasivos se ajustan al valor de mercado, por tanto se obtendría el valor del patrimonio neto ajustado.

Al momento de realizar la revaluación de cada una de las partidas de activos y actualizar la información sobre los pasivos, por medio de expertos sobre el tema, por ejemplo la revaluación de activos fijos, actualización de cuentas incobrables, actualización de

acciones emitidas, daría como producto el dato renovado de la información financiera y eliminaría el sesgo que tiene el método de valor contable.

También existe el método basado en la cuenta de resultados que se enfoca en la información que demuestra si es suficientes beneficios por sí misma, si es autosuficiente y si vale la pena el tiempo que le están invirtiendo para decidir.

De ahí es que proviene el método basado en la cuenta de resultados, dado que Fernández (2020) nos comenta que este: “Trata de determinar el valor de la empresa a través de la magnitud de los beneficios, de ventas o de otro indicador”.

Algunos indicadores que se pueden utilizar para medir la generación de beneficios pueden ser los siguientes, según Fernández (2020):

- a) Valor de los beneficios: el valor de las acciones se obtiene multiplicando el beneficio neto anual por el coeficiente de rentabilidad deseada.

$$\text{Valor de acciones} = \text{Beneficio} \times \text{Rentabilidad deseada}$$

- b) Valor de los dividendos: el valor de una acción es el valor actual de los dividendos que se espera obtener de ella.

$$\text{Valor de la acción} = \text{Dividendo por acción} / \text{Rentabilidad deseada}$$

- c) Múltiplo de las ventas: consiste en calcular el valor de una empresa multiplicando sus ventas por un número (número según la coyuntura del mercado).

$$\text{Precio/ventas} = (\text{Precio/Beneficio}) / (\text{Beneficio/Ventas})$$

- d) Múltiplo para valorar empresas de internet: los múltiplos más usados para valorar empresas de internet son: Precio/Ventas; Precio/Suscriptor; Precio/Páginas visitadas; y Precio/Habitante.

Adicionalmente existe un método mixto basado en el fondo de comercio o Goodwill para el cual Fernández (2020) indica lo siguiente: “El fondo de comercio es la diferencia entre el precio que se paga por una empresa y el valor contable que refleja la compra”.

Aznar, Cayo, & Cevallos (2016) citan al Plan General Contable, que el fondo de comercio o Goodwill es: “Conjunto de elementos intangibles o inmateriales de la empresa que implican valor para ésta. Lo forman, entre otros, la clientela, la razón social, la ubicación de la empresa, etc”.

Con base en lo anterior, el método mixto realiza una valoración contable patrimonial de la empresa y la plusvalía resultante de los beneficios futuros. Por tanto, la valoración de los activos de empresa se suma al monto de los beneficios futuros como lo detalla Fernández (2020).

Otro método es el basado en el descuento de flujos (Cash flows) en los cuales los autores citados anteriormente como Fernández (2020) y Aznar, Cayo, & Cevallos (2016) coinciden que este es el método por excelencia a la hora de implementar para valorar una empresa.

La función de este método consisten en que:

Tratan de determinar el valor de la empresa a través de la estimación de los flujos de dinero (Cash flows) que generará en el futuro, para luego descontarlos con una rentabilidad exigida apropiada según el riesgo de dichos flujos. El descuento de los flujos constituye el único método conceptualmente correcto: el valor de las acciones de una empresa (suponiendo su continuidad) proviene de la capacidad de la misma para generar dinero (flujos) para los propietarios de las acciones. (Fernández, 2020).

Normalmente, se conoce como Flujo de efectivo o Flujo de caja, éste se elabora proyectando los ingresos que va a tener la empresa dentro de cierto periodo, monto que se valora según la estadística, el entorno interno y externo que rodea la empresa; también se pronostica los costos de ventas y gastos operativos, administrativos y de venta que incurran en el tiempo definido; se incluye el posible financiamiento o capital de trabajo y los gastos financieros que se necesitan para cumplir con el compromiso; las obligaciones

fiscales según la normativa aplicable; entre otros apartados importantes para definir el pronóstico.

Luego como lo propone Fernández (2020), se debe determinar una tasa de descuento para cada tipo de flujo, y es la parte más importante, porque esta toma en cuenta el riesgo, cambios históricos o lo propuesto por los interesados en adquirir o fusionar una empresa.

A continuación, se indica la expresión que se debe utilizar para calcular los flujos descontados:

$$V = \frac{CF1}{1+K} + \frac{CF2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{CFn+VRn}{(1+K)^n}$$

CF= Flujo esperado en el periodo i.

VRn= Valor Residual, valor esperado en el año n.

K= Tasa de descuento apropiada para el riesgo de los flujos. (Fernández, 2020).

Según sea el caso, el método basado en descuento de flujos se puede dividir en tres modelos, los cuales son:

### **1) Free cash flow:**

También llamado flujo de fondos libre, es el flujo operativo, esto es el flujo generado por las operaciones, sin tener en cuenta el endeudamiento (deuda financiera), después de impuestos. Es el dinero que se podría repartir a los accionistas de la empresa después de haber cubierto las necesidades de reinversión en activos fijos y en necesidades operativas de fondos, suponiendo que no exista deuda y que por lo tanto, no hay cargas financieras. (Fernández, 2020).

En resumen, la estructura de este modelo es la siguiente:

**Tabla N° 1. Estructura de Modelo de Free Cash Flow**

Utilidad antes de impuestos e intereses
- Impuestos
Utilidad después de impuestos
+ Amortización
- Incremento de activos fijos
- Incremento de necesidades operativas
Free cash flow (Flujo de fondos libre)

**Fuente: Elaboración basada en datos obtenidos de Fernández (2020)**

## **2) Flujo para las acciones:**

El flujo para las acciones se calcula restando al flujo de fondos libres, los pagos del principal e intereses (después de impuestos) que se realizan en cada periodo a los poseedores de la deuda, y sumando las aportaciones de nueva deuda. Es, en definitiva, el flujo que se reparte a los accionistas de la empresa después de haber cubierto las necesidades de reinversión en activos fijos y en RNC (NOF) y de haber abonado las cargas financieras y devuelto el principal de la deuda que corresponda. (Fernández, 2020)

RNC o NOF significa las cargas operativas en las que incurre la empresa. También el mismo método incluye el efecto de la repartición de los dividendos en caso de que sean distribuidos a los accionistas, dato que es importante conocer en caso de que sea una obligación de que el interesado tenga como política o decisión la repartición de dividendos cada cierto tiempo.

## **3) Capital cash flow:**

Al final este método se resume en la unión de los dos métodos anteriormente citados, Fernández (2020) explica que es la suma del valor de la empresa sin contemplar la deuda y el valor de la empresa incluyendo el efecto de financiamiento y el efecto fiscal del mismo.

Al ser el modelo más utilizado para realizar una valoración de empresas, Fernández (2020) brinda varias etapas primordiales para lograr una buena valoración, las cuales son:

- I. Análisis histórico y estratégico de la empresa y del sector: Incluye el análisis financiero que se basa en la evolución de cuentas de resultados y balances como flujos de efectivo, inversiones, financiación de la empresa, análisis de la salud financiera y ponderación del riesgo de negocio. También se realiza un análisis estratégico y competitivo el cual consiste en detallar la evolución del sector, análisis de las personas, evolución de la posición competitiva, identificación de cadena de valor, entre otros.
- II. Proyecciones de los flujos futuros: Comprende las Previsiones financieras que analiza las cuentas de resultados y balances, flujos generados, inversiones, financiación, valor residual y previsión de escenarios. Las previsiones estratégicas y competitivas incluye la comprensión de la consistencia de las previsiones de flujos, consistencia financiera, comparación de las previsiones con cifras históricas y consistencia de los flujos con el análisis estratégico.
- III. Determinación del coste (rentabilidad exigida) de los recursos: analiza el costo de la deuda, la rentabilidad exigida del negocio y los costos ponderados de los recursos.
- IV. Actualización de los flujos futuros: actualizar los flujos previstos con respecto a la tasa definida, el valor actual de los flujos proyectados, y el valor de las acciones.
- V. Interpretación de los resultados: se realizan benchmarking del valor obtenido, comparación con empresas similares, la identificación de la creación de valor prevista y la sostenibilidad, la sensibilidad a los cambios y la justificación estratégica y competitiva de la creación de valor.

Adicionalmente, es necesario contemplar los principios básicos para cumplir con una valoración de la empresa de manera idónea. Las cuales son:

- a) Dinámica: La valoración es un proceso. El proceso para la estimación de los flujos esperados y la calibración del riesgo de las distintas actividades y de las distintas unidades de negocio es fundamental.
- b) Implicación de la empresa: Los directivos de la empresa han de estar implicados en el análisis de la empresa, del sector, y en las proyecciones de flujos.
- c) Multifuncional: (...) es esencial que directivos de distintos departamentos intervengan en las estimaciones de los flujos futuros y en el riesgo de los mismos.
- d) Estratégica: (...) la estimación de los flujos y la calibración del riesgo han de tener en cuenta la estrategia de cada unidad de negocio.
- e) Remuneración: en la medida en que la valoración incorpora objetivos (...) de los que dependerá la remuneración futura de los directivos, el proceso y la propia valoración ganan en calidad.
- f) Opciones reales: si la empresa dispone de opciones reales, éstas se han de valorar convenientemente. Las opciones reales requieren un tratamiento del riesgo totalmente distinto a las actualizaciones de flujos.
- g) Análisis histórico: (...) un concienzudo análisis histórico de la evolución financiera, estratégica y competitiva de las distintas unidades de negocio es fundamental para evaluar la consistencia de las previsiones.
- h) Técnicamente correcta: la corrección técnica se refiere fundamentalmente a: el cálculo de los flujos, tratamiento adecuado del riesgo que se traduce en las tasas de descuento, coherencia de los flujos utilizados con las tasas aplicadas, cálculo del valor residual y tratamiento de la inflación. (Fernández, 2020)

La contabilidad de una empresa juega un papel significativo dado que de esta proviene la información la cual se utiliza para analizar y aplicar los distintos modelos de valoración de

empresas. Por ende, la o las empresas implicadas en este proceso deben procurar mantener organizada y clara la contabilidad, debe estar sustentada en información real de las transacciones y es elemental que sea realizada bajo la normativa contable aplicada según el tipo de industria en la que se desarrolla.

Se ha descrito anteriormente que la valoración de empresas se realiza cuando uno o varios interesados están buscando opciones de fusión y adquisición de empresas. No obstante, es necesario definir ¿qué es fusión y adquisición de empresas?

Con el fin de establecer la base para lo que se desarrollará en el proyecto y para apoyar la teoría de la valoración de empresas y auditoría de compras, se puntualiza a continuación los conceptos necesarios para entender este amplio tema.

Las fusiones y adquisiciones de empresas se dan por varias razones como: estrategias, oportunidades de negocios, ventajas competitivas y comparativas según el mercado, para liquidar compañías, entre otras. Las fusiones y adquisiciones pueden ser: horizontales, verticales y conglomerados.

Valencia González (2016) especifica que las fusiones y adquisiciones horizontales sucede cuando una compañía se fusiona o adquiere otra compañía que se dedica a la misma actividad económica de la primera. En otras palabras cuando un competidor se fusiona o adquiere a otro competidor.

Por otra parte, Valencia González (2016) también detalla que las fusiones y adquisiciones verticales se dan: “cuando en la fusión existe una relación comprador-vendedor (cliente-proveedor); es decir, una compañía fusiona a uno de sus proveedores para obtener una sinergia en la operación”.

Con respecto a las fusiones y adquisiciones conglomerados se presenta cuando una compañía compra a otra sin tener ninguna relación a nivel de actividad económica ni competencia entre estas. Se da con el fin de generar diversificación de actividades como lo menciona Valencia González (2016).

Por su parte, la NIIF 3 detalla sobre la Combinación de negocios que permite complementar el proceso de fusiones y adquisiciones de empresas, ya que todos estos

procesos deben estar reguladas y la norma de información financiera dicta cuáles son los requerimientos mínimos que deben ser utilizados para lograr con éxito un proceso de fusión y adquisición de empresas.

Esta es la Norma Internacional de Información Financiera 3. Combinaciones de negocios, de ahora en adelante NIIF 3. La cual tiene por objetivo:

- a) Mejorar la relevancia, la fiabilidad y la comparabilidad de la información sobre combinaciones de negocios y sus efectos, que una entidad que informa proporciona a través de su estado financiero. Para lograrlo, esta NIIF establece principios y requerimientos sobre la forma en que la entidad adquirente:
  - i. Reconocerá y medirá en sus estados financieros los activos identificables adquiridos, los pasivos asumidos y cualquier participación no controladora en la entidad adquirida.
  - ii. Reconocerá y medirá la plusvalía adquirida en la combinación de negocios o una ganancia procedente de una compra en condiciones muy ventajosas; y
  - iii. Determinará qué información revelará para permitir que los usuarios de los estados financieros evalúen la naturaleza y los efectos financieros de la combinación de negocios. (IFRS Foundation, 2021).

La NIIF 3 tiene el siguiente alcance:

- a) La contabilización de la formación de un acuerdo conjunto en los estados financieros del acuerdo mismo.
- b) La adquisición de un activo o de un grupo de activos que no constituya un negocio. (...).
- c) Una combinación de entidades o negocios bajo control común. (IFRS Foundation, 2021)

Una vez identificados los tipos de fusiones y adquisiciones, conociendo la norma que regula el proceso, es necesario conocer el método de adquirir una empresa. Para

contabilizar la combinación de negocios es necesario que se identifiquen los siguientes pasos:

- a) Identificación del adquirente;
- b) Determinación de la fecha de adquisición;
- c) Reconocimiento y medición de los activos identificables adquiridos, de los pasivos asumidos y cualquier participación no controladora en la adquirida; y
- d) Reconocimiento y medición de la plusvalía o ganancia por compra en términos muy ventajosos. (IFRS Foundation, 2021)

Según la NIIF 3, debe existir una etapa de reconocimiento para con el fin de contabilizar el movimiento de la adquisición o fusión del negocio; el primer reconocimiento es la identificación del adquirente; luego la fecha de adquisición, la cual es la fecha en la que el adquirente tiene el control de la empresa.

También, en la fecha de adquisición se reconocerá por separado la plusvalía generada, los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos y alguna participación no controladora en la adquisición. Además que se clasificará o designará cada una de estas por parte del adquirente.

Bajo la NIIF 3, toda medición se debe realizar según el valor razonable en la fecha de adquisición; con excepción de algunas partidas las cuales son: los pasivos contingentes; impuesto a las ganancias; beneficios a los empleados; activos de indemnización (indemnización por incertidumbre relacionado con algún pasivo o activo); arrendamientos en el que la adquirida es el arrendatario; derechos adquiridos; transacciones con pagos basados en acciones; activos mantenidos para la venta y contratos de seguro.

Además, la plusvalía se reconocerá mediante la suma de tres elementos: la contraprestación transferida al valor razonable; el importe de cualquier participación no controladora y una combinación de negocios llevada por etapas. Asimismo, se debe contemplar el neto de los importes en la fecha de la adquisición de los activos identificables adquiridos y de los pasivos asumidos.

Las etapas necesarias para ejecutar una adquisición de una empresa están compuestas por la valoración de la empresa, la oferta no vinculante, la auditoría de compra, la oferta vinculante y el cierre de la transacción.

En el primer paso correspondiente a la valoración de la empresa el comprador establece criterios de compañías que potencialmente podría adquirir y se inicia la solicitud de información. González Varadé (2019) especifica lo siguiente: “De aquellas oportunidades que parecen factibles, a priori, se solicita a la compañía información adicional. Esta información adicional debe servir para evaluar más a fondo la posible adquisición. Normalmente se examinan los estados financieros sin perjuicio de otros.”

De esta manera se genera un criterio general de la empresa que permite conocer si se continúa con el proceso o se continúan valorando otras opciones de compañías.

Una vez finalizada la valoración de la empresa se continúa con la oferta no vinculante. Según Cordero (2021) en esta oferta inicial u oferta no vinculante se plantea una propuesta al comprador del precio que se pretende obtener para la venta de la empresa. Una vez que se estipula el precio de venta y, en caso de estar de acuerdo con la propuesta presentada, se comienza el proceso de la Auditoría de Compra para valorar posibles riesgos, contingencias y valorar que la información obtenida es fiable para definir que el monto de la propuesta sea realmente el valor de la empresa.

El Due Diligence o Auditoría de Compra en su proceso de negociación y ejecución de la auditoría que posee cuatro fases necesarias para poder cumplir su objetivo principal; el autor Restrepo (2008) las nombra como: fase preliminar, fase de investigación, fase de confirmación de datos y fase de emisión del informe de “Due Diligence”.

La fase preliminar es conocida como la “Etapa Inicial” para realizar un Due Diligence. Iriarte, San Sebastián, & Sainz (2013) indica que en el desarrollo de esta primera fase el comprador y el vendedor establecen los rubros necesarios para iniciar el proceso.

Iriarte, San Sebastián, & Sainz (2013) menciona que el comprador en esta etapa debe:

- a) Detallar los objetivos del encargo y pautas necesarias.

- b) Establecer el equipo de trabajo encargado de realizar los estudios según su campo de especialización; o bien, valorar las contrataciones correspondientes o el asesoramiento profesional en caso de no contar con personal para estudiar un área en específico.

Por parte del vendedor, en esta etapa según Restrepo (2008) debe de “designar a los trabajadores, profesionales y técnicos que han de atender las futuras peticiones de información” con el fin de establecer un equipo de trabajo que estará a cargo en el proceso.

Además, en esta etapa son necesarios los siguientes puntos como lo describe Restrepo (2008):

- a) Comprender el objetivo de la compra sabiendo quién es el comprador, el motivo de la compra, el método de pago, etc.
- b) Detallar el alcance del trabajo considerando sus limitaciones, costos, recursos disponibles, tiempo y riesgo.
- c) Crear el cronograma de trabajo.
- d) Brindar la aceptación de la propuesta de servicios.

La fase de investigación también es conocida como la etapa “De estudio, recogida y análisis de la información”. Según Iriarte, San Sebastián, & Sainz (2013) expone que una vez definidos los aspectos necesarios en la etapa anterior se inicia el proceso de auditoría que comprende un análisis fiscal, legal, laboral, financiero y medioambiental.

Para Hernández (2013), citado por Carballo (2016), esta etapa consiste en:

Integrar un expediente que contenga los aspectos de tipo cualitativo y cuantitativo que permitan establecer un diagnóstico y una visión de los aspectos endógenos y exógenos sustantivos del negocio por valorar, es decir identificar las situaciones históricas relevantes y las prospectivas más probables (Hernández, 2013).

Por lo tanto, en esta etapa se recopila y analiza toda la información relevante para la toma de una decisión. Iriarte, San Sebastián, & Sainz (2013) mencionan los aspectos necesarios para efectuar un debido análisis en cada área:

1. Análisis fiscal, legal y laboral:
  - a) Comprobar las obligaciones fiscales y posibles contingencias.
  - b) Analizar las obligaciones sociales y posibles riesgos.
  - c) Revisar documentación mercantil y aspectos societarios.
2. Análisis financiero:
  - a) Estudiar estados financieros.
  - b) Estudiar las cuentas contables.
  - c) Estudiar las proyecciones de la empresa.
  - d) Estudiar los datos históricos.
3. Análisis medioambiental:
  - a) Determinar y cuantificar riesgos.
  - b) Verificar cumplimiento de normativa de este rubro.

También, los autores mencionan que, de ser necesario, el comprador puede obtener información adicional que considere necesaria para conocer el cumplimiento o estado de la empresa.

Posteriormente, se encuentra la fase de confirmación de datos en la que se recopilan los datos y se analiza la información. Conforme avanza la recopilación de la información y existan dudas de la información obtenida se pueden solicitar las aclaraciones necesarias al vendedor como lo expone Restrepo (2008). Para lo anterior, se pueden llevar a cabo reuniones con el fin de aclarar los aspectos en los que se poseen consultas. Esta etapa

es también conocida como “Conclusión y confirmación de datos”, según Iriarte, San Sebastián, & Sainz (2013).

Los autores Iriarte, San Sebastián y Sainz (2013) mencionan que al finalizar esta etapa suele tenerse una última reunión que abarcan aspectos como:

- a) Resultado provisional del trabajo.
- b) Intercambiar información.
- c) Evacuar dudas que aún se posean.

Una vez recopilada la información y analizada, se procede con la fase de emisión del informe de Due Diligence. Esta etapa final también es conocida por “Redacción del informe de Due Diligence” según Iriarte, San Sebastián, & Sainz (2013), además comenta que en esta fase se elabora el informe detallado con base en las fases anteriores, demostrando los aspectos revisados y detallando las conclusiones alcanzadas.

Según Restrepo (2008) el informe normalmente está compuesto por:

- a) Breve introducción sobre el objeto.
- b) Alcance y razón del trabajo realizado.
- c) Resumen con los principales puntos.

Asimismo, con frecuencia el informe se divide en cada una de las áreas analizadas, incluyendo: resumen de cada elemento examinado (activos, inmuebles, contratos...), documentación e información para examen de cada uno y el análisis legal (Restrepo, 2008).

Finalizado el proceso de auditoría de compra y emitidos los informes para los compradores se procede con la etapa de la oferta vinculante. Considerando los hallazgos encontrados en el proceso del Due Diligence se inicia una nueva propuesta de precio de la empresa en venta, en caso de ser necesario. En este rubro, se busca contabilizar posibles riesgos, contingencias y garantías que son encontradas y, si se llega a un

acuerdo final, se procede con el contrato de Compraventa, según se expone por la firma global de asesoramiento One to One (2021).

Posterior a pactar el precio final entre el vendedor y comprador se procede con la adquisición de la empresa.

Según González Varadé (2019) en este proceso de cierre e integración es posible proceder de dos formas:

1. Firma de la operación mercantil: vía fusión, adquisición, compra de activos etc.
2. La integración efectiva de los dos negocios. Este punto suele tener bastante complicación ya que dos unidades de negocio distintas deben unirse. Esto sobre todo afecta al funcionamiento interno, personal, aplicaciones informáticas, entre otros. Normalmente estas integraciones no son nada fáciles pero se suele tener diseñado de antemano. Los negocios no pueden parar el funcionamiento normal ya que si no pierden valor. Es posible que tras la integración, la toma de decisiones y de los protocolos internos haya variado. Por eso normalmente este proceso de integración es diseñado meticulosamente y desde el inicio de la operación. (González Varadé, 2019)

Adicional a las fases o etapas que posee la auditoría de compra es necesario comprender su concepto y los elementos que la conforman. La Auditoría de Compra es también conocida como Due Diligence, que en español significa "Debida Diligencia". López (2005) cita a Morris (1984) sobre el concepto de Due Diligence:

Due Diligence es un término usado para referirse al proceso de revisar y verificar información acerca de la compañía que va a ser adquirida. Esto frecuentemente es llevado a cabo después de que las partes han llegado a un entendimiento preliminar de que la adquisición es probable y puede tomar lugar después de que una carta de intención es intercambiada (Morris, 1984).

Por lo tanto, la Auditoría de Compra o Due Diligence se realiza cuando se desea estudiar a profundidad una empresa que se proyecta comprar o fusionar. En primera instancia se

debe conocer la situación financiera y adquirir un entendimiento preliminar de la empresa; posterior a este primer punto y previo a firmar los documentos que legalizan la compra, se inicia este proceso de Auditoría de Compra, indica Restrepo (2008).

También, Restrepo (2008) menciona que el proceso de la auditoría pretende investigar y analizar el negocio en su ámbito financiero, tecnológico, organizativo y jurídico. De esta manera, es posible estudiar la empresa a profundidad con el fin de tener un fundamento para la toma de decisiones y no con base en supuestos.

López (2005) menciona que este estudio es llevado a cabo por un equipo de trabajo seleccionado por la empresa compradora y puede estar compuesto por abogados, contadores públicos autorizados y otros especialistas necesarios según el giro de negocio de la empresa. Este equipo de trabajo puede estar conformado por trabajadores internos, pero si el personal no se encuentra capacitado, es posible contratar el especialista necesario.

Según Restrepo (2008) el objetivo principal de esta auditoría es “determinar si la operación con la empresa objetivo (en la que se quiere invertir), es en interés de la estrategia” y, adicionalmente, “otro de los objetivos es generar confianza entre las partes, lo que los lleva a pactar acuerdos provisionales que llevan a acuerdos más intensos”. Todo lo anterior, con la finalidad de disminuir el riesgo en la toma de decisión del comprador de la empresa.

Cabe mencionar que este proceso también es llevado a cabo en empresas que desean realizar un estudio detallado de su negocio con el fin de identificar factores que pueden interferir en el funcionamiento del negocio o provocar una disminución en el precio al que se pretende vender. Con base en lo anterior, la Auditoría de Compra no se limita únicamente al proceso que ejecuta un interesado en adquirir o fusionar una compañía.

La Auditoría de Compra o Due Diligence estudia los ámbitos de la empresa que sean relevantes en el funcionamiento de esta. Esto quiere decir que todas las auditorías de compra pueden contar con variaciones en su ejecución. Sin embargo, existen estudios

necesarios que se deben realizar en todas las empresas sin importar su mercado, los cuales son: financiero, operativo, legal y tributarios.

Iriarte, San Sebastián, & Sainz (2013) indica que en el Due Diligence Financiero se “evalúa la oportunidad y los riesgos financieros” con los que cuenta la empresa. En este proceso, según López (2005), se analizan las principales cuentas de los estados financieros, se evalúan las razones financieras y se analizan los factores críticos financieros de la empresa.

Restrepo (2008) agrega que “valorizar los activos es uno de los factores críticos que el comprador o el inversionista están dispuestos a considerar de manera prioritaria en la determinación del precio justo”. Asimismo, menciona que se deben considerar los resultados actuales y proyectados de la empresa que se encuentran en el Estado de Resultados, Balance General y Estado de Flujos de Efectivo; además de las declaraciones de impuestos y otros documentos relevantes que se puedan identificar según el tipo de empresa o cuentas relevantes.

Acerca del Due Diligence Operativo se puede indicar lo siguiente:

Es el que está relacionado a la revisión de la operación de la empresa en el mercado; y en específico evalúa la creación de nuevos productos, la competencia, las ventas, el recurso humano, marketing, etc. Tiene varias modalidades que se adecúan de acuerdo con el tipo de empresa y la industria en la que se desarrolla (Carballo Acevedo, 2016).

En este tipo de Auditoría de Compra se analizan aspectos internos y externos de la empresa que permitan entender, estudiar y analizar el modelo de negocio de la empresa.

Por su parte, el Due Diligence Legal permite estudiar la situación legal de la empresa para lo cual se analizan rubros como la duración, litigios, contratos, actas de asamblea, acciones, estatutos y dividendos, según López (2005).

Esta auditoría, sin importar el tipo de empresa, es de vital importancia analizarla con los abogados del equipo de trabajo para conocer el estado de la empresa.

Con respecto a la auditoría tributaria Restrepo (2008) indica lo siguiente: “el objetivo es estar alerta ante la posibilidad de alguna deuda tributaria no expuesta por la empresa y/o propuestas de ayuda en casos de problemas tributarios”.

Lo anterior, estudiando que las obligaciones se cancelaran de la debida manera en un lapso en el que el fisco aún tenga la potestad de solicitar documentación; esto quiere decir, que no se encuentre prescrito.

Según lo comentado en párrafos anteriores, la Auditoría de Compra o Due Diligence tiene como finalidad minimizar el riesgo de un comprador al adquirir una empresa. Sin embargo, el riesgo es un factor que se pretende minimizar, pero se sabe que no se puede eliminar, siempre estará en las negociaciones de empresas y que el comprador tendrá que considerar.

Por lo tanto, con el fin de minimizar el riesgo, el autor Valencia (2016) detalla los siguientes datos indispensables para iniciar una auditoría de estas:

- **Información corporativa básica:** se debe obtener datos generales de la empresa que permitan identificarla como persona jurídica. Esto requiere indagar en información como: razón social, nombre comercial, domicilio, teléfonos, subsidiarias, condición territorial, consolidación financiera, accionistas y representantes legales.
- **Riesgos históricos de la empresa:** en este apartado se obtiene información como la estructura orgánica, fundación de la empresa, actas de asamblea, misión, visión, valores, estados financieros, lugares donde opera y principales contratos.
- **Expectativas de la empresa:** es conveniente estudiar los datos de la proyección de la empresa, sus planes y los aspectos económicos que puedan afectar la organización.

- **Directores:** también es necesario recopilar información de los funcionarios, los intereses que tienen en la compañía y toda información que permita conocer los puestos de la empresa.
- **Operaciones:** se debe comprender la operación del negocio y, para ello, se puede obtener la descripción de las operaciones, capacidad instalada, logística de recepción de insumos y transporte.
- **Embarques y transportación:** con relación al funcionamiento de la empresa, se debe conocer los costos de la compañía en el embarque, transporte, flota, presupuesto anual, personal encargado y utilidad estimada.
- **Productos de la empresa:** solicitar y analizar la lista de los productos que ofrece la empresa, la distribución, proceso de transformación, garantía de los productos ofrecidos, productos secundarios y complementarios.
- **Procesos productivos:** se debe obtener información del proceso productivo, tiempos establecidos, costos, capacidad y el proceso de creación de valor agregado.
- **Proveedores:** se debe conocer las materias primas que necesita la empresa, los proveedores según el orden de prioridad, condiciones que ofrece cada proveedor, histórico de compras a proveedores y cadenas de abastecimiento.
- **Ventas:** estudiar las ventas de la empresa es necesario para este proceso y se realiza conociendo a los clientes, formas de pago de los clientes, dependencia a un cliente, histórico de ventas por cliente, histórico por vendedor, los períodos con mayores ventas, plan de comisiones y plan de las cuentas de cobro dudoso.
- **Distribución y marketing:** en esta área se debe revisar el mercado en el que labora la empresa, ventaja competitiva, canales de distribución, costos de distribución, publicidad y competencia.

- **Planeación estratégica:** el plan estratégico de una empresa permite obtener una perspectiva actual y la proyección que se desea tener. Por lo tanto, para este rubro se debe obtener los objetivos estratégicos, factores competitivos, FODA, indicadores, planes y proyectos.

Asimismo, Valencia (2016) también desarrolla los riesgos a los que se encuentra expuesto un auditor:

- **Riesgo financiero:** El riesgo financiero es uno de los principales a estudiar al realizar una Auditoría de Compra, ya que es por el cual se conocen aspectos como: el plazo de retorno de la inversión, tasa esperada, rendimientos futuros y el desembolso inicial. Dado lo anterior, es necesario estudiar a profundidad las finanzas corporativas considerando las auditorías anteriores, manuales de operación, estados financieros, manuales contables y márgenes de utilidad; además del entorno económico conforme a las políticas económicas, monetarias, fiscales, evaluación de riesgo y análisis sectorial.
- **Riesgo fiscal:** Este riesgo puede variar según la legislación de cada país, por lo que se debe conocer a profundidad el entorno en el que opera la empresa con el fin de validar que las obligaciones tributarias se han cumplido de la manera correcta y, en caso de alguna anomalía, conocer el impacto que tendría una corrección. Algunos aspectos para considerar son: impacto impositivo de la transacción, impuestos inmobiliarios, declaraciones, devoluciones, compensaciones, auditorías pendientes y precios de transferencia.
- **Riesgos legales y contractuales:** En el giro normal del negocio las empresas llegan a celebrar contratos, los cuales se deben de estudiar en caso de algún incumplimiento pasado o futuro y cuantificar la afectación por esa acción. Se debe considerar: violaciones contractuales, contratos y compromisos, actas de asamblea, restricción legal federal y litigios o juicios.
- **Riesgos laborales:** A diferencia del traslado de un activo, el factor humano requiere de negociaciones que pueden provocar extender el cierre del acuerdo.

Dentro de este riesgo se debe estudiar aspectos como planes de pensiones, beneficios laborales, indemnizaciones o previsión social.

- **Riesgos ambientales:** En algunas empresas este riesgo puede ser más representativo que en otras, pero siempre se debe considerar las cláusulas o multas a las que se puede exponer la empresa por afectaciones ambientales. Es necesario considerar revisiones de las plantas e instalaciones, legislación y actividades ambientales.
- **Riesgos operativos:** Considerando que la operación de la empresa se mantendrá después de adquirida se debe valorar con expertos el proceso de producción, la tecnología utilizada y los operarios que interfieren; además de la valoración de la planta.

Además de los riesgos antes mencionados, también se debe de evaluar las contingencias de la empresa. Las contingencias son hechos futuros que la empresa tiene y que por alguna circunstancia no se encuentran constituidos como pasivos en el balance (Restrepo, 2008); por ejemplo, pueden ser juicios pendientes.

Por lo tanto, es indispensable conocer este tipo de contingencias en el proceso de la investigación, ya que si no se realiza un proceso de investigación adecuado el comprador es quién asume las contingencias presentadas cuando se materializan (Pacheco, 2015). Para identificar este tipo de contingencias es esencial contar con un equipo especializado en las áreas estudiadas.

Una debida Auditoría de Compra permite identificar la situación real de la empresa. Esto significa que tanto los aspectos positivos como negativos son detallados en los informes gracias a la investigación llevada a cabo.

De esta manera, con base en los resultados, es posible comparar si la propuesta del vendedor está acorde con la situación real de la empresa. En caso de que producto de la investigación se determine la existencia de factores de riesgo o contingencias que el vendedor no expuso, es necesario cuantificar estos aspectos en caso de llegar a materializarse.

Si aun descubriendo mayores riesgos o contingencias se decide adquirir la empresa, es posible entrar en una negociación con el vendedor y demostrar las cantidades en las que se debe incurrir para subsanar errores del pasado o que se pueden presentar en el futuro y, como consecuencia, disminuir el precio de venta.

Algunos de los beneficios para el comprador al realizar un Due Diligence es que puede llegar a descubrir mediante la investigación aspectos como (López, 2005):

- a) Información financiera actual o eventos futuros.
- b) Evaluación de competidores y nuevos participantes.
- c) Insatisfacción de los clientes y tendencias desfavorables en las compras.
- d) Aspectos del entorno externo, tales como la legislación.
- e) Desafíos en la integración posterior de la adquisición.
- f) Razón real del motivo de la venta de la empresa.

Lo anterior, con la finalidad de poder conocer la situación real y valorar el precio de venta. Por estos motivos es que la administración de la empresa en venta también puede realizar una Auditoría de Compra previa a la negociación con el fin de conocer aspectos que puedan afectar en el precio.

Las auditorías de compras son de gran importancia para el proceso de adquisición de una empresa, sin embargo, un Due Diligence financiero y fiscal es indispensable en este proceso y el presente proyecta se enfoca en estos dos tipos.

Como se ha explicado en puntos anteriores, la auditoría de compra es una parte fundamental del proceso necesario para llevar a cabo la adquisición de una empresa. La auditoría de compra engloba la verificación de los diversos aspectos que se constituyen para la obtención de un resultado en un periodo determinado de tiempo que se ha definido como el periodo fiscal. La auditoría de compra involucra la participación de expertos en diversas áreas, algunos de los cuales forman parte del equipo de la empresa que realiza

la compra y otros son contratados temporalmente para el proceso. Dentro de las áreas de contratación temporal están las relacionadas a las ejecutadas por el profesional en Contaduría Pública (Contador Público Autorizado o CPA) o el experto en aspectos fiscales, temas que serán desarrollados en el presente apartado.

El CPA es aquel responsable de llevar a cabo la auditoría de estados financieros de una empresa. La auditoría de los estados financieros nace como una herramienta para que terceros (accionistas, entidades financieras, inversionistas, entre otros) que tengan acceso a la información financiera de una empresa en particular puedan analizarla confiando en que la misma refleja razonablemente la situación de la compañía para un periodo de tiempo específico.

La auditoría se originó en la práctica de la contabilidad; la cual desde los inicios de la sociedad se encarga de desarrollar un sistema de información en el que se realiza una acumulación y registro ordenado de datos acerca de factores productivos en los que existe interés, con la intención de clasificarlos en cuentas que los representen así: derechos (activos), obligaciones (pasivo y patrimonio), entradas (ingresos) y salidas (egresos), para tener conocimiento acerca del valor de éstos y con base en dicho conocimiento poder tomar decisiones. (Cano, 2016)

“La auditoría surge con la actividad comercial y por la incapacidad de intervenir en los procesos tanto productivos como comerciales de una empresa”. (Cano, 2016)

Actualmente, se usa indistintamente los términos auditoría contable o auditoría financiera para referirse al proceso que se conceptualiza como auditoría, aun cuando el concepto de auditoría es tan amplio que pueda abarcar no solo la revisión de información financiera o información de una empresa, sino se puede referir a la revisión de diversos temas susceptibles de ser auditados y que están alineados con la origen que según la Real Academia se da la palabra auditar: “del inglés *to audit*, y este deriva del latín. *audīre* 'oír'”. (Real Academia Española, 2021)

Según establece Letty Elizalde en su libro Auditoría Financiera:

La auditoría financiera o más exactamente, una auditoría de estados financieros es la revisión de los estados financieros de una empresa o cualquier otra persona

jurídica (incluyendo gobiernos) con base en una serie de normas previamente establecidas, dando como resultado la publicación de una opinión independiente sobre si los estados financieros son relevantes, precisos, completos y presentados con justicia. (Elizalde Marín, 2018)

En la revisión bibliográfica no se encuentran referencias directas al tratamiento de la auditoría financiera con el enfoque que la presente investigación busca abordar y separándola de su concepto histórico y general. Las auditorías enfocadas a la revisión de la información y los términos financieros de las Ofertas No Vinculantes son un área ampliamente desarrollada en la actualidad como resultado del crecimiento en el mercado de fusiones & adquisiciones de empresas. La investigación bibliográfica no permitió obtener evidencia directa del rol del CPA o las firmas especializadas en auditoría; sin embargo, las Normas Internacionales de Auditoría cuentan con varios alcances que hacen referencia a algunos tipos de revisiones dentro de los cuales se puede tipificar la auditoría financiera requerida para los procesos de adquisición de empresas. A continuación, se citarán dichos alcances.

Las Normas Internacionales de Auditoría buscan estandarizar el trabajo del auditor financiero en el ejercicio de su actividad profesional, estas son emitidas por la Federación Internacional de Contadores (International Federation of Accountants, IFAC por sus siglas en inglés) por medio de su Junta Internacional de Normas de Auditoría (IAASB, por sus siglas en inglés). Forman parte de estas normas las Normas Internacionales de Servicios Relacionados (NISR)

El alcance (NISR) 4400, Encargos para realizar procedimientos acordados sobre información financiera (Anteriormente NIA 920), del IAASB establece en el punto 3 de su introducción que:

Un encargo para la realización de procedimientos acordados puede suponer que el auditor aplique determinados procedimientos a elementos concretos de los datos financieros (por ejemplo, cuentas a pagar, cuentas a cobrar, compras a partes vinculadas o ventas y beneficios de un segmento concreto de la entidad), a un estado financiero (por ejemplo, el balance de situación) o incluso a un conjunto

completo de estados financieros. (International Auditing and Assurance Standards Board, 2018, pág. apartado 3).

Esto, en esencia, es el trabajo que un auditor requiere realizar para cumplir los objetivos que el comprador le haya asignado en su contratación para una debida diligencia financiera y que permiten al comprador, a su vez, cumplir sus objetivos desde la óptica financiero-contable y que podrían enumerarse como los siguientes:

- a) Validación de las partidas que componen el Estado de Resultados: Ingresos, costo de ventas y/o costo de producción, gastos, otros ingresos y gastos.
- b) Validación de saldos y sanidad de los activos, pasivo y patrimonio que componen el Balance de Situación del Target.
- c) Validación del concepto de las utilidades antes de impuestos, intereses y depreciaciones (EBITDA, por sus siglas en inglés).
- d) Validación de ajustes por conceptos de ingresos y gastos que se consideren extraordinarios al giro habitual de negocio y que afectan el EBITDA.

El auditor y su cliente (usualmente el comprador) establecerán el alcance del estudio en función del interés que tenga el comprador de los aspectos que desee validar y que, a su juicio, le permitan validar los términos que se establecen en la Oferta No Vinculante. Por lo tanto, conforme lo establece la norma 4400 International Auditing and Assurance Standards Board (2018), el objetivo de un encargo de procedimientos acordados es “que el auditor aplique procedimientos de naturaleza de auditoría que haya acordado con el cliente y con terceros adecuados e informe sobre los hallazgos obtenidos”.

A diferencia de un informe de auditoría de Estados Financieros, según International Auditing and Assurance Standards Board (2018): “el auditor no expresa ningún grado de seguridad, dado que se limita a informar sobre los hallazgos obtenidos”

Existen algunos elementos que deben ser considerados en la contratación del alcance de la Debida Diligencia Financiera y la NISR los especifica como los siguientes:

- a) La naturaleza del encargo, incluido el hecho de que los procedimientos a aplicar no constituyen ni una auditoría ni una revisión y que, en consecuencia, no se expresará ningún grado de seguridad.
- b) La finalidad declarada del encargo.
- c) La identificación de la información financiera sobre la que se aplicará los procedimientos acordados.
- d) La naturaleza, momento de la realización y extensión de los procedimientos concretos a aplicar.
- e) La forma y contenido del informe sobre hallazgos obtenidos
- f) Limitaciones a la distribución del informe de hallazgos obtenidos. (International Auditing and Assurance Standards Board, 2018, pág. apartado 9)

Por su parte la debida diligencia fiscal tendría como objetivo en su campo específico la investigación, análisis y estimación de los riesgos relacionados con la empresa que se está comprando y que podrían afectar al comprador posterior a la adquisición de la empresa.

Los expertos de impuestos deben descubrir los problemas fiscales más significativos que se originan por el solo hecho de efectuar la transacción, y a su vez, deben estudiar las ventajas fiscales que se pueden obtener de la misma. Típicamente, los inversores son reacios a repasar mentalmente cualquier parte del trato pues esto podría reabrir negociaciones de este. A menudo, la consecuencia de esto es la adopción de estrategias fiscales mediocres que fracasan en la obtención de beneficios fiscales según lo expone Tapia (2016).

Un factor determinante para la adquisición de un negocio es el fiscal como lo explica Vargas (2019), pues no contar con un panorama integral de cómo llevar a cabo la transacción pudiera ocasionar consecuencias adversas, tanto para el comprador como para el vendedor en el corto y largo plazo. La debida diligencia fiscal permite cumplir diversos objetivos, para el comprador, para el vendedor y para la transacción en sí misma. El auditor debe evidenciar los riesgos a los que se expone el comprador al adquirir la

empresa sujeta a la transacción pero a su vez, debe generar las pautas que, minimizando riesgos de ambas partes, permita el objetivo final de los participantes y que es llevar a cabo la transacción.

El análisis de las obligaciones impositivas facilita:

- a) El estudio preliminar de la viabilidad fiscal.
- b) La valoración del impacto impositivo en los planes financieros.
- c) La determinación de contingencias fiscales y su clasificación.
- d) La comprobación de contabilización de los pasivos fiscales de la empresa.
- e) El examen de la aplicabilidad de los créditos fiscales existentes a favor de la compañía así como de las bases imponibles negativas.
- f) La valoración de los “activos” fiscales: impuestos anticipados y diferidos, registrados y no contabilizados.
- g) La fijación de garantías sobre riesgos fiscales. (Iriarte Ibarquien, San Sebastián Carrera, & Sainz Marquínez, 2013)

Buscando generar una guía para la identificación de los riesgos fiscales que serían de aplicación general (sin importar el país donde se realiza la transacción) Valencia González (2016) en su libro enumera los tópicos generales que deben ser considerados en una debida diligencia fiscal:

- a) Impacto impositivo de la transacción, en este aspecto se deben validar cosas tales como:
  - i. Facilidades o exenciones que puedan aplicar y si la operación cumple con los requisitos
  - ii. La fusión o compra puede provocar cambios en las políticas contables de depreciación y amortización de activos
  - iii. El diferencial en el precio de compra de los activos con su valor en libros y el valor fiscal, también puede provocar impuesto a las utilidades,

situación que se debe evaluar con la debida antelación para emitir los comentarios pertinentes a la parte compradora, ya que dichos impuestos seguramente serán pagados por su cuenta.

- iv. En caso de que los impuestos generados por la transacción sean considerables y previamente calculables, el equipo fiscal de Due Diligence deberá aconsejar las medidas necesarias en el marco legal vigente en el país de referencia, a fin de minimizar esa carga.
- b) Impuestos inmobiliarios, al igual que en el punto anterior, se puede generar impuesto a las utilidades por el diferencial entre el valor real de los inmuebles, su valor en libros y su valor fiscal, situación que es digna de evaluarse por el equipo de auditoría de compra.
- c) Declaraciones, devoluciones, compensaciones y auditorías pendientes. Se deberán obtener copias de las declaraciones anuales y mensuales, de pago e informativas por los últimos cinco años de impuestos federales, estatales y locales, a fin de verificar el correcto cumplimiento de las contribuciones a que la empresa-objetivo “(target)” ha sido sujeta.

De existir juicios pendientes contra cualquier autoridad tributaria, se deberá obtener copia de los expedientes y documentos que generaron el litigio, a fin de determinar la objetividad en el criterio aplicado tanto por la autoridad como por la empresa objetivo.

Los impuestos laborales también son un tópico importante, la contribución de seguridad social para los trabajadores deben ser puestas a prueba mediante cálculo selectivo en las declaraciones de los últimos cinco años.

- a) Facilidades fiscales: se deberán obtener copias de existir depreciaciones aceleradas permitidas por ley y un calendario que especifique las fechas en que los impuestos diferidos deberán ser pagados. Un cálculo selectivo de dichos impuestos en los últimos cinco años es necesario si tal situación es una práctica recurrente en la empresa objetivo.

- b) Precios de transferencia: si la empresa objetivo lleva a cabo negocios con empresas relacionadas o vinculadas, sean estas: afiliadas, subsidiarias, tenedora, etc., esto podría tener la implicación de una revisión de precios de transferencia, es decir, que se haya realizado el estudio para que dichas operaciones se lleven a precios de mercado. Si el estudio de precios de transferencia no se hubiera efectuado, habrá que incluirlo en el plan de Due Diligence. (Valencia González, 2016)

Un buen asesor según Godoy (2012) de Due Diligence: “estará en una posición única para jugar un papel clave, llevando la transacción a un resultado satisfactorio para el comprador y, por ende para el vendedor”. Aunque el alcance final del Encargo de procedimientos acordados variará según sea el cliente y la transacción, se enumeran los siguientes aspectos que deben ser evaluados para identificar los riesgos a los cuales podría estar sujeto el comprador.

Según Valencia González (2016) enumeran únicamente los aspectos que se consideran son relevantes en la debida diligencia financiera:

1. Riesgos potenciales para los compradores:
  - a) Información corporativa básica.
    - i. Subsidiarias y afiliadas, así como su porcentaje de participación.
    - ii. Consolidación financiera de las subsidiarias.
2. Registros históricos de la empresa:
  - a) Estados financieros.
3. Expectativas de la empresa:
  - a) Aspectos económicos que pudieran afectar a la organización.
  - b) Planes y proyectos con duración multianual.
4. Operaciones:

- a) Descripción de las operaciones de la organización, incluyendo cambios significativos en los últimos cinco años.
  - b) Productos de la empresa.
  - c) Lista de productos ofrecidos por la compañía.
  - d) Productos de lento movimiento u obsoletos.
5. Ventas:
- a) Relación de principales clientes de la empresa (antigüedad de saldos, línea de crédito, plazos, formas de cobro, penalizaciones, descuentos por pronto pago).
  - b) Estadístico de ventas por cliente y periodo del año.
  - c) Proyecciones de venta.
  - d) Forma en que se determina la estimación para cuentas de cobro dudoso.
6. Finanzas corporativas:
- a) Auditorías de años anteriores (internas y externas).
  - b) Estados financieros dictaminados.
  - c) Manuales contables.
  - d) Tesorería.
    - i. Programas del manejo de efectivo.
    - ii. Créditos.
    - iii. Cuentas bancarias y sus condiciones.
  - e) Política de utilidades.
  - f) Márgenes de utilidad.
  - g) Cuentas por cobrar y su antigüedad de saldo.

- h) Partes relacionadas, cuentas por cobrar y por pagar.
- i) Cuentas por pagar, origen y antigüedad.
- j) Créditos bancarios.
- k) Garantías sobre créditos.
- l) Controles internos.

La debida diligencia financiera podría entonces definirse como el proceso llevado a cabo por el auditor, basado en un acuerdo (encargo de procedimientos acordados) con su cliente (el comprador), con el objetivo de ratificar que la información financiera que ha sido utilizada como base para tomar la decisión de una eventual adquisición de una empresa está adecuadamente sustentada y que mediante un informe de hallazgos dará la información ampliada para que el comprador pueda ratificar su decisión de compra o pueda plantear modificaciones a la oferta propuesta en función de la conclusión a la que llegue como resultado del análisis de los hallazgos informados por el auditor en cuanto a la información contable y financiera de la empresa.

Dentro del proceso de contratación, para realizar este tipo de Due Diligence resulta conveniente el establecimiento de los términos contratados en lo que la norma denomina la carta de encargo, que confirma por parte del auditor la aceptación del encargo y evita confusiones en cuanto a objetivos y alcance. Los aspectos para incluir en la carta de encargo incluyen aspectos tales como lo indica International Auditing and Assurance Standards Board (2018):

- a) Una lista de los procedimientos a aplicar.
- b) Una declaración de que la distribución del informe sobre hallazgos obtenidos se restringirá a las partes que han acordado el encargo.

Algunos procedimientos que, de acuerdo con la NISR 4400 International Auditing and Assurance Standards Board (2018) pueden ser incluidos en la revisión son:

- a) Indagación y análisis.
- b) Recálculos, comparaciones y otras pruebas de exactitud numérica.

- c) Observación.
- d) Inspección.
- e) Obtención de confirmaciones.

Sin eximir la responsabilidad del comprador en la gestión y ejecución de la Auditoría de Compra en forma directa o indirecta (a través de terceros expertos), el auditor juega un rol muy relevante con la ejecución de su trabajo.

Como se explicó anteriormente, la valoración de una empresa es un trabajo técnico que se basa en la información histórica de la empresa y en sus proyecciones financieras.

Desde este punto de vista, la correcta ejecución del encargo de procedimientos acordados es fundamental para que; sin emitir un juicio sobre la valoración de la empresa que ha sido utilizada para la presentación de una Oferta No Vinculante, pueda dar seguridad al comprador con respecto a la información base que ha sido utilizada por su parte para fundamentar la oferta de compra.

La realización de la debida diligencia fiscal de compra de empresas permitirá, en el marco de la transacción, establecer varios planes de acción que tienen impacto en la negociación y en futuros planes de acción para comprador y vendedor. Entre ellos pueden citarse:

- a) Identificación de tipo de riesgos fiscales y su cuantía.
  - i. Riesgos que puedan tener consecuencias penales.
  - ii. Riesgos que pueden ser transferibles post transacción.
- b) Posible impacto para la operación en marcha, es decir, si podría afectar o no la continuidad de negocio de la empresa-objetivo analizada.
- c) Impacto en el futuro de las conductas tributarias, específicamente los plazos en que prescribirán los riesgos fiscales o contingencias.
- d) Medidas correctivas para aquellos riesgos que constituyen una práctica recurrente o para el saneamiento de riesgos por transacciones realizadas y que puedan ser minimizadas en el tiempo.

- e) Establecimiento de un convenio entre comprador y vendedor sobre los riesgos, las garantías que serán otorgados por el vendedor y los mecanismos como se implementarán las garantías y su ejecución en el caso que se lleguen a materializarse algunas de las contingencias identificadas.

El tratamiento cuidadoso del aspecto fiscal se revierte de mayor importancia cuando se toma en cuenta que la legislación tributaria considera la existencia de una responsabilidad solidaria por parte del comprador. Así lo explica González, Rafael en un artículo escrito “Aún más, el artículo 22 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios establece una responsabilidad solidaria sobre las deudas “líquidas y exigibles” de la entidad adquirida. La actual redacción el artículo, reformado en 2012, podría incluso extender la responsabilidad a procesos de adquisición a través de la compra de activos sin que se siga el procedimiento establecido en el Código de Comercio para la compra de establecimiento mercantil. (González, 2015).

Con relación en la carta de encargo y la ejecución de una auditoría de compra, el auditor debe tener presente al alcance que tienen un Due Diligence y para ellos la NISR 4400 especifica al respecto. Si bien el alcance se limita al interés que manifieste el comprador, es obligación del auditor recomendar que dicho alcance permita cubrir la totalidad de las responsabilidades fiscales por los plazos que sean sujetos de revisión de conformidad con la legislación vigente. El diseño del alcance y el encargo del procedimiento con el cliente/comprador deberá al menos permitir que en el informe de hallazgos el auditor brinde la información suficiente para que el comprador tome las siguientes decisiones:

- a) Identificación de las contingencias de tipo fiscal, financiero de la empresa objetivo y los riesgos a los que se expone el comprador.
- b) Establecimiento de un fondo para contingencias y la cuantía del mismo.
- c) Sanidad de los activos y pasivos de la empresa objetivo.
- d) Eventuales ajustes que sean necesarios aplicar a los activos y pasivos y que se convertirían en deducciones al precio acordado.

- e) Figura legal mediante la cual se adquirirá la empresa objetivo. Esto suele ser la compra de las acciones de la empresa o la compra del establecimiento mercantil; siendo este último al equivalente de las compras de los activos (tangibles e intangibles) y pasivos del negocio.

Concluidos los procedimientos que le han sido contratados para llevar a cabo la debida diligencia financiera y/o fiscal, el auditor emitirá un informe que se denomina “Informe de procedimientos acordados/convenidos” y que la NISR 4400 establece que al menos debe contener los siguientes aspectos:

- a) Un título;
- b) un destinatario;
- c) la identificación de la información financiera o no financiera concreta sobre la que se aplican los procedimientos acordados;
- d) una declaración de que el encargo se ha realizado de conformidad a la Norma Internacional de Servicios Relacionados aplicable a este tipo de encargos;
- e) una declaración acerca de que los procedimientos aplicados son los acordados con el receptor del informe,
- f) cuando sea aplicable, una declaración de que el auditor no es Independiente de la entidad;
- g) identificación del propósito para el que se aplican los procedimientos en cuestión;
- h) lista de los procedimientos aplicados;
- i) descripción de los hallazgos obtenidos, incluyendo, con suficiente nivel de detalle, los errores o las excepciones que hayan podido encontrarse;
- j) declaración de que los procedimientos aplicados no constituyen una auditoría, ni una revisión y que, por lo tanto, no se expresará ningún grado de seguridad;

- k) declaración de haber llevado a cabo el auditor procedimientos adicionales, una auditoría o una revisión, podrán haberse puesto de manifiesto otras cuestiones sobre los cuales se habrían informado;
- l) declaración de que la distribución del informe queda limitado a aquellas partes con las que se han acordado los procedimientos a realizar;
- m) declaración, si es aplicable, de que el informe se refiere únicamente a los elementos, saldos, partidas o información financiera y no financiera especificados en el mismo y que no es extensible a los estados financieros de la entidad, considerandos en su conjunto;
- n) fecha del informe;
- o) dirección del auditor y
- p) firma del auditor. (International Auditing and Assurance Standards Board, 2018, págs. apartado 17-18)

No se puede concluir este apartado sin retomar la importancia del auditor en el proceso de debida diligencia y su eventual rol en la transacción. A diferencia de una auditoría, donde su rol es independiente; es muy probable, y razonable, que el rol del auditor no sea independiente en un Procedimiento de Encargos acordados, en virtud de que ha sido contratado por una de las partes interesadas con un encargo específico. No obstante lo anterior, el auditor siempre deberá tener presente los siguientes aspectos: (International Auditing and Assurance Standards Board, 2018, pág. apartado 7)

- a) La NISR 4400 establece que “cuando el auditor no sea independiente, se debe incluir una declaración al respecto en el informe de hallazgos obtenidos”.
- b) Debe mantener su integridad y comportamiento profesional. El auditor no debería ser parte del equipo negociador, sino limitarse a la emisión de un informe de hallazgos que será utilizado por el comprador en el proceso de negociación.
- c) Los hallazgos deben también cumplir con los principios de integridad y objetividad y ser elaborados en concordancia con las normas técnicas.

- d) El auditor debe tener competencia y diligencia profesional.
- e) Debe actuar preservando la confidencialidad del proceso.

Aun cuando el auditor usualmente es contratado por la parte compradora en un proceso de compra de una compañía, debe buscar cumplir los principios éticos arriba citados buscando evidenciar de la mejor manera posible los hallazgos pero sin exagerarlos o emitir criterios de valor con el objetivo de generar una posición de negociación o favorecer en el proceso de negociación al comprador.

La competencia del auditor es de suma importancia en cualquier ámbito de su carrera profesional pero en un proceso de negociación podría ser quién impacte negativamente en una negociación como resultado de sus hallazgos. De ahí que el auditor debe ejecutar sus procedimientos de conformidad con la NICC 1 que establece como su objetivo “el establecimiento y el mantenimiento de un sistema de control de calidad que le proporcione una seguridad razonable de que:” (International Auditing and Assurance Standards Board, 2018, pág. apartado 11)

- a) la firma y su personal cumplen con las normas profesionales y los requerimientos legales y reglamentarios aplicables y
- b) los informes emitidos por la firma o por los socios de los encargos son adecuados a las circunstancias.

## **Capítulo 3. Metodología**

### **3.1. Tipo de investigación**

La meta del proyecto es generar un modelo de auditoría de compras con enfoque financiero y tributario para ofrecer una opción de conocimiento a personas que están interesadas en saber cómo realizar un proceso de compras de empresas y cuáles requerimientos son necesarios para elaborar las revisiones financieras y tributarias las cuales serán contratadas por personas u organizaciones interesadas en la compra de una o varias empresas.

Por lo tanto, para reunir todo este conocimiento, convertir y ajustar dicha información a un modelo, es necesario que el proyecto se base en una investigación documental, por ende, se vuelve indispensable que para cumplir los objetivos propuestos, se requiera comparar información de varias fuentes para unificarla en un modelo.

El proyecto se realizará con un enfoque cualitativo, debido a que se desarrollará un modelo para proporcionar una guía de aplicación mediante un enfoque financiero y tributario sobre una auditoría de compra, servicio que contrataría un cliente con el fin de auditar a la compañía en venta para su posible adquisición.

### **3.2. Alcance de la investigación**

El proyecto tendría un diseño descriptivo, dado que se trata de un modelo de auditoría de compras de empresas enfocado en las auditorías financiera y tributaria con el fin de brindar una guía de aplicación en el caso de poner en práctica o dar un servicio contable sobre una posible contratación de este tipo.

### **3.3. Fuentes de información**

La recopilación de la información se realizará de forma documental, por lo cual se investigarán documentos, legislaciones, revistas especializadas, tesis y otras bibliografías necesarias. Además del uso del internet como herramienta para la recolección de estas.

Fuentes primarias: Información que se encuentra en documentos oficiales como leyes tributarias y administrativas, tesis y otros documentos oficiales.

Fuentes secundarias: Información que se encuentra en artículos de recopilación, bases de datos, revistas especializadas e internet.

### **3.4. Variables de estudio**

Para el cumplimiento del proyecto propuesto, es necesario conocer los conceptos clave para la elaboración del modelo. Sin embargo, este no se incluirán variables que se medirán dado que la meta es brindar una guía y no medir un fenómeno en específico. Por lo tanto, a continuación se mostrarán algunos conceptos clave utilizados para el desarrollo del proyecto:

- Venta y compra de empresas.
- Auditoría financiera.
- Auditoría fiscal o tributaria.
- Modelo de auditoría de compra de empresas.
- Debida diligencia.
- Adquisición de empresas.
- Informe de resultados.
- Legislación Fiscal.
- Normas contables.

### **3.5. Sujetos de estudio**

El proyecto se realizará basado en un sujeto de estudio genérico, el cual es la “empresa objetivo”. Esto debido a que independientemente del tipo de industria en la que se desenvuelve, los procedimientos del Due Diligence Financiero y Fiscal se aplican en forma estandarizada.

### **3.6. Medios de recolección de información**

Dado que el proyecto tendrá un enfoque documental, la recolección de información se realizará por medio de documentos digitales e impresos según de donde se obtengan las fuentes primarias y secundarias.

La técnica de investigación principal que será utilizada para la recolección de información será a través de Internet, consultando exploradores como Google y Bing, páginas de internet de instituciones públicas, de instituciones privadas y de bases de datos, en este caso brindadas por el Instituto Tecnológico de Costa Rica, para obtener el conocimiento necesario.

## Capítulo 4. Análisis de la situación actual

### 4.1. Introducción

La globalización es un proceso histórico que tiene sus raíces en la naturaleza humana por movilizarse y conquistar nuevos territorios. Esta movilización trajo consigo los primeros indicios de la internacionalización del comercio como apoyo al intercambio de bienes y servicios entre los territorios.

Conforme se avanzó en el proceso tecnológico, se incrementaron las comunicaciones y esto profundizó el proceso de globalización arrastrando a la búsqueda ya no solo de nuevos mercados sino también a fuentes para la mejora de la competitividad de las empresas. La existencia de recursos a menor costo, la centralización procesos de producción y últimamente la descentralización de procesos de back office han hecho de la globalización y la transnacionalización actividades fundamentales para el crecimiento de los países y las empresas.

El crecimiento de las empresas impulsa la inversión extranjera directa a nivel internacional. Este proceso de inversión puede surgir mediante la creación propia de operaciones o a través de la operación de negocios en marcha. Esto último genera la demanda de nuevos servicios tales como la valoración de empresas, y las auditorías de compra.

Como parte de las auditorías de compra se requiere las auditorías financiera y tributaria, actividades que es necesario que sean desarrolladas por talento del país ubicado en las empresas objetivo de compra. Al ser Costa Rica una economía con atractivo de inversión, se requiere que empresas del sector de auditoría ofrezcan estos servicios así como que hayan herramientas de fácil acceso para empresarios y profesionales; sin embargo, en las revisiones realizadas por los autores del presente estudio se determinó que estos servicios son limitados a las firmas de auditoría transnacionales y dentro de estas una derivación de los servicios que por estándar deben ofrecer y no un producto/servicio con vida propia.

## 4.2. Globalización y el proceso de Fusiones & Adquisiciones

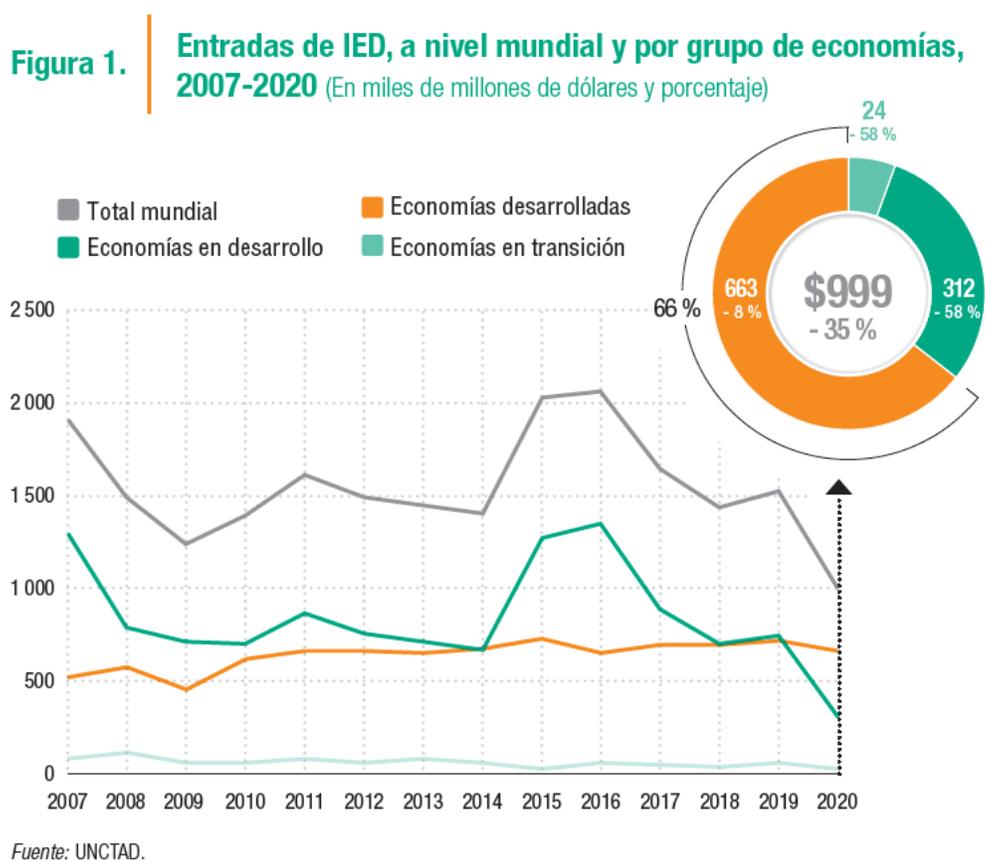
Es probable que desde la historia de la humanidad, y como resultado de la inquietud del ser humano por explorar nuevas fronteras, haya existido la movilidad de capitales y recursos entre las diversas regiones del mundo. Conforme las tecnologías lo fueron permitiendo, el alcance de esta movilidad fue creciendo hasta traspasar fronteras de países y posteriormente continentes. Es probable que las definiciones que hoy día se den a estos movimientos no fueran las mismas que en sus principios; sin embargo, su resultado y objetivos no distarían mucho. Conforme han avanzado las comunicaciones y las tecnologías el proceso de movilización se ha vuelto más evidente y documentado. Ya a inicios del año 2000 el FMI en su informe “La globalización: ¿Amenaza u oportunidad?” hacía un análisis sobre el impacto de ese fenómeno de movilización de recursos que se denomina globalización y lo describía de la siguiente manera:

“La "globalización" económica es un proceso histórico, el resultado de la innovación humana y el progreso tecnológico. Se refiere a la creciente integración de las economías de todo el mundo, especialmente a través del comercio y los flujos financieros. En algunos casos este término hace alusión al desplazamiento de personas (mano de obra) y la transferencia de conocimientos (tecnología) a través de las fronteras internacionales. La globalización abarca además aspectos culturales, políticos y ambientales más amplios que no se analizan en esta nota.” (Fondo Monetario Internacional, 2000).

Ya antes de que se hiciera referencia al proceso de globalización con el proceso de colonización y conquista de territorios, se dio origen a empresas multinacionales. “El origen de las empresas multinacionales se remonta siglos atrás. Con el progresivo crecimiento de los mercados gracias a la mejora del transporte, nacieron corporaciones como las compañías de Indias británica, neerlandesa o sueca en torno al siglo XVII. Estas compañías gestionaban los intercambios comerciales entre las potencias coloniales europeas y sus territorios de ultramar. Las multinacionales como se conocen hoy nacieron a finales del siglo XIX, cuando muchas empresas abarataron costes externalizando sus operaciones en países con menos trabas económicas, o con materias primas y mano de obra más baratas.” (El Orden Mundial, 2021).

Conforme se fue consolidando el proceso de comunicaciones y tecnología al que se hizo referencia anteriormente, el proceso de globalización, de transnacionalización de compañías y el movimiento de los flujos de inversión se fue incrementando y abarcando a los diferentes rincones de nuestro planeta. Podría señalarse que el proceso de inversión es un fenómeno universal que se mantiene constante en el tiempo, tal como se muestra en el siguiente gráfico en el periodo 2007-2020:

**Ilustración 1. Entradas de Inversión Extranjera Directa, a nivel mundial y por grupo económico 2007-2020**

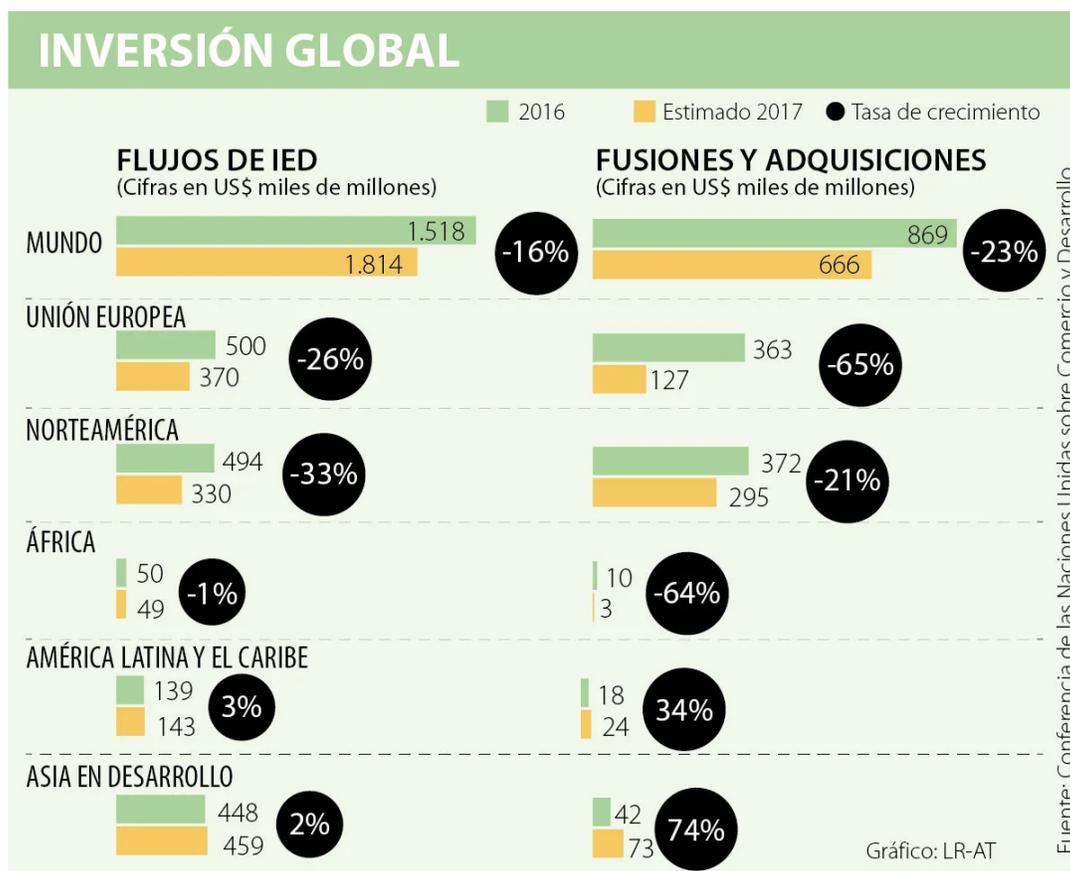


**Fuente: Información obtenida de la UNCTAD**

El proceso de inversión extranjera directa está ligado con la actividad que las empresas realizan en sus procesos de inversión internacional para expandir sus posiciones de mercado. Aunque no todas estas inversiones estarán ligadas con una adquisición, fusión o alianza estratégica, en un estudio realizado en el 2017 por la UNCTAD (United Nations

Conference on Trade and Development) se logra evidenciar que si hay una clara correlación entre inversión extranjera directa y la actividad de adquisiciones de empresas (o M&A como mejor se le conoce). En el siguiente gráfico se puede apreciar este movimiento: (Blanco, 2018)

**Ilustración 2. Inversión Global**



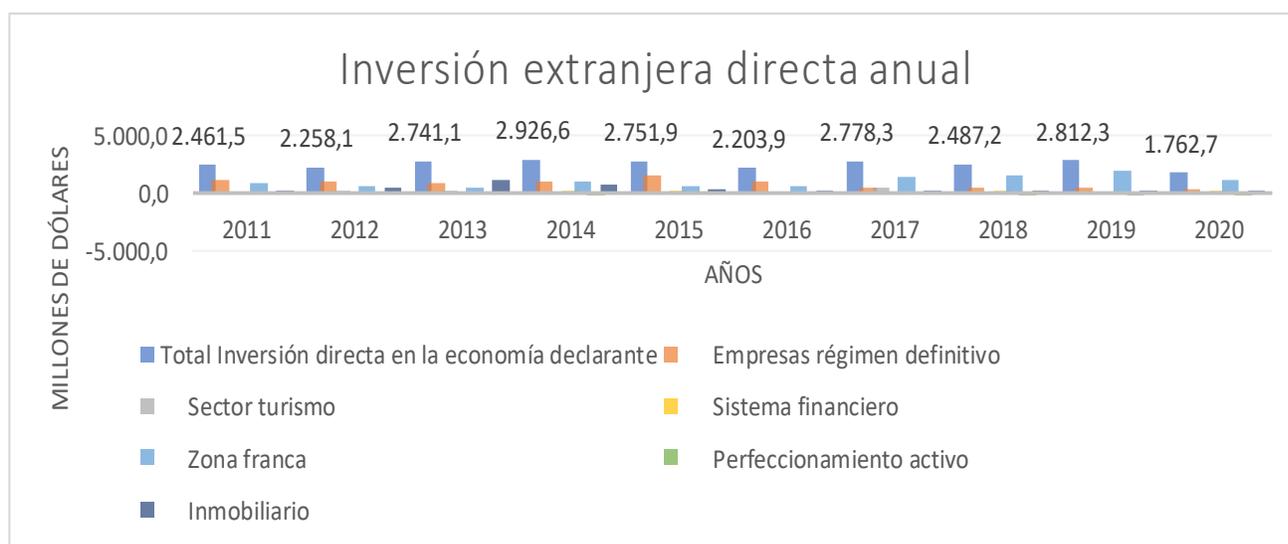
**Fuente: Información obtenida de la UNCTAD**

Entonces con la globalización nace la transnacionalización de las empresas o podríamos decir que el proceso inverso justifica la globalización. Sin importar el orden de los factores, es evidente que ambas actividades están altamente correlacionadas y que conforme este proceso avanza el proceso de adquisiciones de empresas seguirá siendo una actividad en crecimiento a nivel mundial y cada vez más común en los países de nuestra región.

Costa Rica no está exenta de esta tendencia mundial, sobre todo cuando como país se ha apostado por una economía abierta. Ya desde 1986 (Monge González & Lizano Fait,

1997) se inició el proceso de apertura económica y con ello se daban los primeros pasos a enganchar nuestra economía a la globalización. Desde entonces, Costa Rica como país mantiene una economía abierta, lo cual se ha constituido en una política país que, sin importar el gobierno de turno, busca insertarse en la economía internacional. Esto ha sido manifiesto con los 16 acuerdos comerciales que tiene firmados nuestro país en forma lateral y bilateral con diversos países. Esta apertura, sumada a incentivos de regímenes como el de zonas francas y del perfeccionamiento activo, han generado que la inversión extranjera directa sea continúa a través del tiempo, tal como se muestra en el gráfico siguiente y que impacta en diversos sectores de la economía.

**Ilustración 3. Inversión Extranjera Directa Anual**



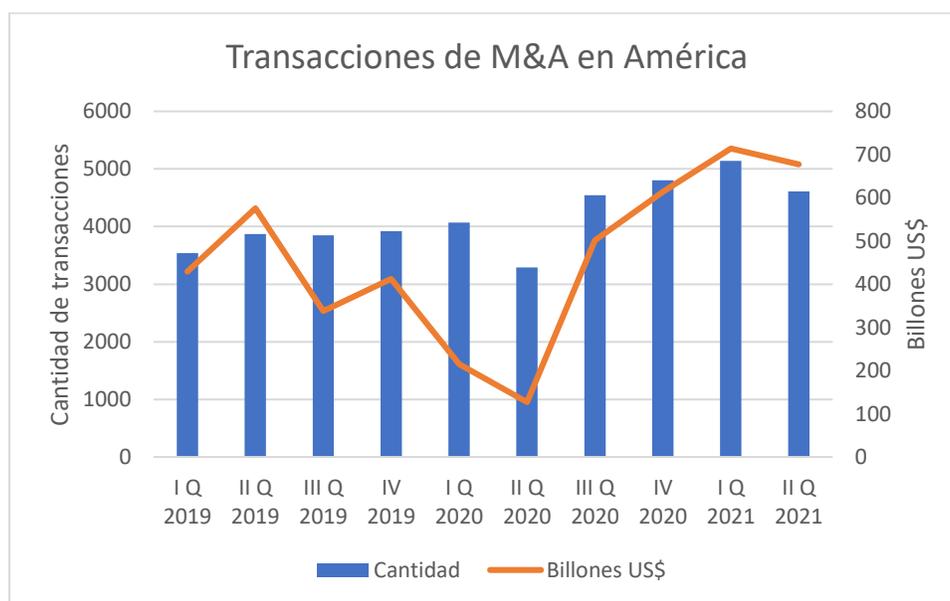
**Fuente: Información obtenida del Banco Central de Costa Rica**

Tal como ya fue demostrado oportunamente por el estudio de la UNCTAD hay una estrecha relación entre la inversión extranjera directa y las fusiones & adquisiciones de empresas. Si bien para el caso de Costa Rica esta inversión se realiza principalmente a través de la inversión en nuevas empresas que son instaladas en el país, también puede darse mediante la adquisición de empresas de capital nacional.

### 4.3. Las adquisiciones como un medio para el crecimiento de las empresas

Las transacciones de compra de compañías son un vehículo mediante el cual las empresas han encontrado una forma de acelerar su crecimiento en forma inorgánica, logrando con ello minimizar riesgos, incrementar eficiencias y dominar mercados mediante compra de mercados existentes de otras compañías. Algunas estadísticas demuestran el volumen de transacciones en número y billones de dólares que se realizan en América como una forma de evidenciar cuan común es este mecanismo en los mercados más desarrollados, ampliamente influenciado por las transacciones realizados en Estados Unidos pero cada vez más común en mercados como Brasil, México, Colombia y poco en mercados más pequeños como lo es el mercado de Costa Rica. En el siguiente gráfico se muestra la tendencia de transacciones de los periodos 2019 al corte del I semestre 2021.

**Gráfico 1. Transacciones de M&A en América**



**Fuente: Elaboración propia con información de informe elaborado por PWC y Refinitiv (PWC, 2021)**

Costa Rica forma parte de esta tendencia mundial y, con la globalización de las empresas y comunicaciones, se hace cada vez más común que se dé un proceso de adquisición de empresas en nuestro país, sea por parte de empresas del exterior o por compañías

locales que se han percatado que la adquisición de negocios efectivamente puede ser una forma de crecimiento acelerado a un menor riesgo. En nuestro mercado el acceso a información de las transacciones es muy limitado porque la mayoría de las transacciones no son públicas, sea porque no hay un mercado de empresas cotizadas en bolsa o porque, por su tamaño, no requieren de consulta ante la Comisión para Promover la Competencia (Coprocom). No obstante el limitado acceso, se logró elaborar con base en las transacciones presentadas ante la Coprocom el siguiente gráfico que muestra que en Costa Rica hay un mercado activo de adquisiciones.

**Gráfico 2. Transacciones reportadas a Coprocom por año**



**Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del sitio web de Coprocom (Comisión para promover la Competencia, 2021)**

La cifra que muestra la gráfica anterior se refiere únicamente a transacciones que han sido reportadas a Coprocom, por lo tanto la cantidad de transacciones totales es probable que sea mayor. Aún si se obtuviera la cifra total del mercado, es claro que la cantidad de transacciones representaría un porcentaje bajo con respecto al total de empresas que operan en nuestro país. Sin embargo, el presente trabajo lo que busca es llamar la atención sobre una industria que se viene desarrollando lenta pero progresivamente y ante lo cual tarde o temprano los propietarios o accionistas de las empresas se podrían ver expuestos y no tener conocimiento de cómo prepararse o atender un proceso de este tipo.

Como ya fue expuesto en el marco teórico, un proceso de compraventa de empresas involucra las siguientes etapas:

- Negociación y valoración de la empresa objetivo.
- Presentación de una Oferta No Vinculante.
- Realización de un proceso de Debida Diligencia (Due Diligence).
- Presentación de una Oferta Vinculante.
- Cierre de la transacción.

Las transacciones de compraventa de empresas suelen involucrar grandes empresas (locales y transnacionales) pero también pueden darse en empresas medianas o pequeñas. Las primeras por su tamaño y estructura accionaria se ven obligadas a llevar sus procesos administrativos, financieros y fiscales con un estándar que les permite estar preparadas para ser sujetas de un proceso de Debida Diligencia; sin embargo, considerando que en el mercado costarricense está compuesto por 22.309 pymes según el Ministerio de Industria y Comercio, es muy probable que muchas de estas transacciones puedan involucrar este tipo de compañías que suelen caracterizarse por:

- Pertenecen a un solo dueño o son de carácter familiar.
- No requieren auditorías interna o externa.
- Mezclan los flujos del negocio con el dueño.
- Los estados financieros no son una herramienta para la toma de decisiones; por lo tanto, no necesariamente reflejan la realidad del negocio o adolecen de una serie de deficiencias.
- No hay políticas y procedimientos establecidos formalmente.
- Adolecen de deficiencias en registros contables que generan contingencias fiscales que no están cuantificadas por el dueño del negocio.

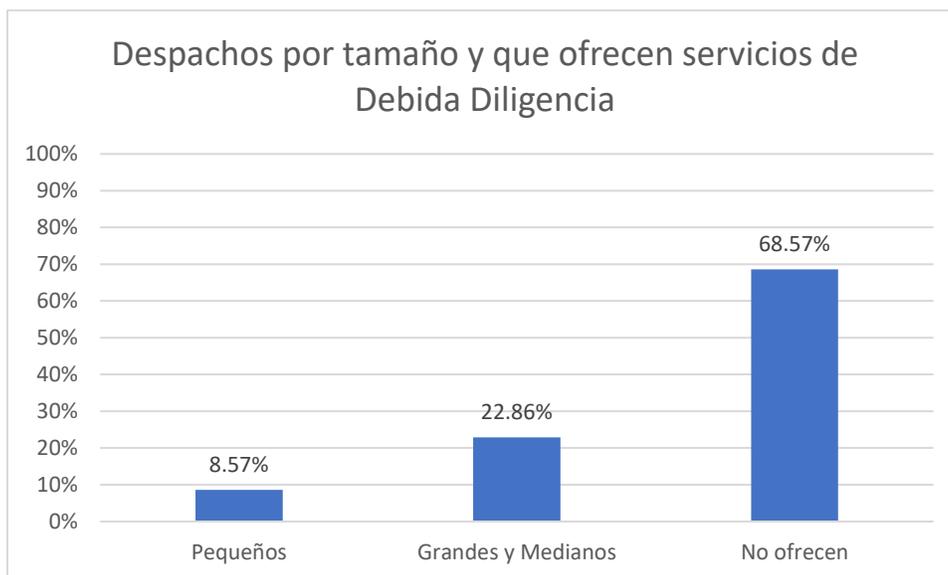
Las deficiencias señaladas si bien pueden caracterizar a las pymes, no es de extrañar que se encuentren algunas (o todas) de las deficiencias en empresas que, por su tamaño, ya no califican en la categoría de pymes pero que siguen siendo negocios de un solo dueño o de carácter familiar y que, por lo tanto, adolecen de las mismas debilidades.

Ya se ha mencionado que el crecimiento inorgánico es una razón fundamental para que tengan lugar las adquisiciones de empresas. Esto puede involucrar cualquier empresa sin importar el tamaño; por lo tanto, pequeñas, medianas y grandes empresas deberían tener acceso a herramientas que les permita prepararse con anticipación a un proceso de venta o prepararse al ser abordado por un potencial comprador. El presupuesto del que pueda disponerse para el proceso depende también del tamaño de la empresa o bien, en las etapas exploratorias de un proceso, la empresa objetivo y/o el potencial comprador podrían querer tener acceso a referencias públicas con las cuales puedan auto diagnosticar la situación en la que se encuentra la compañía objetivo.

En la investigación bibliográfica, los autores del presente documento no lograron identificar referencias de uso público que permitieran llevar a cabo este autodiagnóstico y eso motivo el análisis e investigación de cómo llevar a cabo la debida diligencia financiera y fiscal en una empresa y proveer una herramienta que pueda ser utilizada por compradores, vendedores o profesionales que requieran tener una referencia para llevar a cabo un encargo de auditoría para la adquisición de una empresa.

Una opción a la cual podrían acudir las empresas para prepararse ante un proceso de Debida Diligencia es la contratación de una firma de auditoría; sin embargo, en una revisión realizada de los servicios que ofrecen estas firmas se determinó la siguiente situación expuesta en el gráfico que a continuación se muestra:

**Gráfico 3. Despachos por tamaño y que ofrecen servicios de Debida Diligencia**

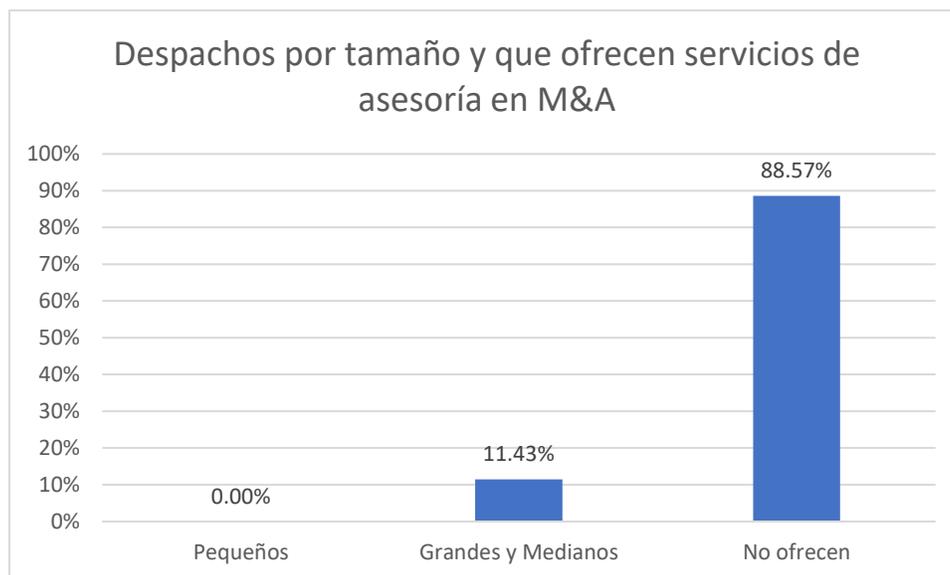


**Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del sitio web del Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica (Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica, 2021) y revisión de sitios web de los despachos.**

El servicio de Debida Diligencia es básicamente ofrecido por las firmas de auditoría con franquicia internacional (Grandes y Medianos) ya que en el 22.86% de los casos la oferta de servicios incluía la Debida Diligencia. Esto podría asumirse que viene como parte del paquete de servicios que a nivel internacional se requiere ofrecer como estándar. En el caso de las firmas pequeñas, solamente el 8.57% hacía referencia al servicio.

Si ampliamos el análisis a firmas que ofrecen servicios de M&A (Asesoría en Fusiones & Adquisiciones) el resultado es que la cantidad de firmas que ofertan este servicio es relativamente pequeña con lo cual, los procesos de debida diligencia se interpretan como un servicio derivado de la auditoría financiera tradicional y no como un servicio derivado de la actividad que da origen al servicio de Debida Diligencia y que es la adquisición de un negocio. En el gráfico siguiente se muestra lo indicado.

**Gráfico 4. Despachos por tamaño y que ofrecen servicios de asesoría en M&A**



**Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del sitio web del Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica (Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica, 2021) y revisión de sitios web de los despachos.**

Como se muestra en el gráfico anterior, únicamente un 11.43% del total de la muestra ofrecía un servicio asociado con la adquisición de empresas las cuales correspondían a despachos calificados como Grandes y Medianos.

En resumen, confrontando la revisión de la oferta ofrecida por los despachos de auditores en Costa Rica con el perfil de empresas así como la revisión bibliográfica local con respecto a información relevante para el proceso de una debida diligencia se llegó a la conclusión de la existencia de un vacío en instrumentos y guías públicas y de fácil acceso a los interesados en este tipo de procesos por lo que se ha considerado que el cumplimiento de los objetivos planteados en la presente investigación proveerán estos instrumentos.

## **Capítulo 5. Desarrollo del proyecto**

Al conocer la situación anterior, se procede a realizar las siguientes guías de requerimientos para subsanar el faltante de información para la realización de una auditoría de compra.

Los puntos por desarrollar son:

- Guía General de Auditoría de Compras: presenta la información general que se debe tomar en cuenta al momento de realizar una debida diligencia.
- Guía de Due Diligence Financiero: describe los pasos necesarios y brinda información para la realización de una auditoría de compra financiera.
- Guía de Due Diligence Fiscal: muestra la información importante para el desarrollo de un encargo de auditoría de compra fiscal o tributaria.

### **5.1. Guía General de Auditoría de compras**

Al iniciar el proceso de adquisición de una empresa en el cual se aplica una Auditoría de Compra para el estudio de esta, pueden existir diferencias según el objetivo o alcance en el que desee enfocar cada Due Diligence el comprador. A continuación se detalla una guía que permitirá identificar aspectos generales para realizar este tipo de auditoría.

#### **5.1.1. Información sobre la valoración y la negociación de la compra de la empresa objetivo**

##### **Valoración**

Una vez identificado el interés de adquirir una empresa, es necesario considerar las opciones de compra que existen en el mercado. Se debe evaluar entre las opciones de empresas la que mayor se adapta a la necesidad que se desea satisfacer.

Para lo anterior, es necesario tener el mayor conocimiento de las empresas y, dentro de lo posible, conocer aspectos como: historia, productos, posicionamiento en el mercado y relaciones comerciales; lo anterior, con el fin de poseer un punto crítico en el cual se pueda realizar la valoración de la empresa.

Si con la información que se posee de la empresa se considera que la opción de adquisición es recomendable, se debe iniciar el proceso de negociación y notificación de la aplicación de Due Diligence como rubro necesario para llegar a un acuerdo entre las partes.

## **Negociación**

Luego del primer contacto entre el potencial comprador y el posible vendedor aprobando la opción de una adquisición de la empresa mediante un proceso de Auditoría de Compra para la empresa en venta, es necesario el inicio formal de la negociación y el conocimiento profundo de la empresa.

El vendedor con el fin de proteger la información de su empresa puede solicitar un acuerdo de confidencialidad. Lo anterior, mediante un contrato en el que las personas involucradas en el proceso expresan abiertamente que la información obtenida no será publicada ni trasladada a terceros y, adicionalmente, que será utilizada únicamente para la valoración de la empresa en el proceso de la Auditoría de Compra; lo anterior, debe estar detallado en las cláusulas del contrato creado por el vendedor.

También, el comprador debe establecer el objeto de la transacción, ya que el Due Diligence tendrá un alcance en específico y estará debidamente relacionado al objetivo que desea estudiar el comprador. Por ejemplo, un comprador puede tener interés en:

- Comprar una empresa en su totalidad.
- Compra del establecimiento mercantil.
- Compra de activos específicos (portafolio de marcas).

En este proceso de negociación se debe presentar una Oferta No Vinculante, la cual corresponde al precio acordado por el vendedor y el comprador en el encuentro previo al Due Diligence. Es importante recalcar que este precio es únicamente un valor inicial acordado, el cual se mantiene si en el desarrollo de la auditoría no se descubre alguna anomalía. En caso contrario, si existe alguna inconsistencia o contingencia significativa que pueda provocar una variación en el precio por su afectación sería posible llegar a una negociación posterior.

Los equipos asignados para llevar a cabo el proceso de Due Diligence y el que se encuentra a cargo de brindar la información de la empresa deben estar definidos y presentarse al iniciar el proceso de la Auditoría de Compra.

### **5.1.2. Prospecto de inversión de la empresa objetivo**

Una vez acordado en la negociación el proceso que se llevará a cabo para la compra se inicia con la presentación general de la empresa.

En este proceso es necesario detallar la mayor cantidad de información que no se poseía y se considere importante. A continuación se mencionan aspectos básicos que se deben solicitar en la presentación de la empresa.

#### **Descripción de la empresa**

Esta información le permite al comprador comprender información interna de la empresa en lo que respecta a su identidad y los aspectos que la componen. En general, puede solicitarse información como:

- Historia de la empresa.
- Misión, visión y valores.
- Eslogan.
- Ejes esenciales.
- Hitos de la compañía.
- Cadena de valor de la compañía.
- Descripción de actividades actuales.
- Lista de productos o servicios ofrecidos.
- Marcas.
- Ubicación de la compañía.
- Responsabilidad social.
- Plan estratégico.

## **Organización**

Este rubro permite identificar las divisiones de la empresa y funcionamiento a nivel estructural. Por lo tanto, la información que se puede validar es la siguiente:

- Estructura societaria.
- Junta directiva.
- Organigrama.
- Puestos clave.
- Colaboradores.
- Beneficios.

## **Mercado**

En esta revisión se conoce el mercado en el que opera la empresa y cómo se enfrenta a la competencia. Es posible conocer aspectos como:

- Clientes.
- Ventas.
- Mercado corporativo.
- Venta directa.
- Nuevos productos.
- Estrategia de fijación de precios.
- Publicidad.
- Mercado interno.
- Mercado externo.

## **Producción**

Es necesario conocer el proceso productivo de la empresa para identificar las partes que intervienen y la manera en que se desarrollan los productos que generan los ingresos. La información que puede solicitarse es:

- Proveedores.
- Insumos.

- Producción.
- Operarios y turnos.
- Proceso de producción.
- Instalaciones.
- Capacidad de producción.
- Plantas.
- Tecnología de información.

### **Asuntos legales**

Un resumen de los litigios pendientes es importante identificarlos desde el inicio. Se debe tener en consideración que en el desarrollo del Due Diligence legal se profundiza en este rubro.

### **Información financiera**

Al igual que los asuntos legales, en este rubro se presentan un resumen de la empresa en aspectos financieros para conocer la situación actual. En el Due Diligence financiero se inicia una revisión más exhaustiva.

- Balance general histórico.
- Estado de resultados histórico.
- Tasas de crecimiento de las ventas.
- Indicadores financieros.
- EBITDA ajustado.
- Proyecciones.

### **5.1.3. Establecimiento de la oferta del profesional encargado de realizar cada Due Diligence**

Teniendo el conocimiento necesario de la empresa en venta e identificado el alcance que se proyecta para la auditoría de compra, se procede a establecer la oferta de cada encargado de Due Diligence.

Lo anterior, significa que se debe contar con las personas que realizarán las auditorías, ya sean colaboradores del comprador o subcontratación. En caso de subcontratar el servicio para la ejecución de un Due Diligence se deben detallar aspectos previos como lo son:

- Carta de encargo.
- Presupuestos.
- Requerimientos necesarios para desarrollar la auditoría.
- Reuniones proyectadas para la obtención de información y reportes necesarios.
- Fecha de entrega del informe final.

#### **5.1.4. Carta de encargo en general**

Cada auditor en el desarrollo de su investigación debe presentar una carta de encargo del estudio que realizará. No obstante, si se desea establecer una perspectiva global, es posible presentar una carta de encargo inicial de la Auditoría de Compra con el fin de plasmar aspectos como las condiciones, acuerdos, tiempo y aclaraciones o restricciones que requieran un respaldo escrito.

#### **5.1.5. Explicación breve de cada tipo de Due Diligence**

Como se mencionaba en apartados anteriores, cada Auditoría de Compra puede comprender distintos tipos de Due Diligence, los cuales serán desarrollados según el interés del comprador y el tipo de negocio por adquirir. En este capítulo se realiza la mención de los tipos de Due Diligence que pueden ser utilizados a nivel general en el desarrollo de una auditoría de esta modalidad.

Cabe mencionar que cada Due Diligence cuenta con su carta de encargo y un informe final que son entregados al concluir cada uno. Por lo tanto, en este apartado se desarrolla la información mínima que debe recopilar el personal a cargo.

### 5.1.5.1. Due Diligence Legal

El Due Diligence Legal es desarrollado con el fin de validar el estado de la empresa en aspectos legales y descubrir contingencias que no se han detallado en el proceso de la negociación.

Este tipo de Due Diligence es indispensable desarrollarlo en cualquier Auditoría de Compra que se desee implementar porque significa un factor común de todas las empresas, ya que desde la creación de una empresa, hasta el funcionamiento diario, están inmersos aspectos legales que pueden provocar una afectación significativa.

Algunos aspectos que deben ser estudiados en este Due Diligence se detallan a continuación:

**Tabla 1. Información general por estudiar en un Due Diligence Legal**

<b>Tema</b>	<b>Información requerida</b>
Constitución de la empresa	Registro de la empresa
	Libros legales
	Acciones
	Activos
	Reglamentos y políticas de la empresa
	Pólizas de seguros
Contratos	Contratos con proveedores
	Contratos con clientes
	Contratos con entidades financieras
	Contratos de arrendamiento
	Contratos de distribución
	Contratos de licencia de marcas y productos
Litigios	Litigios vigentes y finalizados
	Probabilidades de éxito
	Etapas procesales en que se encuentra
	Cuantificación de multas, recargos, intereses y otros
	Reclamos o disputas
	Expedientes Administrativos

**Fuente: Elaboración propia.**

Cada uno de estos elementos se desarrollan en subtemas que el auditor debe identificar la importancia según la empresa con el fin de poseer un conocimiento global y poder presentar un informe final idóneo.

En general, algunos aspectos relevantes de los puntos presentados son los siguientes:

### **Constitución de la empresa**

La constitución de la empresa, partes involucradas, posesiones y las políticas que la rigen se deben analizar para confirmar un registro idóneo según el marco legal.

- Libros legales:
  - Actas de registro de socios.
  - Actas del consejo de Administración.
  - Registro de accionistas.
  - Aumentos y disminuciones de capital.
- Acciones:
  - Composición accionaria.
  - Títulos de las acciones.
  - Acuerdos de accionistas.
  - Oferta de acciones.
- Activos:
  - Listado de activos y la información completa de cada uno.
  - Movimientos del año.
  - División por tipos de activos.

### **Contratos**

Es vital verificar cada contrato que la empresa posee para conocer las condiciones en las que se encuentran las negociaciones actuales y la validez de estos.

### **Litigios**

La revisión profunda de los litigios puede considerarse uno de los rubros más relevantes por el grado de afectación que podría tener. Puede existir una situación actual óptima

para la empresa que puede variar al materializarse un fallo en contra de un litigio; por lo que es necesario la revisión de cada uno para identificar contingencias futuras que podrían materializarse.

- Probabilidad de éxito:
  - Confirmación de los abogados sobre la probabilidad del fallo a favor o en contra para la empresa.
- Etapa procesal en que se encuentra:
  - Detalle del estado de cada litigio que ha iniciado la empresa o en contra de esta.

#### **5.1.5.2. Due Diligence Financiero**

Este tipo de Due Diligence es desarrollado con el fin de validar la información financiera brindada por la empresa vendedora, confirmando que se encuentre igual y, de esta manera, minimizar el riesgo de una inversión errónea.

En el apartado 4.2. “Due Diligence Financiero” es posible conocer una guía de requerimientos específica para este análisis. Por lo tanto, en este apartado de guía general únicamente se mencionan aspectos generales por considerar.

**Tabla 2. Información general por estudiar en un Due Diligence Financiero**

<b>Tema</b>	<b>Información requerida</b>
Situación actual	Estados financieros auditados
	Activos
	Pasivos
	Patrimonio
	Flujo de efectivo
	Ingresos y gastos
	Presupuestos
	Ganancias o Pérdidas de los períodos
Verificación de la información	Revisión de saldos de las cuentas
	Registro correcto en las cuentas
	Razones financieras
	Proyecciones financieras
	Manuales contables

**Fuente: Elaboración propia.**

Adicional a los elementos antes mencionados, el auditor se encuentra en la obligación de identificar cualquier aspecto significativo que pueda representar una afectación para el comprador.

Alguna información básica que puede analizarse es la siguiente:

### **Situación financiera**

La obtención de información detallada de las cuentas básicas y significativas que componen la situación financiera de la empresa es indispensable para validar la capacidad de esta.

- Revisión de estados financieros auditados:
  - Balance general o de situación.
  - Estado de resultados.
  - Estado de flujo de efectivo.
  - Estado de cambios en el patrimonio.
- Activos y pasivos:

- Listado de activos y pasivos con su información completa y cualquier consideración de cada uno.
- Patrimonio, flujo de efectivo, ingresos y gastos y ganancias o pérdidas de los períodos.

### **Verificación de la información**

La verificación de la información presentada por la empresa por medio de revisión de saldos, aplicación de razones financieras o registro de las cuentas, por ejemplo, permiten identificar que la información brindada sí sea real.

- Revisión de saldos de las cuentas:
  - Reservas que requieren mayor liquidez.
  - Cuentas intangibles.
  - Provisiones por litigios.
  - Cuenta por cobrar con morosidad o incobrables.
- Razones financieras:
  - Razones de liquidez.
  - Razones de actividad.
  - Razones de endeudamiento.
  - Razones de rentabilidad.

#### **5.1.5.3. Due Diligence Fiscal**

El proceso que comprende el Due Diligence fiscal estudia el cumplimiento de las obligaciones de la empresa en lo que respecta a sus impuestos y la debida declaración de estos.

En el apartado **4.3. “Due Diligence Fiscal”** se desarrolla una lista de requerimientos específicos necesarios para llevar a cabo este estudio. Dado lo anterior, en este apartado se mencionan aspectos generales a continuación:

**Tabla 3. Información general por estudiar en un Due Diligence Fiscal**

Tema	Información requerida
Declaraciones, formularios y certificaciones	Histórico de declaraciones
	Formularios utilizados
	Cálculo
	Conciliaciones
	Precios de transferencias
	Convenios por tratados de libre comercio
	Pagos al exterior

**Fuente: Elaboración propia.**

El análisis fiscal correcto puede identificar contingencias presentadas dentro del plazo que posee la Administración Tributaria para la revisión de las declaraciones y los pagos realizados; evitando de esta manera que alguna contingencia se materialice provocando una afectación crítica. Dentro de los aspectos básicos que deben estudiarse se encuentra lo siguiente:

### **Declaraciones**

Una declaración errónea ante el fisco puede provocar una corrección posterior o sanciones que pueden perjudicar a la empresa. Por lo tanto, la obtención de información de las declaraciones y análisis de estas es indispensable.

- Histórico de declaraciones:
  - Declaración del Impuesto sobre la Renta.
  - Pagos adelantados de renta.
  - Declaraciones de IVA.
  - Formulario de inscripción y modificaciones.
  - Declaraciones de patentes.
  - Declaración de compras.

#### **5.1.5.4. Due Diligence Operativo**

Dentro de los objetivos de la Auditoría de Compra se encuentra el conocimiento completo del negocio y su funcionamiento. Al realizar un Due Diligence Operativo se estudia el giro

de negocio de la empresa y todas las partes que contribuyen en el mismo. El modelo de negocio de la empresa es un rubro que comprende este tipo de información necesaria.

A continuación, es posible observar información general que el auditor debe analizar en este Due Diligence:

**Tabla 4. Información general por estudiar en un Due Diligence Operativo**

Tema	Información requerida
Generalidades de la empresa	Historia de la empresa
	Misión, visión y valores
	Plan estratégico
	Estructura organizacional
	Manuales
	Recursos
Relaciones	Clientes
	Convenios
	Proveedores
	Distribuidores
	Colaboradores
	Competencia
Producto o servicio	Productos o servicios actuales
	Proceso de creación del producto o prestación del servicio
	Marcas
	Propuesta de valor
	Oferta del producto o servicio
Financiero	Precios
	Fuente de ingresos
	Estructura de costos
	Gastos
	Descuentos

**Fuente: Elaboración propia.**

Como es posible observarlo, se inicia desde los aspectos que identifican a la empresa como su misión y visión, comprendiendo las relaciones con terceros y sus aspectos internos como el producto y finanzas.

Algunos aspectos adicionales básicos de los puntos mencionados en la tabla anterior son los siguientes:

### **Generalidades de la empresa**

En este punto se analizan diferentes aspectos de la empresa para un mejor entendimiento del negocio:

- Estructura organizacional:
  - Organigrama de la estructura corporativa y societaria.
  - Tipo de estructura: centralizado o descentralizado.
  - Divisiones de la empresa.
- Manuales:
  - Manual de procedimientos.
  - Manual de procesos.
  - Manual de puestos.
  - Manual de políticas.

### **Relaciones**

El estudio de las relaciones es necesario para identificar todas las partes que se involucran con la empresa en un aspecto interno como los colaboradores y externo como los clientes, proveedores, distribuidores y competencia. De esta manera se analiza la posición en el mercado, posibilidad de negociación, opciones adicionales de relaciones y validar la posibilidad de aplicar cambios según la situación actual.

- Clientes:
  - Contratos con clientes.
  - Revisión del valor del cliente y el porcentaje que representa cada uno con base en sus compras.
  - Satisfacción del cliente.
- Proveedores:
  - Contratos con proveedores.
  - Dependencia hacia un proveedor.

- Variedad de proveedores en el mercado.
- Capacidad de negociación con cada proveedor.
- Colaboradores:
  - Contratos con colaboradores.
  - Especialización.
  - Satisfacción de los colaboradores.
- Competencia:
  - Empresas que laboran en la misma industria.
  - Diferenciación de las otras empresas.
  - Competidor directo.
  - Revisiones de la competencia.

### **Producto o servicio**

Entender el producto o servicio de la empresa es esencial para conocer la fuente de ingresos de esta y la forma en la que se lleva a cabo su proceso de producción o prestación del servicio.

- Productos o servicios:
  - Listado de productos o servicios con sus características: composición del producto, producción del producto, precio de venta, margen de ganancia y costo.
  - Productos de mayor y menor venta.
  - Posicionamiento en el mercado.

### **Financiero**

Adicional al Due Diligence financiero, en este apartado se recopila la información general de la empresa en su funcionamiento con las relaciones en el mercado y la producción de su producto o prestación del servicio.

### 5.1.5.5. Due Diligence Ambiental

Este tipo de Due Diligence se encuentra relacionado al estudio del impacto que tiene la empresa sobre el ambiente, la utilización de los recursos naturales y los permisos para su funcionamiento.

El Due Diligence Ambiental no se encuentra únicamente relacionado a empresas que en sus funciones exploten los recursos naturales, ya que actualmente existen permisos y estudios que requieren las empresas para poder funcionar. En la siguiente tabla se muestra información general por revisar:

**Tabla 5. Información general por estudiar en un Due Diligence Ambiental**

Tema	Información requerida
Licencias y permisos	Municipalidades
	Ministerio de Salud
	Ministerio de Ambiente y Energía
	SETENA
	Registros sanitarios
	Permisos de operación
Estudios	Viabilidad ambiental
	Uso de suelo
	Estudios de agua
	Gestión de residuos

**Fuente: Elaboración propia.**

Además de los aspectos anteriores, existen empresas que pueden necesitar permisos adicionales para su desempeño y es obligación del auditor realizar una revisión exhaustiva sobre las normativas y permisos fundamentales para operar según el tipo de industria con el fin de generar un informe final idóneo.

Las licencias, permisos y estudios son de gran importancia para conocer si la empresa lleva a cabo sus funciones de manera correcta. Por lo tanto, es necesario solicitar como mínimo los siguientes aspectos:

- Copia de expedientes.

- Copia de permisos y licencias de la información detallada en la tabla anterior.
- Políticas de cuidado ambiental.
- Confirmar la veracidad de los estudios realizados.

#### 5.1.5.6. Due Diligence Laboral

Este estudio comprende la revisión y análisis de la información referente al ambiente laboral y todos sus colaboradores. Es importante este tipo de Due Diligence por las negociaciones a las que se deben llegar con los nuevos colaboradores en caso de adquirirse la empresa y para conocer el capital humano actual con el que se cuenta.

Alguna información general que debe obtenerse en el desarrollo de este estudio se detalla en la siguiente tabla:

**Tabla 6. Información por estudiar en un Due Diligence Laboral**

Tema	Información requerida
Colaboradores	Cantidad de colaboradores
	Manual de puestos
	Información completa de cada colaborador
	Contratos
Condiciones	Escala de salarios
	Beneficios
	Convenios
	Reglamento interno
	Políticas de empleados

**Fuente: Elaboración propia.**

Conocer la información de los colaboradores y las condiciones permite validar alguna contingencia en el aspecto laboral que provoque alguna afectación posterior o la posibilidad de nuevos litigios en contra por algún incumplimiento; además de utilizar esta información como referencia para tomar decisiones en la adquisición de la empresa y la transición con los colaboradores.

## **Colaboradores**

Es necesario conocer cada colaborador de la empresa, en especial si se mantendrán luego de la adquisición, con el fin de conocer las capacidades del personal. Además, confirmar los manuales de puestos y revisión de contratos que permiten la identificación de contingencias futuras en caso de alguna asignación de funciones errónea o validez de algún contrato.

- Contratos:
  - Contrato de trabajo a colaboradores de la empresa.
  - Contrato de servicios profesionales vigentes.
  - Contrato de regímenes especial de trabajo.

## **Condiciones**

El conocer las condiciones en las que se encuentran los colaboradores permite conocer los aspectos mínimos que se deben mantener al realizarse la adquisición o la negociación que se debe efectuar en caso de no querer mantener alguno.

- Beneficios:
  - Bonificaciones.
  - Seguros.
  - Membresías.
  - Subvención de alimentos.
  - Planes de pensiones.
- Convenios:
  - Asociación solidarista.
  - Cooperativa.
  - Sindicato.

## **5.2. Due Diligence Financiero**

En este apartado, se van a desarrollar los fundamentos necesarios que se necesitan para llevar a cabo un Due Diligence Financiero; desde una carta de encargo, la cual indica los medios que serán indispensables para el cumplimiento de la revisión financiera; además, se consolidará la lista de requerimientos básicos que se deben solicitar para el análisis de la información recopilada; inclusive se describirán algunos puntos que se deben tomar en cuenta y los cuáles podrían guiar a los profesionales encargados a encontrar alguna contingencia o riesgo dentro de la revisión financiera; al final se adjuntará el formato de un informe final de resultados del Due Diligence Financiero.

Los puntos mencionados anteriormente permitirán tanto al equipo de trabajo y CPA, e interesados en adquirir la empresa objetivo y al vendedor de esta lo siguiente, así como lo indica Valencia González (2016):

- Evaluar el valor de la empresa objetivo previo a la transacción, el potencial sinérgico y el valor posterior a la transacción.
- Valorar si la empresa tiene la suficiente capacidad de generar flujos de forma sostenida.
- Validar los factores críticos que afectan los resultados operativos y financieros y que forman contingencias y riesgos que se deben subsanar o tomar en cuenta en la siguiente etapa de negociación de la compra de la empresa objetivo.
- Identificación, evaluación y comunicación de los aspectos que pueden dar origen a que la transacción y negociación no se puedan llevar a cabo.
- Recolectar la información necesaria para evaluar el precio de venta y la estructura para la transacción, como información de la industria, competencia y del negocio.
- Confirmar el alcance del trabajo y el objetivo primordial del interesado.

### **5.2.1. Carta de encargo**

Como se ha mencionado en el capítulo del Marco Teórico, el Due Diligence Financiero es un encargo requerido por inversionistas que están interesados en la compra de una

empresa o parte de ella (como patentes, activos, localización, entre otras), esto con el fin de verificar mediante el análisis de la información financiera de la empresa, los posibles riesgos y contingencias que puedan surgir y que serán clave en la realización de la oferta vinculante.

Este objetivo da inicio al encuentro del inversionista interesado y el encargado para realizar el Due Diligence Financiero. Al ser un encargo financiero, el cual es regulado por la Norma Internacional de Servicios Relacionados 4400, se deben cumplir varios principios, los cuales son: que cada auditor debe trabajar bajo el Código de Ética para los profesionales en contaduría pública; la información generada no expresa ningún grado de seguridad sino que solo se limita a entregar los resultados y hallazgos encontrados; además cuando el auditor no es independiente, se debe incluir la declaración de esto.

La carta de encargo debe incluir los siguientes puntos como mínimo:

- a) La naturaleza del encargo.
- b) La finalidad declarada del encargo.
- c) Identificación de la información financiera.
- d) La naturaleza, el momento de aplicación, y extensión del encargo.
- e) La forma y contenido del informe.
- f) Limitaciones para realizar el encargo.
- g) Es importante que el auditor envíe esta carta de encargo al cliente para que sea aceptada y de esta forma, evitar malentendidos con los objetivos, responsabilidades del auditor y el informe a emitir.
- h) La lista de procedimientos a aplicar.
- i) Las restricciones del encargo.

A continuación se adjunta el formato de una carta de encargo para un encargo financiero obtenido de la NISR 4400, cabe recalcar que esta no pretende ser un formato estándar, debido a que depende del trabajo que se va a realizar.

## **Carta de encargo**

Al Consejo de Administración o al órgano del cliente que contrata el auditor.

Esta carta tiene por objeto confirmarles nuestro conocimiento de los términos y objetivos del encargo, así como de la naturaleza y limitaciones de los servicios que nos disponemos a prestarles. Nuestro encargo será realizado de acuerdo con la Norma Internacional de Servicios Relacionados (o bien incluir referencias a las normas o prácticas nacionales correspondientes o aplicables) aplicable a encargos para realizar los procedimientos acordados y así lo indicaremos en el informe.

Hemos acordado realizar los procedimientos mencionados a continuación e informar sobre los hallazgos obtenidos como resultado de nuestro trabajo:

(Descripción de la naturaleza, momento de realización y extensión del trabajo a realizar, incluida referencia específica, si es aplicable, a los documentos y registros a estudiar, personas con quienes se contactará y terceras personas de las que se obtendrán confirmaciones).

Los procedimientos que aplicaremos tienen la única finalidad de ayudarles en (indicar el propósito). Nuestro informe se elabora exclusivamente para su información y no podrá ser utilizado para ningún otro propósito.

Los procedimientos que aplicaremos no constituyen una auditoría, ni una revisión, realizada de acuerdo con las Normas Internacionales de Auditoría o las Normas Internacionales de Encargo de Revisión (o bien incluir referencias a las normas o prácticas nacionales correspondientes) y, en consecuencia, no expresaremos ningún grado de seguridad.

Esperemos la plena cooperación de su personal y confiamos en que pondrán a nuestra disposición cualquier registro, documentación y otra información que se solicite en relación con nuestro encargo.

Nuestros honorarios, que serán facturados a medida que se vaya realizando el trabajo, se basan en el tiempo empleado por las personas asignadas al encargo, más los gastos menores en que incurran. Las tarifas horarias varían de acuerdo

con el nivel de responsabilidad, experiencia y habilidades del personal asignado al trabajo.

Les rogamos firmen y nos devuelva la copia adjunta de esta carta en señal de conformidad con los términos y condiciones contratados, incluyendo los procedimientos específicos cuya realización hemos acordado.

XYZ & Co

Acuse de recibo en nombre de la Compañía ABC

(Firmado)

Nombre y cargo

Fecha

### **Puntos por tomar en cuenta**

Es importante aclarar que la NISR 4400 regula este tipo de encargos, pero no inhibe la utilización de otras normas para el desarrollo del encargo. Dado que se van a ejecutar revisiones financieras, el CPA debe basarse en la normativa contable aplicable a la empresa que se va a estudiar.

El indicar que no se van a tomar en cuenta las Normas Internacionales de Auditoría y otras aplicables, es con el fin de dejar en claro que el Due Diligence no es un encargo para verificar la razonabilidad de la información financiera, ni que los estados financieros reflejan fielmente la situación de la compañía, si no es una técnica para identificar riesgos y contingencias que pueden afectar al nuevo inversionista y por lo tanto este último contemple la capacidad de afrontarlas, además de que estos resultados afectan la negociación final sobre el precio de compra de la empresa objetivo.

### **5.2.2. Lista de requerimientos del Due Diligence Financiero**

Conforme a los objetivos y metas programadas para la ejecución del Due Diligence Financiero, el CPA y equipo de trabajo deben construir una lista de requerimientos para determinar la cantidad y calidad de la información a recopilar. Esta indagación permitirá

obtener los datos necesarios para estudiar la estructura financiera de la empresa objetivo, e identificará las contingencias para la nueva administración, además, guiará la posibilidad de compra de la empresa objetivo. La lista de requerimientos proveerá la información sustentable para el análisis sin embargo, se deben establecer prioridades debido al tiempo de actuación que limita el trabajo. Es imprescindible que el CPA reconozca que esta herramienta es un medio facilitador y que no inhibe solicitar más información fuera de la lista para realizar el trabajo de forma correcta. Además debe considerar los siguientes aspectos:

- La lista tiene la posibilidad de definir la prioridad según el tipo de requerimiento solicitado, y se mide entre las siguientes variables: Indispensable, Alta, Media y Baja. Estas se puntualizan según los objetivos establecidos por el encargo.
- Según el tiempo de acción para realizar el Due Diligence Financiero, se debe considerar realizar reuniones frecuentes para mostrar el avance tanto de los requerimientos reunidos como del control que se tienen de estos, tal y como lo muestra la herramienta en su encabezado.
- La numeración de la lista de requerimientos debe ser fácil de identificar para buscar un requerimiento en específico, por lo tanto, es indispensable diseñar una estructura simple de empatar.
- La herramienta debe tener simplicidad debido a que se trata de que el CPA y equipo de trabajo como la empresa objetivo entiendan los puntos y los requerimientos que se necesitan.
- El encabezado debe incluir el título de la herramienta, nombre de la empresa asesora, y el nombre del proyecto; sin embargo, por temas de confidencialidad y práctica real, el nombre de la empresa objetivo se mantiene oculto.

**Tabla 7. Lista de Requerimientos para el Due Diligence Financiero**

<b>Listado de Requerimiento de Información para Due Diligence Financiero</b> Periodos de análisis: Proyecto: Indique el nombre del proyecto (Seudónimo del Target)						Cuadro de Control		
						Avance		80%
						Completo		55
						Incompleto		9
						Pendiente		5
No aplica	n.a.	-						
								69
N°. Requerimiento	Detalle	Área	Avance	Prioridad	Comentarios Auditor	Comentarios Target	Consultas	
<b>Solicitudes Iniciales</b>								
1	Libros contables (Diario, Mayor, Auxiliares) y Libros Legales	Financiera		Indispensable				
2	Balances de comprobación para el período de análisis	Financiera		Indispensable				
3	Estados Financieros auditados incluyendo las anotaciones y opiniones de los auditores	Financiera		Indispensable				
4	Conciliación entre los estados financieros internos y los estados financieros auditados	Financiera		Indispensable				
5	Conciliación entre los estados financieros internos contra el balance de comprobación	Financiera		Indispensable				
6	Cuentas de gastos e ingresos acumulados para el período de análisis (si esta dentro de las posibilidades que sea mensual)	Financiera		Indispensable				
7	Ajustes realizados para el período de análisis a las cuentas de gastos e ingresos	Financiera		Indispensable				

8	Detalle de contingencias financieras, período de ocurrencia y valor estimado	Financiera	●	Indispensable			
9	Descripción de las políticas y procedimientos de contabilidad para el período de análisis	Financiera	●	Indispensable			
10	Descripción de cualquier cambio contable, en caso de que proceda, indicando el efecto en los estados financieros	Financiera	●	Indispensable			
	<b>Cuentas de resultados</b>						
11	Detalles de las ventas mensuales según actividad económica y los indicadores de la operación de ventas para el período de análisis	Financiera	●	Indispensable			
12	Indicador de margen bruto según actividad económica	Financiera	●	Indispensable			
13	Detalle de costo de ventas según las variables que lo compone, indicando si es costo fijo o variable	Financiera	●	Media			
14	Criterio para definir costos según la actividad económica	Financiera	●	Media			
15	Detalle de gastos operativos para el período de análisis	Financiera	●	Media			
16	Detalle de gastos de ventas para el período de análisis	Financiera	●	Media			
17	Detalle de gastos administrativos para el período de análisis	Financiera	●	Media			
18	Detalle de compras a los principales proveedores para el período de análisis	Financiera	●				
19	Detalle mensual de los gastos de personal; separando salarios, gastos y cargas sociales, bonos y comisiones, y otros beneficios; según tipo de empleo (fijo o temporal) categoría y departamento	Financiera	●	Alta			
20	Detalle de liquidaciones por despidos para el período de análisis	Financiera	●	Media			
21	Detalle de gastos corporativos (junta directiva, accionistas) indicando a cuales cuentas se cargan y el costo correspondiente	Financiera	●	Indispensable			

22	Detalle de gastos por alquiler (Fecha de inicio de contrato; Costo de alquiler; Dimensiones del lugar alquilado; Incrementos generados; Datos clave de renovación y otras cláusulas; para el período de análisis	Financiera	●	Media			
23	Detalle de leasing para el período de análisis (Fecha de inicio de contrato; Costo mensual; Opción de compra; Separación entre leasing financiero y operativo)	Financiera	●	Indispensable			
24	Detalle de gastos no deducibles para el período de análisis	Financiera	●	Alta			
25	Detalle de otros ingresos y gastos relacionados con el negocio para el período de análisis	Financiera	●	Alta			
	<b>Ebitda</b>						
26	Detalle del cálculo del Ebitda, incluyendo las cuentas no incluidas dentro del análisis	Financiera	●	Alta			
27	Detalle de ingresos y gastos que no son recurrentes para el período de análisis	Financiera	●	Alta			
28	Ingresos y gastos no operacionales	Financiera	●	Alta			
29	Detalle de ingresos financieros y gastos financieros como intereses, comisiones bancarias, impuestos financieros y tipo de cambio, para el período de análisis	Financiera	●	Alta			
	<b>Balance de Situación Financiera</b>						
	<b>Activos no corrientes</b>						
30	Movimientos de inversión de activos tangibles e intangibles para el período de análisis (Adiciones, bajas, nuevas compras)	Financiera	●	Media			
31	Detalle de depreciaciones y amortizaciones, método que utiliza, y cálculos para el período de análisis	Financiera	●	Media			
32	Detalle de la inversión bruta de activos tangibles e intangibles con su debida descripción de los últimos cuatro períodos	Financiera	●	Media			
33	Indicar, de la inversión más reciente y relevante, para que motivo se realizó la inversión de activos tangibles e intangibles (inversión de expansión o inversión de revaluación)	Financiera	●	Media			

34	Detalle de los compromisos de activos diferidos al cierre del período	Financiera	●	Media			
35	Detalle de la naturaleza de los activos diferidos al cierre del período	Financiera	●	Media			
36	Detalle de las cuentas que han sido registradas como diferidos (Gastos diferidos)	Financiera	●	Media			
37	Información de inmuebles como tipo (arrendamiento o propiedad), valor de inversión o costo de arrendamiento	Financiera	●	Media			
<b>Cuentas por cobrar</b>							
38	Detalle de las políticas de crédito y devoluciones otorgados a los clientes para el período de análisis	Financiera	●	Media			
39	Detalle de la antigüedad de la cartera de clientes de los últimos cuatro períodos	Financiera	●				
40	Conciliación de saldos contra lo registrado en contabilidad, además la división de cuentas por cobrar propias y cuentas por cobrar a terceros	Financiera	●	Media			
41	Criterios para definir las provisiones por cuentas por cobrar, además del detalle de las mismas de los últimos cuatro períodos	Financiera	●	Media			
42	Detalle de instrumentos como factoring para el cobro de saldos (en caso de que existieran)	Financiera	●	Media			
<b>Inventarios</b>							
43	Detalle de los inventarios para el período de análisis	Financiera	●	Media			
44	Método de valoración de inventarios	Financiera	●	Media			
45	Detalle de la provisión por obsolescencia del inventario para el período de análisis	Financiera	●	Media			
46	Detalle de la antigüedad de los inventarios al cierre del período	Financiera	●	Media			
<b>Cuentas por pagar</b>							
47	Detalle de las políticas de cuentas por pagar	Financiera	●	Alta			

48	Detalle de la antigüedad de la cuentas por pagar para el período de análisis	Financiera	●	Alta			
49	Conciliación de saldos contra lo registrado en contabilidad, además la división de cuentas por pagar propias y cuentas por pagar a terceros	Financiera	●	Alta			
50	Detalle de las cuentas por pagar correspondientes a activos tangibles e intangibles para el período de análisis	Financiera	●	Alta			
51	Detalle de otras cuentas por pagar, deuda no comerciales, y la explicación de los movimientos	Financiera	●	Alta			
<b>Deuda Financiera</b>							
52	Detalle de deuda con entidades financieras, dividiendo entre deuda corto y largo plazo, préstamo, crédito u otro producto para el período de análisis: -Indicadores de cumplimiento, contratos, y otras garantías. -Vencimiento -Fechas de pago -Tipo de interés (Fijo o variable) -Moneda -Entidad financiera -Coberturas	Financiera	●	Alta			
53	Calendario de vencimientos por tipo de deuda vigente	Financiera	●	Alta			
54	Contratos de todos los productos financieros registrados al cierre del período	Financiera	●	Alta			
55	Detalle de saldo disponible, utilizado y pendiente de utilizar de las líneas de crédito al cierre del período	Financiera	●	Alta			
56	Detalle de la financiación circulante (fuera del balance) como factoring entre otros	Financiera	●	Alta			
57	Detalle de avales o garantías que están fuera del balance y valoración de los mismos	Financiera	●	Alta			
<b>Tesorería e inversiones</b>							
58	Detalle de saldo de todas la cuentas bancarias (ahorro y corrientes) y si están disponibles o tienen alguna restricción de uso para el período de análisis	Financiera	●	Alta			

59	Indicar el uso para cada tipo de cuenta para el período de análisis	Financiera	●	Alta			
60	Estados de cuenta bancarias para cada tipo de cuenta para el período de análisis	Financiera	●	Alta			
61	Conciliaciones bancarias para el período de análisis	Financiera	●	Alta			
62	Detalle de las inversiones por activo para el período de análisis	Financiera	●	Alta			
<b>Patrimonio</b>							
63	Detalle de los aportes de socios para el período de análisis	Financiera	●	Alta			
64	Detalle de distribución de dividendos para el período de análisis	Financiera	●	Alta			
65	Indicar si la reserva legal se encuentra dotada según la legislación local	Financiera	●	Alta			
<b>Cash Flow</b>							
66	Proporcionar el Cash Flow para el período de análisis	Financiera	●	Alta			
<b>Otros</b>							
67	Proporcionar el presupuesto del último período	Financiera	●	Alta			
68	Detalle de litigios pendientes, si es posible, indicar por medio de carta ge abogados, la probabilidad de que el resultado sea desfavorable	Financiera	●	Alta			
69	Detalle de pasivos contingentes y otros compromisos fuera del balance y la descripción de estos	Financiera	●	Alta			

Fuente: Elaboración propia.

### **5.2.3. Análisis histórico de resultados de negocio**

#### **Revisión del EBITDA como elemento para la fijación del valor de negocio y eventuales ajustes al valor**

El EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization) o Ganancias antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización, es una herramienta que se utiliza en la valoración de empresas, la cual indica el beneficio que genera una empresa basándose únicamente en la operación de esta. Por lo tanto, es una de las bases para decidir qué tan sólida es una empresa y si es una buena opción para ser adquirida.

Sin embargo, la preparación del EBITDA la realiza la empresa objetivo, por ende, esta medición puede poseer sesgos de información y es posible que no revelen la situación real.

Por consiguiente, la primera acción de análisis del Due Diligence Financiero es validar la confección y los datos con los cuales realizaron el EBITDA, basados en los requerimientos e información recopilada del anterior punto, el CPA y equipo de trabajo verifica la siguiente información:

- El origen de los montos de las cuentas que participan en la realización del EBITDA.
- Las cuentas contables deben tener sentido. Muchas veces las costumbres y zonas de confort desarrolladas en las empresas y por la administración llevan a registrar transacciones y cuentas que no corresponden o no tienen sentido, estos movimientos pueden afectar las proyecciones. Por ende, el equipo debe comprobar que la información utilizada es en consecuencia los datos correctos para el EBITDA.
- Por medio del análisis del Negocio en Marcha, se deben verificar la sostenibilidad de los flujos en el tiempo, el cual utiliza el análisis macro y micro que rodea y afecta a la empresa objetivo.
- En caso de que la compañía posea sucursales o agencias, se debe analizar la consolidación de los estados financieros y cuentas de ingresos y gastos que

pueden afectar directamente el EBITDA. Además, validar las conversiones de la moneda y el tipo de cambio correspondiente.

- Además, comprobar el precio de transferencia, en caso de que la empresa objetivo posea subdivisiones.
- Cuando se obtenga toda la información, y se clasifique de forma correcta, el equipo de trabajo debe calcular el EBITDA ajustado con respecto al EBITDA generado por la empresa objetivo, con el fin de dar la información actualizada la adquirente para que se tome la mejor decisión.

### **Ajustes por aspectos extraordinarios que no corresponden al negocio**

Toda la información financiera debe realizarse bajo las normas de contabilidad aplicables con el fin de establecer un estándar y que cualquier persona o entidad que interpreta esta información entienda de manera clara la situación.

Sin embargo, existen casos donde la información financiera y contable se tergiversa y se clasifica erróneamente, ya sea porque no se tiene claro el movimiento de la transacción o simplemente el equipo de contabilidad de la empresa sigue instrucciones de los dueños quienes sugieren que tales transacciones se deben registrar en cierta cuenta contable.

El papel del CPA y su equipo de trabajo en un Due Diligence Financiero deben ser capaces de detectar estas transacciones que pueden estar alterando la información incluida en el EBITDA y ajustar lo que es debido.

Según Valencia González (2016), algunos casos que se pueden detectar son los siguientes:

- Inclusión de gastos operativos que en realidad no son parte de la operación de la empresa, debido a la administración y costumbre de las situaciones en las compañías.
- Inclusión de ingresos que no son de la actividad económica principal de la empresa objetivo.
- La clasificación de los costos de producción no es idónea.
- Ajustes contables
- Operaciones no recurrentes.

- Ausencia de costos necesarios para operar el negocio en el futuro.
- Activos sobrevaluados.
- Ausencia de pasivos.
- Pasivos contingentes por impuestos.
- Cuentas por pagar importantes que puedan dar lugar a una mala adquisición.

#### **5.2.4. Elementos para analizar en un Due Diligence Financiero los cuales impactan al precio de venta**

##### **5.2.4.1. Análisis de sanidad del Balance de Situación Financiera al periodo fiscal más reciente y corte reciente**

Los estados financieros son los mejores parámetros para determinar posibles errores, y más las notas contables a estos proporcionan información muy valiosa para el complemento del análisis.

Así como lo menciona Valencia González (2016), al analizar los estados financieros como el Balance de Situación Financiera pueden surgir dudas razonables con respecto a este como por ejemplo, sobrevaluaciones o subvaluaciones en activos fijos y pasivos de largo plazo; alguna incorrección detectada en provisiones por pasivos laborales; el efecto de las políticas contables aplicables a la información contable, las cuales se evidencian el impacto de estas y deben ir de la mano con las notas de los estados financieros; entre otros.

Para validar la sanidad del Balance de la Situación Financiera se deben cumplir los siguientes pasos:

- De acuerdo con los auxiliares y balance de comprobación, examinar por medio de sumatorias, las cuentas de activos, pasivos y patrimonio.
- Validar que los estados financieros se realicen de acuerdo con la normativa contable aplicable.
- Obtener una muestra de las transacciones más importantes durante el último período o período de cierre para validar la correcta clasificación en las cuentas.

- De acuerdo con el análisis financiero de los últimos períodos, validar las cuentas que más impacto han tenido en el transcurso del período de análisis, y obtener muestras para comprobar montos.
- Comparar el Estado de Situación Financiera no auditado contra el Estado de Situación Financiera auditado, y verificar la opinión del auditor sobre este con el fin de detectar riesgos posibles y si se realizaron las correcciones y ajustes correspondientes.
- Evaluar los estados financieros proyectados, dado que en estos se refleja la situación meta de la empresa objetivo, puede ayudar a detectar posibles sesgos y afectar la valoración de la empresa.

#### **5.2.4.2. Faltantes de activos fijos versus contabilidad/auxiliar**

Así como lo indica la NIC 16 Propiedad, Planta y Equipo, los activos fijos deben medirse bajo el método de costo y no todos los aspectos de la compra de estos intervienen o son atribuibles al costo, por ende, existe el riesgo de que los activos fijos estén sobrevaluados o subvaluados según corresponda el caso.

Además, el método de depreciación de los activos fijos juega un papel importante, y puede que no se esté aplicando de la forma correcta o se esté utilizando un método que no es autorizado por las normas o por las leyes pertinentes.

Otro aspecto que influye en el cálculo de los activos es su revaluación, las cuales deben realizarse constantemente para actualizar el valor de estos, el mismo riesgo se puede cometer cuando estas revaluaciones no se realicen con la suficiente información y este sobrevaluada o subvaluada.

Incluso, cuando un activo fijo se deteriore, este debe tener la suficiente justificación y la baja en las cuentas para afectar la validez de la información brindada, por tanto, existe el riesgo de que estos movimientos no se hayan aplicado o se hayan realizado de forma incorrecta.

Todos los casos anteriores deben ser evaluados en el Due Diligence Financiero para determinar las contingencias y riesgos, los cuales se informarán para la toma de decisiones, inclusive puede determinar el retiro de la oferta y la negociación sobre la empresa objetivo.

Algunas pruebas que se deben aplicar en este ámbito son las siguientes:

- Verificar la existencia de los activos fijos según la lista de detalle brindada por la empresa objetivo.
- Comprobar el correcto registro de los activos fijos en los auxiliares.
- Comprobar la depreciación acumulada de los activos fijos.
- Evaluar la correcta aplicación de las revaluaciones de los activos fijos.
- Validar la correcta aplicación de la baja de los activos fijos, en caso de obsolescencia o deterioro.
- Validar la correcta aplicación de la baja de la venta de los activos fijos y su registro en la cuenta de ingresos por ventas de activos fijos.
- En caso de bienes inmuebles y muebles, se debe verificar que el registro de estos esté a nombre de la empresa.

#### **5.2.4.3. Validación de conciliaciones bancarias, existencia de partidas antiguas o extrañas que requieran ser revisadas**

Los movimientos de la liquidez en las empresas juegan un papel importante en la supervivencia de estas, y si no se tienen los suficientes controles es posible que existan fondos de efectivos, registros y transacciones que no corresponden al flujo normal de la empresa objetivo, es deber en el Due Diligence Financiero, evaluar según el alcance del encargo la sanidad de estas cuentas; con esto es posible determinar si hay fondos que han sido desviados, ajustes forzados que afectan la liquidez y la información suministrada, incluso la utilización de estas cuentas para objetivos propios de dueños y que no son de índole de la actividad principal de la empresa objetivo.

Por medio de la información recopilada del compendio de las conciliaciones bancarias de los períodos a analizar, validar lo siguiente:

- Comparar la información de las conciliaciones bancarias contra los estados financieros y los auxiliares contables.
- Verificar los movimientos que más se desvían de las transacciones comunes, además de los justificantes de estos.

- Validación de las notas de crédito y débito extrañas o que se salen de lo común de las transacciones cotidianas.
- Determinar cuentas que hayan sido congeladas por fines legales como litigios u órdenes judiciales.
- Verificar las condiciones de las cuentas bancarias, las cuales pueden perturbar el uso en caso de una nueva administración.
- Validar las políticas de manejo de fondos y de efectivo, en este caso, cuáles son los principales puestos de trabajo que intervienen, las aprobaciones de transacciones fuertes o altas, las justificaciones de estas, entre otras.

#### **5.2.4.4. Cuentas por cobrar con morosidad alta o incobrables**

Establecer y conocer el perfil de clientes quienes tienen una deuda con la empresa objetivo es básico para determinar el nivel de relación. Hay clientes quienes son leales a la empresa objetivo por estar relacionado directamente con el dueño o la administración actual, y se debe valorar el impacto en caso de un cambio de administración y de las personas con quienes se relacionan. Esas contingencias son las que se deben informar a los interesados de la adquisición de la empresa objetivo.

Además, se debe fijar el impacto de las cuentas incobrables dentro de los flujos esperados y proyectados en caso de que existan.

Con respecto a la información recopilada de las cuentas por cobrar, se debe evaluar los puntos que a continuación se describen:

- Comprobar las sumatorias de las cédulas de cuentas por cobrar y los períodos que estas poseen.
- Comparar la confirmación de saldos de clientes contra lo registrado en auxiliares contables.
- Determinar el perfil de clientes para conocer la relación con la empresa objetivo y que impacto tendrían en caso del cambio propuesto (en este caso la adquisición).
- Analizar las cuentas por cobrar que sobrepasan el tiempo estipulado por las políticas contables asignados a clientes, éstas pueden indicar la incorrecta administración y tener efectos negativos a la nueva administración.

- Evaluar la medición de las cuentas por incobrables y la cuenta de provisión por incobrables.
- Tomar en cuenta en el análisis, en caso de que proceda, las cuentas por cobrar que están en cobro judicial para su liquidación.
- Además, en caso de que proceda, las garantías y contratos elaborados que intervienen en las cuentas por cobrar.
- Análisis de las cuentas por cobrar a terceros, en este caso, algunas de estas cuentas pretenden encubrir manejos indebidos dado que no son relacionadas a la actividad económica principal de la empresa objetivo.

#### **5.2.4.5. Provisiones por litigios a favor o en contra de la compañía**

Es importante que la empresa objetivo brinde la información sobre procesos judiciales que han afectado los períodos de análisis, por lo tanto, es fundamental para el Due Diligence Financiero se investigue los siguientes puntos:

- Validar la medición de las provisiones por litigios.
- Confirmación de la estimación de las provisiones por litigios de los abogados que conducen el proceso.
- Evaluar si el impacto de la materialización de los litigios se ve reflejada dentro de los flujos esperados y la medición del valor de la empresa, dado que esto le podría ocasionar una contingencia a cubrir por los interesados de la empresa objetivo.

#### **5.2.4.6. Tomas físicas de inventario para identificar faltantes, inventarios obsoletos o dañados**

Con respecto al inventario, la toma de inventario y la identificación de la obsolescencia de este pueden tener consecuencias para el comprador o compradores de la empresa objetivo.

Establecer indicadores de la rotación de inventarios, analizar la tasa y la recurrencia de inventarios que resultan dañados o no aptos para la producción y venta del producto final, el control del inventario obsoleto o deteriorado y la falta de acción con respecto a este; logran identificar los riesgos y afectar la sanidad de los inventarios

de la empresa objetivo, y son factores que los interesados deben conocer para la toma de decisiones.

Se deben validar los siguientes puntos:

- Tomas físicas de inventario para validar lo registrado en auxiliares.
- Valorar si el método de inventario se aplica correctamente.
- Identificar si hay existencia de inventarios dañados u obsoletos, los cuales se deben cuantificar para valorar el efecto.
- Determinar mediante muestras de inventario, si existen faltantes importantes y que tan recurrentes son.
- Validar si el tratamiento contable de los inventarios faltantes y deteriorados se registran correctamente, o existen deficiencias en este ámbito.

#### **5.2.4.7. Revisión de cuentas de gastos diferidos**

Es primordial conocer la correcta clasificación de las cuentas, dado que estas pueden afectar la situación financiera de la empresa. Por ejemplo, se corre el riesgo de que la empresa objetivo, en su contabilidad, se hayan catalogado erróneamente las cuentas que eran gastos por naturaleza y se registraron en diferidos o al contrario; de esta forma se inflan los activos o las ganancias o pérdidas de las compañías. Por lo tanto, se debe analizar esta situación con el fin de ajustar o corregir y analizar el efecto en la valoración de la empresa.

Las pruebas por realizar son las siguientes:

- Verificar la correcta clasificación de los gastos diferidos.
- Obtener los detalles que generaron dichos registros para la validación y sumatorias con el fin de compararlos con los registros contables.
- En caso de que estén mal clasificados y asignados, determinar el impacto financiero que tendrían.

#### **5.2.4.8. Revisión y conciliación de anticipos de Impuestos sobre Valor Agregado e Impuesto sobre la Renta**

Aunque se realice un Due Diligence fiscal, es importante también conocer el efecto financiero que podrían tener en los estados financieros y la negociación de la compra de la empresa objetivo el mal registro o cálculo de los impuestos que afectan según el tipo de actividad económica.

Las tareas de validación para este apartado son las siguientes:

- Verificar el cálculo del ISR e IVA u otro impuesto aplicable según las leyes y directrices vigentes en el período de análisis.
- Conciliar la información generada en el área contable con la presentada ante la administración tributaria.
- En caso de que la empresa objetivo posea deuda o algún contratiempo con los anticipos, analizar el efecto de multas y cargas fiscales que puedan interferir en el período de análisis.
- Además, existen análisis más a fondo en el siguiente apartado del Due Diligence Fiscal.

#### **5.2.4.9. Conciliación de cuentas acreedoras y deudoras de IVA**

La identificación y validación de los registros del Impuesto sobre el Valor Agregado es importante para conocer que los cálculos se han realizado de la manera correcta, debido a que puede darse errores de registro como por ejemplo, al momento de aplicar algún descuento o devolución ya sea de compra o venta de la actividad económica desarrollada.

Por tanto, el equipo de trabajo debe aplicar en el Due Diligence Financiero las siguientes pruebas para determinar los posibles riesgos:

- Obtener muestras de los períodos de análisis y validar la correcta aplicación del impuesto según la compra o la venta.
- Validar la sumatoria tanto de las cuentas acreedoras y deudoras de los registros del impuesto.

- Conciliar el resultado obtenido contra las declaraciones de Impuesto sobre el Valor Agregado.

#### **5.2.4.10. Revisión de otras cuentas por cobrar**

Una cuenta que es proclive a generar posibles riesgos son las cuentas por cobrar a terceros u otras cuentas por cobrar, porque el origen de estas puede resultar en formas inadecuadas para registrar transacciones indebidas, por ende, es necesario aplicar pruebas de validación para mitigar la posibilidad de errores, estas cuentas se pueden dar cuando se resulta en un compromiso de un deudor hacia la empresa por actividades económicas que no son las principales de la empresa objetivo; como préstamos a empleados.

Por tal motivo, cuando se verifique los saldos de estas cuentas y los movimientos resulten poco comunes y no son del giro normal de la operación, se debe informar a los interesados de la adquisición de la empresa objetivo para que actúen según corresponda. Algunas pruebas que se pueden aplicar son:

- Validar el origen de cada cuenta por cobrar a terceros, y si el respaldo es suficiente y el registro contable está correcto.
- Obtener del detalle de contrato o la evidencia documental que indique la forma de pago del cliente o tercero que adeuda a la empresa objetivo.
- Verificar por medio de comprobación de saldos, estados de cuentas, registros de cobro de intereses (si es el caso), y los cálculos de estas con el fin de conseguir la evidencia necesaria para determinar que la cuenta esta libre de riesgos que puedan surgir para la nueva administración.

#### **5.2.4.11. Revisión de cuentas de activos intangibles**

La revisión de las cuentas de activos intangibles como patentes, marcas, software utilizado es trascendental debido al valor agregado que genera una empresa, además, algunos de estos activos son los responsables de que el comprador potencial esté interesado en adquirir la empresa objetivo.

Situaciones como el pronto vencimiento de estos activos, el registro incorrecto a nivel legal, incluso algún efecto subjetivo negativo puede generar contingencias a los interesados de la adquisición.

Algunas de las confirmaciones que debe considerar el equipo son las siguientes:

- El detalle del origen de estos activos intangibles, la documentación necesaria que fundamente el registro de este y su revelación en los estados financieros.
- Validación del registro contable en los auxiliares.
- Verificación del cálculo de la amortización correspondiente.
- El plazo de vigencia que tiene del activo intangible al finalizar el período de análisis.

#### **5.2.4.12. Revisión de pasivos**

La financiación a largo plazo como los créditos y préstamos y la financiación de corto plazo como la deuda a proveedores son pilares para el funcionamiento de las operaciones de las empresas, en este ámbito, el análisis para detectar errores en aplicaciones de intereses por pagar, cuentas por pagar vencidas y otros problemas que conllevan, pueden afectar las negociaciones y disminuir el valor de empresa objetivo.

Las prácticas por implementar para identificar estos fallos son las siguientes:

- Identificar el origen y el respaldo apropiado para la generación de las cuentas por pagar y documentos por pagar.
- Validar la correcta clasificación, registro y cálculos de las deudas incurridas en el período de análisis.
- Confirmar los saldos deudores y la antigüedad de estos para detectar riesgos que impacten en el futuro.
- Revalidar los intereses por pagar que resultan de los documentos por pagar y otros.
- Verificar el origen de otras cuentas por pagar y si afectan o no en el negocio.

#### **5.2.4.13. Revisión de provisión por aspectos laborales**

Muchas compañías realizan provisiones para cumplir con las obligaciones a fin de año, estos gastos requieren mucha liquidez y si no se tiene las precauciones necesarias, afectaría el funcionamiento a corto plazo de las operaciones.

Algunas pruebas que se pueden aplicar son las siguientes:

- Comprobación de las sumatorias de las cuentas de provisión.
- Valorar la medición de las estimaciones.
- Verificar el uso correcto de las provisiones.
- En caso de que la empresa también cree para la cesantía, se debe valorar el correcto uso de estas, el método de estimación y su debido registro.

#### **5.2.4.14. Análisis del capital de trabajo**

Para el comprador o compradores potenciales de la empresa objetivo es fundamental conocer la estructura del capital de trabajo con el que cuenta la compañía, parte del Due Diligence Financiero es informar cómo se compone este capital de trabajo y si su medición e implementación se ha realizado correctamente o existen posibles aspectos que no se hayan tomado en cuenta, los cuales suelen afectar la negociación.

Igualmente, comparar la estructura de capital con respecto a sus similares en la industria, es un punto de partida para determinar el nivel de financiamiento, y establecer las posibles contingencias o riesgos.

Con esto, el equipo de trabajo debe realizar un análisis de capital de trabajo mediante:

- Análisis financiero sobre la estructura de capital de financiamiento que se utiliza para cumplir con las operaciones cotidianas.
- Valorar las estimaciones realizadas en las que se distribuye el capital de trabajo, tanto su medición como su implementación.
- Conciliar la información resultante contra los datos revelados por la empresa objetivo, con el fin de mostrar los efectos, en caso de que haya, para que el inversionista o inversionistas los valoren en la oferta vinculante.

- Analizar la tendencia del saldo de capital de trabajo donde este tenga un comportamiento similar al comportamiento histórico acorde con la operación de la compañía.

#### **5.2.4.15. Cuentas de accionistas y compañías relacionadas**

Al momento de aplicar el Due Diligence Financiero es importante conocer muy bien el perfil de los accionistas actuales de la empresa objetivo y si estos pueden haber contraído alguna deuda con la compañía o esta pudo haber contraído una deuda con los accionistas.

En caso de que una de las acciones anteriores este materializada, se deben analizar varios factores que pueden provocar riesgos y contingencias; estas deben ser identificadas para que al cierre de la transacción se hayan eliminado.

Al esclarecer esta situación, permite disminuir la incertidumbre e inclusive negociar los nuevos cambios. Para esto el CPA y equipo de trabajo podrían realizar el análisis basándose en los siguientes puntos:

- Verificar la existencia de cuentas por cobrar o por pagar de accionistas, como la validación de la sumatoria de estas y la comprobación de saldos con las personas o entidades involucradas.
- Validar las condiciones de las cuentas por cobrar y pagar de accionistas, la antigüedad de saldos y el perfil de las personas o entidades involucradas.
- Obtener la documentación suficiente sobre los anteriores puntos y validar la legalidad de estos.

Otro punto importante para analizar es el impacto que tienen las compañías relacionadas, debido a que dicha relación puede o no afectar.

La variación de las condiciones con empresas relacionadas puede suscitar contingencias, como el cambio al momento de adquirir cualquier servicio o producto, nivel de control con respecto a estas, inclusive la validación de movimientos fraudulentos a nivel fiscal y financiero, algunas responsabilidades obrero-patronales que no se tomaron en cuenta en la valoración de la empresa objetivo, entre otras.

Algunos puntos por analizar pueden ser los siguientes:

- Validar la existencia de los estudios de precios de transferencia de las empresas relacionadas.
- Análisis de las condiciones de la relación de empresas relacionadas con la empresa objetivo.
- Validación fiscal de dichas empresas relacionadas para evidenciar la situación e informar en caso de algún movimiento sospechoso de fraude.
- Verificación de obligaciones obrero-patronales con respecto a empresas relacionadas.

#### **5.2.5. Estructura del resumen de hallazgos para la generación del informe**

Cuando el CPA y su equipo de trabajo realizan el análisis de los puntos anteriores y otros, dado que hay que rescatar que la información recopilada en el punto anterior son los aspectos básicos que se deben realizar en un Due Diligence Financiero, se procede a realizar un compendio o resumen de los riesgos y contingencias encontradas con su evidencia necesaria con el fin de realizar el informe final de resultados.

Para realizar el informe final de resultados, el cual se indica en el siguiente punto, se deben resumir de manera asertiva los procedimientos realizados y las conclusiones obtenidas acerca de la información recopilada.

Para elaborar el resumen se deben listar los procedimientos ejecutados además de adjuntar en el informe la evidencia que respalde en efecto del resultado obtenido de estos.

Una forma de estructurar esta información es la siguiente:

**Tabla 8. Resumen de procedimientos realizados**

N°	Procedimiento realizado	Información analizada	Dato obtenido de la información financiera	Sumatoria de la validación de cuentas	Diferencia entre dato obtenido y sumatoria	Referencia a papeles de trabajo
1	Revisión de cuentas por cobrar	Cédula de antigüedad de saldos	Dato obtenido de auxiliares	Sumatorias de la comprobación	Diferencia	N° de hoja de trabajo respectiva
2	Comprobación de activos fijos	Auxiliar de activos fijos	Dato obtenido de auxiliares	Sumatorias de la comprobación	Diferencia	N° de hoja de trabajo respectiva
n	Otro procedimiento	Información obtenida	Dato obtenido de auxiliares	Sumatorias de la comprobación	Diferencia	N° de hoja de trabajo respectiva

**Fuente: Elaboración propia**

Con la estructura anterior, es una forma más simple de observar y resumir la información encontrada y elaborar el informe sobre hallazgos a tomar en cuenta para los interesados de adquirir la empresa objetivo.

#### **5.2.6. Formato del Informe Final de Resultados**

De acuerdo con la Norma Internacional de Servicios Relacionados 4400, la cual regula los encargos para realizar procedimientos sobre información financiera, proporciona una lista de puntos a cumplir para realizar un informe de hallazgos, este informe debe contener los siguientes puntos:

1. Un título.
2. Un destinatario (interesados quienes encargaron realizar el Due Diligence Financiero).
3. La identificación de la información financiera o no financiera concreta sobre la que se aplican los procedimientos acordados.
4. Una declaración acerca de que los procedimientos aplicados son los acordados con el interesado de la información.

5. Una declaración de que el encargo se ha realizado de conformidad con la NISR 4400.
6. Cuando sea aplicable, una declaración de que el auditor no es independiente de la entidad.
7. Identificación del propósito para el que se aplican los procedimientos.
8. Lista de los procedimientos específicos aplicados.
9. Descripción de los hallazgos obtenidos, incluyendo el suficiente detalle de los resultados encontrados.
10. Declaración de que los procedimientos aplicados no constituyen una auditoría, ni una revisión y que, por lo tanto, no se expresará ningún grado de seguridad.
11. Declaración de que, de haberse llevado una auditoría o revisión podrían haberse puesto de manifiesto otras cuestiones las cuales se habrían informado.
12. Declaración de que la distribución del informe queda limitada a aquellas partes con las que se han acordado los procedimientos a realizar.
13. Declaración, si es aplicable, de que el informe se refiere únicamente a los elementos de información financiera o no financiera especificados en el mismo y que no es extensible a los estados financieros de la entidad, considerados en su conjunto.
14. Fecha del informe.
15. Dirección del auditor.
16. Firma del auditor. (International Auditing and Assurance Standards Board, 2021)

A continuación se adjunta un formato de un informe final de resultados, el cual aplica para representar los hallazgos obtenidos del Due Diligence Financiero, y comunicar a los interesados de la adquisición de la empresa objetivo. Dicho formato se obtuvo de International Auditing and Assurance Standards Board (2021):

## **Informe sobre Hallazgos Obtenidos**

Hemos llevado a cabo los procedimientos acordados con ustedes, los cuales se indican más abajo en relación con el (encargo objetivo) de la Compañía ABC a (fecha), incluidas en la información resumen (cuadros y tablas). Nuestro encargo ha sido realizado de acuerdo con las Normas Internacionales de Servicios Relacionados (o incluir referencia a las normas o prácticas nacionales correspondientes) aplicable a los encargos para realizar procedimientos acordados. Tales procedimientos, los cuales se han diseñado con el único propósito de ayudarles en su evaluación de la validez de los (procedimientos definidos en la carta de encargo) son, en resumen, los siguientes:

1. Hemos obtenido y comprobado la suma de las cuentas “ABC” en el balance de comprobación de sumas y saldos a (fecha), preparado por la Compañía ABC, habiendo comprobado, además la coincidencia de este total con el saldo de la cuenta mayor correspondiente.
2. Hemos comprobado la coincidencia de la lista (adjuntar en el informe los datos necesarios que respaldan el procedimiento) de los principales proveedores y los importes adeudados a ellos a (fecha), con los correspondientes nombres y saldos.
3. Hemos comprobado la coincidencia de la lista de los principales clientes y los importes de la deuda que poseen con la Compañía ABC a (fecha), con los correspondientes nombres y saldos.
4. (Continuación de los procedimientos realizados para el encargo)

A continuación informamos sobre los hallazgos:

- a) Con respecto al procedimiento 1, hemos hallado que la suma es correcta y que el importe coincide con el saldo de las cuentas mayores.
- b) Con respecto al procedimiento 2, hemos hallado que los importes comparados coinciden.
- c) Con respecto al procedimiento 3, hemos hallado que los importes comparados coinciden.

d) (Continuación de los hallazgos obtenidos según el resumen de los procedimientos realizados en el encargo).

(Detalle de las excepciones, resumen generado en la guía específica según el Due Diligence u otro encargo financiero)

Dado que los procedimientos anteriormente descritos no constituyen ni una auditoría ni una revisión realizadas de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría o con las Normas Internacionales de Encargos de Revisión (o incluir referencia a las normas o prácticas nacionales correspondientes), no expresamos seguridad alguna sobre las cuentas analizadas a (fecha).

En el caso de haber aplicado procedimientos adicionales o de haber realizado una auditoría o una revisión de los estados financieros de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría o con las Normas Internacionales de Encargos de Revisión (o incluir referencia a las normas o prácticas nacionales correspondientes), podrían haber llegado a nuestro conocimiento otras cuestiones, sobre las que les habríamos informado.

Nuestro informe se emite exclusivamente para el propósito indicado en el primer párrafo de este informe y para su información y no debe ser utilizado para fines diferentes al indicado ni ser distribuido a terceras personas. Este informe se refiere exclusivamente a los saldos y partidas indicados más arriba y no es extensible a los estados financieros de la Compañía ABC, considerados en su conjunto.

CPA contratado

Dirección

Fecha

### **5.3. Due Diligence Fiscal o Tributario**

En la presente sección se explicará en forma detallada los elementos que debe considerar el auditor cuando negocie los términos y el alcance de un encargo para realizar un trabajo específico en el área fiscal y proveer una guía con la cual los

diferentes involucrados en un proceso de compraventa de una empresa puedan contar para prepararse para la ejecución de una transacción según sea su posición de auditor, comprador o vendedor.

El cumplimiento de cada uno de los puntos enumerados en el presente apartado permitirá:

- Que los contratantes auditor-comprador identifiquen con claridad los alcances y objetivos que el comprador espera obtener.
- Identificar los factores fiscales que podrían convertirse en una erogación a futuro por incumplimientos tributarios sea por omisión o ejecución de prácticas que implican riesgos de reclasificaciones tributarias con sus eventuales multas, recargos e intereses.
- Las acciones correctivas que son necesarias, a partir de la adquisición, por parte del comprador para eliminar la acumulación de nuevas contingencias.
- Si el encargo ha sido contratado por parte del vendedor, le permitirá prepararse para un proceso de negociación o tomar las acciones correctivas para minimizar el impacto de las contingencias. La vía para minimizar este impacto es la corrección de las prácticas y rectificación de las declaraciones correspondientes.
- En una negociación de compraventa, permitirá fijar la base de negociación para establecer lo que se denomina el fondo para contingencias.

### **5.3.1. Carta de encargo**

En la sección que se refiere a Due Diligence financiero se propuso un formato que puede ser utilizado para la carta de encargo y que está basado en la NISR 4400. Se sugiere utilizar el mismo estándar cuando la contratación esté limitado a un Due Diligence fiscal.

### **5.3.2. Lista de requerimientos del Due Diligence Fiscal**

La siguiente lista es un ejemplo de los elementos que deberían ser considerados por el auditor en un encargo cuyo objetivo sea evaluar el área fiscal de una empresa sujeta a una transacción de adquisición. De igual forma, será la lista con la cual el vendedor podrá prepararse para una debida diligencia fiscal e identificar posibles

incumplimientos para su compañía en la industria particular en la que opera. La lista está basada en diversas fuentes de información utilizadas por firmas que han recibido el encargo de una auditoría fiscal y busca que un profesional del área pueda utilizarla como una herramienta para construir los requerimientos necesarios para llevar a cabo la auditoría, la misma podría sufrir variaciones.

El cubrir adecuadamente los requerimientos del área fiscal es un paso importante pero también debe considerarse con mucho detalle la ejecución del proceso de la auditoría en diferentes aspectos. Es importante que el auditor considere los siguientes elementos de la herramienta como un proceso facilitador:

- Establezca prioridades de la lista de forma tal que la empresa objetivo tenga claro como orientar los esfuerzos. En esta lista se han establecido las prioridades como Indispensable, Alta, Media y Baja. La prioridad debe ser establecida en función de cuán necesario sea para evaluar los objetivos establecidos en el Encargo.
- Considerando que estos procesos están usualmente sujetos a tiempos muy ajustados para su ejecución. Es recomendable que el auditor establezca una reunión semanal de seguimiento con la Empresa Objetivo (Target) y lleve un tablero de control como el mostrado en el encabezado del Listado de Requerimiento de Información para Debida Diligencia Fiscal.
- Establezca el Listado con una numeración que permita a todas las partes identificar durante la ejecución de la debida diligencia un requerimiento en particular.
- Adicionalmente, la lista debe servir como una herramienta de auditoría que tanto el auditor como la Empresa Objetivo o sus asesores aclaren o amplíen cada requerimiento. En el encabezado se indica el nombre del proyecto. Por razones de confidencialidad es práctica usual en la industria establecer un nombre para el proyecto y evitar el usar el nombre de la Empresa Objetivo por parte de los involucrados en la debida diligencia.

**Tabla 9. Lista de Requerimientos para el Due Diligence Fiscal**

<b>Listado de Requerimiento de Información para Due Diligence Fiscal</b> <b>Periodos de análisis: Últimos cuatro períodos fiscales y corte reciente</b> <b>Proyecto: Indique el nombre del proyecto (Seudónimo del Target)</b>					Cuadro de Control		
					Avance		84%
					Completo		53
					Incompleto		10
					Pendiente		-
No aplica	n.a.	-					
							63
Nº. Requerimiento	Detalle	Área	Avance	Prioridad	Comentarios Auditor	Comentarios Target	Consultas
<b>Información Corporativa</b>							
1	Presentación general de la empresa que describa la actividad, productos, mercados, países en que opera y cualquier otra información que ayude al conocimiento general de la empresa	Fiscal		Indispensable			
2	Organigrama de la estructura societaria y corporativo de la compañía en estudio (Accionistas, compañías subsidiarias, filiales)	Fiscal		Indispensable			
3	Escritura de constitución y estatutos con las modificaciones de la sociedad.	Fiscal		Indispensable			
4	Libros legales: Actas de Junta Directiva, Actas de Asamblea de Accionistas y Registro de Accionistas de la sociedad (así como de la sociedad absorbida)	Fiscal		Indispensable			

5	Lista de directores y ejecutivos de la sociedad.	Fiscal	●	Indispensable			
6	Lista de representantes de la sociedad (tanto apoderados generalísimos con o sin límite de suma, como apoderados generales).	Fiscal	●	Indispensable			
7	Fotocopia de los títulos que amparan la totalidad de las acciones que comprenden el capital social de la sociedad	Fiscal	●	Indispensable			
8	Copia de todos los convenios con respecto a las acciones u otros títulos de cada sociedad.	Fiscal	●	Indispensable			
9	Existencia o no de acuerdos de accionistas (distribución de dividendos participación en Junta Directiva, mecanismos de put/call en caso de desacuerdos, derechos preferentes de cualquier tipo, etc).	Fiscal	●	Indispensable			
10	Detalle de opciones de acciones (cantidades, precio de ejecución y beneficiarios) y títulos de deuda convertible a acciones, Lista de accionistas (Nombre y cantidad de acciones).	Fiscal	●	Indispensable			
	<b>Información Financiera y General</b>						
11	Balace de Comprobación detallado a último nivel para los últimos 4 periodos, (que incluya detalle de saldo inicial, débitos, créditos y saldo final). Formato Excel	Fiscal	●	Indispensable			
12	Estados Financieros auditados para los últimos 4 periodos, que incluyan la opinión del auditor, para el periodo fiscal en estudio. Incluir también Cartas a la Gerencia.	Fiscal	●	Indispensable			
13	Detalle de préstamos vigentes (locales y al exterior, si aplica), que indique el detalle de su uso de dicho préstamo.	Fiscal	●	Media			
14	Estudio de Precios de Transferencia realizado por la empresa para los últimos 4 periodos.	Fiscal	●	Media			
15	Favor indicar si cuentan de forma actualizada los libros de legales y contables: Diario, Mayor, Inventarios y Balances, Libro de Asamblea de Accionistas, Libro de Asamblea de Junta Directiva y Libro de Registro de Accionistas.	Fiscal	●	Media			

16	Proporcionar las políticas internas emitidas por la empresa, como por ejemplo: políticas de activos, descuentos, incobrables, proveedores, inventario, viáticos, beneficios a empleados. Indicar con cuáles políticas no cuenta la compañía.	Fiscal	●	Media			
17	Copia de los contratos de préstamos (cuentas por cobrar, documentos por cobrar corto y largo plazo) u otra naturaleza que tenga la sociedad con proveedores, bancos, compañías relacionadas y otros (de Regalías, arrendamientos, con distribuidores o proveedores, alquiler de marcas, con agencias, servicios profesionales, tarjetas de crédito, líneas de crédito).	Fiscal	●	Media			
<b>Información Tributaria</b>							
18	Copia de las Declaración del Impuesto sobre la Renta del periodo los últimos 4 periodos fiscales a la fecha del estudio, acuse de recibido y comprobante de pago.	Fiscal	●	Alta			
19	Copia de los pago de los adelantos de Renta (pagos parciales) y en caso de realizar compensaciones aportar los recibos oficiales de pago D-110, para los últimos 4 periodos fiscales a la fecha del estudio.	Fiscal	●	Media			
20	Conciliación entre la utilidad contable y la renta imponible para determinar el Impuesto Sobre la Renta de cada año. (La misma debe incluir los ingresos no gravados, gastos no deducibles y otras deducciones aplicadas)	Fiscal	●	Indispensable			
21	Formulario de inscripción, modificación y des inscripción (D-140) de la empresa, (último verificado)	Fiscal	●	Media			

22	Copia de las Declaraciones mensuales de IVA, acuse de recibido y comprobante de pago de los últimos 4 periodos (que incluya registros auxiliares de compras y ventas para los meses de prueba que el auditor seleccione. Puede solicitar 2 meses por año de análisis). Además, dos (o la cantidad que el auditor defina) muestras de facturas para los últimos 4 periodos fiscales de ventas a nivel local y al exterior (si aplicara), las cuales, fueron incluidas dentro de la declaración D-104.	Fiscal	●	Indispensable			
23	Copia de las certificaciones de Retenciones del IVA por tarjetas (si aplicará) para los últimos 4 periodos fiscales.	Fiscal	●	Alta			
24	Detalle del cálculo de la proporcionalidad, en caso de aplicar.	Fiscal	●	Alta			
25	Confirmación y detalle de pago de dividendos, dietas (que indique monto, fecha). Copia de declaración de retenciones en la fuente relacionados con las dietas, dividendos y salarios, y Comprobante del periodo los últimos 4 periodos fiscales Adjuntar las respectivas actas de emisión de dividendos y dietas.	Fiscal	●	Alta			
26	Copia de la declaraciones, acuse de recibo y cancelación de remesas al exterior (D-103) del periodo 4 periodos fiscales. Así como el auxiliar de remesas para 3 meses de cada periodo fiscal donde se presentó la declaración. ( si aplicará).	Fiscal	●	Alta			
27	Copia de la declaraciones, acuse de recibo y cancelación de declaración de impuesto al salario (D-103) de los últimos 4 periodos. Aportar auxiliar del mes a criterio del auditor (usualmente 2 meses por cada periodo).	Fiscal	●	Alta			

28	Copia de las planillas reportadas a la CCSS para los últimos 4 periodos, con las respectivas facturas de dicha institución. (que coincida con Balance de comprobación aportado). Indicar las cuentas del balance que son reportadas a la caja. (Beneficios a empleados, salarios, etc.)	Fiscal	●	Alta			
29	Planilla interna de la compañía donde se detallen los créditos familiares, aportes de pensiones complementarias, la retenciones del Impuesto al salario por colaborador para los meses que el auditor considere en los últimos 4 periodos y el corte reciente.	Fiscal	●	Alta			
30	Copia de acuse y detalle de la presentación de las declaraciones D-152 y D-151 para los últimos 4 periodos.	Fiscal	●	Alta			
31	Copia de las Declaraciones de Patentes presentadas en los últimos 4 periodos y el pago de los impuestos de patentes del periodo.	Fiscal	●	Alta			
32	Estructuras de Planeación Fiscal implementadas durante los últimos 5 años.	Fiscal	●	Media			
33	Ajustes emitidos por la Administración Tributaria y auditorías fiscales en proceso pendientes de resolución por parte de la Administración Tributaria.	Fiscal	●	Media			
34	Confirmar si se realizó la amnistía fiscal para algún periodo fiscal, en caso de ser así, favor proporcionar documentación.	Fiscal	●	Media			
35	Informe de los asesores legales sobre estado actual, contingencia y probable resultado para la compañía en procesos judiciales y/o administrativos en asuntos tributarios.	Fiscal	●	Media			
36	En relación a adquisiciones/fusiones, suministrar papeles de trabajo relacionados a estas adquisiciones y cualquier opinión legal con respecto a estas transacciones.	Fiscal	●	Media			

37	Copia de constancia electrónica de solvencia fiscal	Fiscal	●	Media			
38	Certificaciones de retenciones del 2% emitidas por las entidades estatales, que se consideraron en la declaración de Renta para los periodos en estudio. ( si aplica)	Fiscal	●	Media			
39	Favor confirmar si se posee litigios con el fisco, que especifique instancia, estatus, entre otros. (si aplicara)	Fiscal	●	Media			
40	Detalle de saldos a favor si existiera en los períodos no prescritos y su respectivos registros contables.	Fiscal	●	Media			
41	Correspondencia enviada por la Administración Tributaria, en los últimos dos periodos (si aplica)	Fiscal	●	Media			
42	Confirmación de último año revisado por Hacienda o ajuste tributario. ( si aplica)	Fiscal	●	Media			
<b>Asuntos Municipales y Recibos de Pagos</b>							
43	Copia de las Declaraciones de Bienes Inmuebles presentadas por la compañía durante los últimos cuatro períodos.	Pendiente	●	Media			
44	Certificación de estar al día en el pago de impuestos municipales, copias de los recibos de impuestos de bienes raíces de los últimos cuatro años y avisos de tasación de impuestos actuales relacionados con la propiedad.	Pendiente	●	Media			
45	Copia de las Declaraciones de Patente Municipal correspondientes a los últimos 4 períodos fiscales.	Pendiente	●	Media			
46	Documentación que demuestre la propiedad de patente comercial (todas las que hayan) y estar al día en su pago, así como el pago que se realiza en cada Municipalidad que corresponda.	Pendiente	●	Media			
47	Certificación de CCSS, IMAS, INA, Banco Popular, INS de encontrarse al día en el pago correspondiente a cargas sociales y a pólizas de riesgos laborales obligatorias.	Pendiente	●	Media			

48	Copia de planos catastrados de inmuebles y de la planta	Pendiente	●	Media			
49	Permisos de salud.	Pendiente	●	Media			
50	Recibos de servicios públicos al día.	Pendiente	●	Media			
<b>Auxiliares Contables</b>							
51	Movimiento de las cuentas de provisión y estimación, donde se detalle: saldo inicial, débitos, créditos, saldo final. En caso de haber existido usos de la provisión favor aportar los comprobantes de respaldo.	Fiscal	●	Alta			
52	Auxiliar de activos fijos donde se detalle la vida útil asignada, depreciaciones mensuales registradas, detalle del activo, fecha de adquisición, fecha en la cual se inicia la depreciación, monto del costo, método de depreciación, de los últimos 4 periodos en formato Excel.	Fiscal	●	Alta			
53	Auxiliar de cuentas y documentos por cobrar y por pagar a relacionadas y terceros, para los últimos 4 periodos.	Fiscal	●	Alta			
54	Detalle de las cuentas de ingresos y gastos por diferencial cambiario, separando el gasto por diferencial realizado del no realizado para los últimos 4 periodos y corte reciente.	Fiscal	●	Alta			
55	Aportar el auxiliar para los ingresos y gastos diferidos para el periodo en estudio. Cuadro en Excel de control de activos diferidos, donde se evidencien los métodos de depreciación y/o amortización y tasa utilizados mes a mes y el monto acumulado, de los últimos 4 periodos y corte reciente.	Fiscal	●	Alta			
56	Aportar las cuentas contables que se relacionen con la aplicación de la NIIF 16 (arrendamientos), así como el contrato y el detalle transaccional (si aplica)	Fiscal	●	Alta			

57	Movimiento de capital y utilidades o pérdidas retenidas, para los últimos 4 periodos y corte reciente.	Fiscal	●	Alta			
58	Cualquier otra información que influya o pueda influir en los impuestos que ha pagado o pagará la compañía en el futuro, que a su juicio debemos conocer.	Fiscal	●	Alta			
59	Detalle de aportes extraordinarios de capital efectuados a la fecha y el detalle de las actas de dichos aportes. Plan de inversión relacionado con dichos aportes, asiento contable del registro del aporte y reversiones del mismo en caso de aplicar, para los últimos 4 periodos.	Fiscal	●	Alta			
60	Relación de gastos de donaciones para los últimos 4 periodos y corte reciente.	Fiscal	●	Alta			
61	Detalle de los intereses gasto pagados durante los últimos 4 periodos y su documentación de soporte. Dicho detalle debe incluir entidad beneficiaria del pago, país de domicilio y las tasas de interés o rendimiento pagada. Formato excel.	Fiscal	●	Alta			
62	Actas de destrucción de inventarios, si se hubieran realizado durante los últimos 4 periodos y corte reciente, las actas notariales y las facturas respectivas que los soportan. Formato pdf	Fiscal	●	Alta			
63	Actas notariales por casos de extravió, rotura o daño de bienes, si hubiera en el período, o cualquier documento emitido que ampare las bajas de inventarios, por razones distintas a las ventas. Para los años últimos 4 periodos y corte reciente.	Fiscal	●	Alta			

Fuente: Elaboración Propia.

### **5.3.3. Periodos que deben ser analizados**

La ejecución de una debida diligencia fiscal, a diferencia de la debida diligencia financiera, debe considerar los plazos legales que sean establecidos por la legislación tributaria vigente al momento de la transacción en el país que opere la Empresa Objetivo; o sus subsidiarias, cuando la empresa opere en diferentes países. En el caso de empresas que operan en Costa Rica, el plazo de estudio debe contemplar los últimos 4 periodos fiscales considerando que el Código de Normas y Procedimientos Tributarios establece en su artículo 51 que el plazo de prescripción es de 4 años a partir del “primer día del mes siguiente a la fecha en que el tributo debe pagarse”. El auditor debe considerar en su estudio y recomendaciones, que este plazo podría ampliarse hasta 10 años “para los contribuyentes o responsables no registrados ante la Administración Tributaria, o a los que estén registrados pero hayan presentado declaraciones calificadas como fraudulentas, o no hayan presentado las declaraciones juradas.” (Asamblea Legislativa, 1971)

### **5.3.4. Lista de aspectos que usualmente pueden generar contingencias fiscales**

El objetivo fundamental del Encargo de la Auditoría Fiscal para el cual es contratado el auditor en un proceso de compra es la identificación de contingencias fiscales que, posterior a la ejecución de una adquisición, podrían afectar al comprador con una erogación de fondos por acciones responsabilidad del vendedor. Desde el punto vista del vendedor es igualmente importante identificar estas contingencias o cuantificarlas ya que el monto final neto que pueda recibir por la venta de las acciones de su empresa puede verse sensiblemente afectado por la cuantía que representen estas contingencias y podría ser un factor que se convierta en un “deal breaker” o un factor que no permita que se haga la transacción. Por lo tanto, es altamente recomendable, que los accionistas de la empresa objetivo inviertan en un proceso de estimación de estas contingencias previo a la firma y/o aceptación de una Oferta No Vinculante.

La lista que a continuación se detalla contempla una serie de aspectos que en diversas transacciones se han convertido en factores que se constituyen en contingencias. La

intención de esta lista que se estima detallada más no se puede tomar como una representación de la totalidad, pero sí una lista de factores usuales que se identifican en Encargos de Auditoría con fines fiscales.

En su Encargo, el auditor debe hacer una revisión exhaustiva de la actividad de la empresa y los diversos impuestos a los que está sujeta. Esta revisión detallada debe ser una actividad previa a la ejecución del plan de auditoría y la elaboración del Listado de Requerimientos de Información para la Debida Diligencia Fiscal.

#### **5.3.4.1. Gastos no deducibles**

En el análisis de los gastos del negocio, el auditor debe ser cuidadoso en la validación de la base imponible de la Empresa Objetivo. Dentro de esta revisión, el auditor en sus pruebas de auditoría debe validar la conciliación entre la utilidad financiera y la base imponible gravable e identificar la posible existencia de gastos que no cumplan con lo que establece el artículo 8 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta en cuanto a los requisitos para que un gasto sea deducible y que establece como los siguientes:

- Que sean necesarios para generar ingresos, actuales o potenciales.
- Que se haya cumplido con la retención y pago del impuesto fijado por la Ley.
- Que los comprobantes de respaldo estén debidamente autorizados por la Administración Tributaria.

Asimismo, el auditor deberá identificar partidas que de conformidad con el artículo 9 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta clasifiquen como no deducibles pero que hayan sido contabilizados como deducibles.

#### **5.3.4.2. Precios de transferencia**

Los precios de transferencia se regulan en la legislación costarricense mediante el artículo 81 bis de la Ley de Impuesto sobre la Renta (Asamblea Legislativa, 1988) y los artículos 65 al 74 de su reglamento (Ministerio de Hacienda, 1988). El auditor en el análisis de la Información Corporativa de Target o en la validación de transacciones realizadas por Target debe hacer una revisión minuciosa de aquellas que son efectuadas con empresas vinculadas o que puedan ser consideradas entidades vinculadas con el Target. Es

importante validar que dichas transacciones cuenten con el respectivo estudio de precios de transferencia, que dichos estudios se conserven durante el periodo de prescripción y que estén adecuadamente documentadas y que estas transacciones no hayan generado o puedan generar contingencias para el comprador.

En el reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta se establece los métodos bajo los cuáles se puede establecer el Estudio de Precios de Transferencia de forma tal que las transacciones entre vinculadas se realicen bajo el principio de plena competencia o “**Arm’s Length Principle**” sin perjuicio para la Administración Tributaria. Los métodos permitidos establecidos por Dirección General de la Tributación Directa (2019) son los siguientes:

- a) Método del precio comparable no controlado: Consiste en valorar el precio del bien o servicio en una operación entre personas relacionadas al precio del bien o servicio idéntico o de características similares en una operación entre personas independientes en circunstancias comparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia, considerando las particularidades de la operación.
- b) Método del costo adicionado: Consiste en incrementar el valor de adquisición o costo de producción de un bien o servicio en el margen de utilidad habitual que obtenga el contribuyente en operaciones idénticas o similares con personas independientes o, en su defecto, en el que personas independientes aplican a operaciones comparables efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia, considerando las particularidades de la operación. Se considera margen de utilidad habitual el porcentaje que representa la utilidad bruta respecto de los costos de venta.
- c) Método del precio de reventa: Consiste en sustraer del precio de venta de un bien o servicio, el margen de utilidad habitual que aplica el propio revendedor en operaciones idénticas o similares con personas independientes o, en su defecto, el que personas independientes aplican a operaciones comparables efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia, considerando las particularidades de la operación. Se considera

margen de utilidad habitual el porcentaje que representa la utilidad bruta respecto de las ventas netas.

- d) Método de la partición de utilidades: Consiste en asignar la utilidad de operación obtenida por las partes vinculadas, en la proporción que hubiera sido asignada con o entre partes independientes, conforme a lo siguiente:
  - i. Se determinará la utilidad de la operación global mediante la suma de la utilidad de operación obtenida por cada una de las personas relacionadas involucradas en la operación.
  - ii. La utilidad de operación global se asignará a cada una de las personas relacionadas, considerando elementos tales como activos, costos y gastos, u otra variable que refleje adecuadamente lo dispuesto en este párrafo, de cada una de las partes vinculadas, con respecto a las operaciones entre dichas partes vinculadas.
- e) Método del margen neto de la transacción: Consiste en atribuir a las operaciones realizadas con una persona relacionada el margen neto que el contribuyente o, en su defecto, terceros habrían obtenido en operaciones idénticas o similares realizadas entre partes independientes, efectuando, cuando sea preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de las operaciones. El margen neto se calculará sobre costos, ventas o la variable que resulte más adecuada en función de las características de las operaciones.
- f) Adicionalmente se podrá aplicar en forma alternativa al método del numeral a) anterior, la valoración de los bienes con cotización internacional.

#### **5.3.4.3. Salarios no reportados**

De conformidad con el literal h, numeral 1 del artículo 9 de la Ley del Impuesto sobre la Renta (Asamblea Legislativa, 1988) no serán deducibles “Las remuneraciones no sometidas al régimen de cotización de la Caja Costarricense del Seguro Social”.

#### **5.3.4.4. Alquileres a socios fuera de mercado**

En el Listado de Requerimientos de Información para la Debida Diligencia Fiscal debe identificarse los accionistas de la empresa Target así como las empresas relacionadas

y/o subsidiarias así como los negocios que la Empresa Objetivo realiza con estas entidades. Valide la existencia de contratos de alquiler por bienes muebles o inmuebles con tarifas por encima de mercado. El auditor requerirá validar las condiciones en cuanto al precio de mercado para los activos sujetos a contratos. Estos contratos deberán formar parte del estudio de Precios de Transferencia indicado en el apartado 4.3.4.3.

#### **5.3.4.5. Gastos que no corresponden al giro de negocio**

Es usual que en las empresas familiares o unipersonales se contabilicen diversas partidas que corresponden a sus dueños como si fueran gastos del negocio. Si bien, es razonable que los dueños consideren que estos gastos deben ser asumidos por la empresa, el auditor debe validar que esto se constituye en un riesgo para el comprador; es decir, constituye una contingencia fiscal que debe ser cuantificada.

Estos gastos, según lo establecen los literales b) y e) del artículo 9 de la Ley del Impuesto sobre la Renta no se consideran deducibles.

- El literal b) indica que “Los costos o gastos que no hayan tenido su origen en el negocio, actividad u operación que dé lugar a rentas gravadas.
- El literal e) se refiere a “Los gastos en inversiones de lujo o recreo personal” como gastos no deducibles.

#### **5.3.4.6. Facturación de productos en categoría de exentos**

El auditor deberá considerar en su análisis si el Target tiene la práctica de contabilizar ingresos en categoría de exentos utilizando para ello una mala interpretación tanto de la Ley del Impuesto sobre la Renta como de la Ley del Impuesto al Valor Agregado. Estas prácticas podrían tener no solamente un impacto en la determinación de los impuestos pagados y por lo tanto la contingencia respectiva; sino que puede tener consecuencias más graves que deberán ser analizadas a la luz de los hallazgos y la interpretación que el auditor haga de los mismos. Se podría estar ante la figura que establece el artículo 92 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios correspondiente al “Fraude a la Hacienda Pública”. (Asamblea Legislativa, 1971)

#### **5.3.4.7. Gastos de capital contabilizados como gastos corrientes**

Verificar el tratamiento de las partidas de gastos por mantenimiento, reparaciones o cuentas similares asociadas con los activos que conforman la partida de Propiedad, Planta y Equipo es altamente recomendable para evitar que la administración de Target haya contabilizado partidas de gastos que puedan ser objetadas por la Administración Tributaria como un gasto deducible en virtud de que son gastos de capital que a propósito o por mala práctica se contabilicen como gastos corrientes. En este sentido, el auditor debe validar que este tipo de gastos estén de conformidad a lo que establece la Ley del Impuesto sobre la Renta en su artículo 9, literal a). (Asamblea Legislativa, 1988)

#### **5.3.4.8. Contratos de arrendamiento financiero calificados como operativos**

Debe verificarse el adecuado tratamiento de los contratos de arrendamiento que el Target haya establecido con diversos proveedores y que los mismos se contabilicen de conformidad a lo que establece el decreto No 32786 y que define para efectos de tratamiento fiscal tres modelos de arrendamiento a saber: (Ministerio de Hacienda, 2005)

- Arrendamiento asimilable a una compraventa a plazos
- Arrendamiento operativo
- Arrendamiento operativo en función financiera

#### **5.3.4.9. Revaluación de activos**

De conformidad con la Ley del Impuesto sobre la Renta y su Reglamento así como la resolución DGT-R-029-2018 las normas aplicables son la NIC 16 y NIC 36 para efectos del tratamiento de la Propiedad, Planta y Equipo y su eventual deterioro (Dirección General de Tributación Directa, 2018). La resolución indicada deja claramente establecido que la depreciación por revaluación no procede como un gasto deducible; por lo tanto, el auditor en su revisión debe validar que la base imponible del Impuesto sobre la Renta no esté siendo afectada por este concepto.

#### **5.3.4.10. Ingresos y Gastos por diferencial cambiario**

Los gastos por diferencial cambiario podrían ser una potencial contingencia si los mismos son generados por pasivos no asociados a actividades generadoras de rentas gravables de conformidad a lo que establece el literal f) del Reglamento a la Ley de Impuesto sobre la Renta. (Ministerio de Hacienda, 1988)

El auditor debe considerar que la Renta Bruta del Target y su base imponible consideren también los ingresos por diferencial cambiario si lo hubiere. En ese sentido el artículo 5 de la Ley del Impuesto sobre la Renta establece “Las diferencias cambiarias originadas en activos o pasivos, que resulten entre el momento de realización de la operación y el de percepción del ingreso o pago del pasivo, o el del cierre del periodo fiscal, constituirán una ganancia gravable o una pérdida deducible en su caso, en el periodo fiscal”

#### **5.3.4.11. Valoración de inversiones**

La resolución DGT-R-029-2018 aclaró el tratamiento de diversos temas, entre ellos el tratamiento fiscal de las inversiones que en su artículo 5 define que los ingresos son gravables y los gastos son deducibles si corresponden a una actividad habitual del Target (Dirección General de Tributación Directa, 2018). El auditor debe validar la existencia de este tipo de activos y que el tratamiento que se haya dado a la compra y/o venta.

Dado que el artículo 3 de la misma resolución no acepta como base la medición de estados financieros el valor razonable o de mercado, de existir variaciones de valor contabilizadas por deterioro en el valor de los activos financieros, no se podrán considerar como parte de la base imponible.

#### **5.3.4.12. Cuentas por cobrar dadas de baja sin cumplir con Ley ISR**

El literal e) del artículo 8 de la Ley del Impuesto sobre la Renta y el literal g) del artículo 12 del reglamento de la citada ley establecen los criterios que deben ser considerados para clasificar una cuenta incobrable (Ministerio de Hacienda, 1988). Cualquier cuenta dada de baja que no cumpla con estos criterios será sujeta de reversión para efectos de la base imponible del periodo fiscal en que se haya dado el registro y se constituye en

una contingencia fiscal para el comprador. La cuantía del registro será un factor determinante para un análisis más exhaustivo por parte de la Administración Tributaria, de modo que el auditor debe aplicar una rigurosidad mayor al análisis según sea la cuantía de esta. Los criterios que de conformidad al reglamento de la ley del Impuesto sobre la Renta califican a una cuenta como manifiestamente incobrable son los siguientes:

- Deben ser originadas del giro habitual del negocio.
- El contribuyente debe identificar las razones que justifiquen el tratamiento.
- Aquellas cuentas dadas de baja y que sean objetadas por la administración podrán ser registradas en el periodo siguiente en el tanto cumplan con los siguientes criterios:
  - Demostrar que fueron hechas las gestiones ante los tribunales comunes para su cobro.
  - Hayan transcurrido 24 meses posteriores a la fecha de vencimiento sin que se haya realizado abono alguno. (Dirección General de la Tributación Directa, 2019)

#### **5.3.4.13. Desecho de inventarios, retiro o robo**

Los retiros de inventario por deterioro o los faltantes de inventario deben validarse que hayan sido tratados según los establece la resolución DGT-R- 029-2018 de la Dirección General de Tributación Directa y que indica lo siguiente:

##### **4. Faltantes injustificados:**

Los faltantes de inventario se deben valorar sobre el precio normal de venta de las mercancías y no sobre el precio de adquisición o costo de la mercancía, es decir, si existe un faltante de mercancía y no existen pruebas que demuestren a qué se debe el faltante, se presume que la mercancía fue vendida al precio normal de venta y por lo tanto se da el hecho generador del impuesto. Si no consta que la mercancía fue destruida, robada, hurtada o auto consumida, se debe considerar como un faltante de mercancía gravada. Por lo que se estaría ante un hecho

generador, y es procedente el cobro del impuesto en mención con base al precio normal de venta de la mercancía. (Dirección General de Tributación Directa, 2018)

Si los faltantes están debidamente comprobados y respaldados por una certificación de un contador público autorizado “no se podrá considerar como autoconsumo y no se consideran débito para efectos del impuesto general sobre las ventas”. (Dirección General de Tributación Directa, 2018)

#### 5.4. Manual de Procedimientos y Diagrama de Flujo de los procedimientos de Due Diligence Financiero y Fiscal

A continuación se describe mediante un manual de procedimientos, los pasos necesarios para realizar un Due Diligence Financiero y/o Fiscal:

**Tabla 10. Manual de Procedimientos de Due Diligence Financiero y Fiscal**

<b>Tabla N° Manual de procedimientos de Due Diligence Financiero y Fiscal Noviembre 2021</b>		
<b>Paso #</b>	<b>Descripción</b>	<b>Responsable</b>
<b>1</b>	Contacto con la intención de adquirir la empresa objetivo y proceder a plantear la propuesta de compra.	<b>Comprador / Cliente - Empresa objetivo / vendedor</b>
<b>2</b>	Etapas de valoración de empresas: proceder con la solicitud de información a la empresa objetivo con el fin de conocer el estado de la empresa. Realizar un examen de los estados financieros.	<b>Comprador / Cliente</b>
<b>3</b>	Brindar la información de la valoración de la empresa.	<b>Empresa objetivo / vendedor</b>
<b>4</b>	Oferta no vinculante: Presentar la oferta inicial (el precio de venta de la empresa), en caso de llegar a un acuerdo sobre el precio de venta, continuar el proceso, en caso de que no estar de acuerdo, terminar el proceso de la negociación.	<b>Empresa objetivo / vendedor</b>
<b>5</b>	Auditoría de compra: Proceder con la gestión del proceso de Due Diligence para determinar riesgos y contingencias que posea la empresa objetivo.	<b>Comprador / Cliente</b>

**Tabla N°**  
**Manual de procedimientos de Due Diligence Financiero y Fiscal**  
**Noviembre 2021**

<b>Paso #</b>	<b>Descripción</b>	<b>Responsable</b>
<b>6</b>	Contratar a los profesionales necesarios para realizar el Due Diligence, quienes pueden pertenecer a la empresa o ser subcontratados, por ejemplo, profesionales como abogados y CPA para el desarrollo del Due Diligence Legal, Fiscal y Financiero. También aplica para otros tipos de Due Diligence donde se requiere especialistas de distinta índole.	<b>Comprador / Cliente</b>
<b>7</b>	Reunirse con el comprador para establecer los objetivos del encargo y establecer el personal necesario para la realización del Due Diligence Fiscal y/o Financiero. También aplica para otros tipos de Due Diligence.	<b>Equipo de Trabajo / Auditor</b>
<b>8</b>	Poner a disposición el equipo de trabajo necesario para atender las futuras peticiones de información.	<b>Empresa objetivo / vendedor</b>
<b>9</b>	Proceder con la planeación del encargo, mediante la definición de los objetivos, alcance, limitaciones, costos y recursos necesarios para la ejecución del encargo.	<b>Equipo de Trabajo / Auditor</b>
<b>10</b>	Generar la carta de aceptación del encargo para establecer términos y condiciones de la auditoría de compra.	<b>Equipo de Trabajo / Auditor</b>
<b>11</b>	Recibir la carta de encargo, y analizar la situación, en caso de no ser aceptada, volver al paso 10. Sí acepta; continuar con el proceso de Due Diligence Fiscal y/o Financiero. Aplica para los otros tipos de Due Diligence.	<b>Comprador / Cliente</b>
<b>12</b>	Fase de investigación: conocida como etapa de estudio. Iniciar la recolección de información del prospecto de inversión de la empresa objetivo y análisis del entorno económico.	<b>Equipo de Trabajo / Auditor</b>
<b>13</b>	Establecer la lista de requerimientos necesaria, mediante una data room, basada en los acuerdos de la carta de encargo y objetivo del Due Diligence Financiero y Fiscal.	<b>Equipo de Trabajo / Auditor</b>
<b>14</b>	Recibir la lista de requerimientos solicitada y proceder con la preparación de la información pretendida. Generalmente, esta información es manejable mediante medios digitales y la utilización de software específico de auditoría.	<b>Empresa objetivo / vendedor</b>

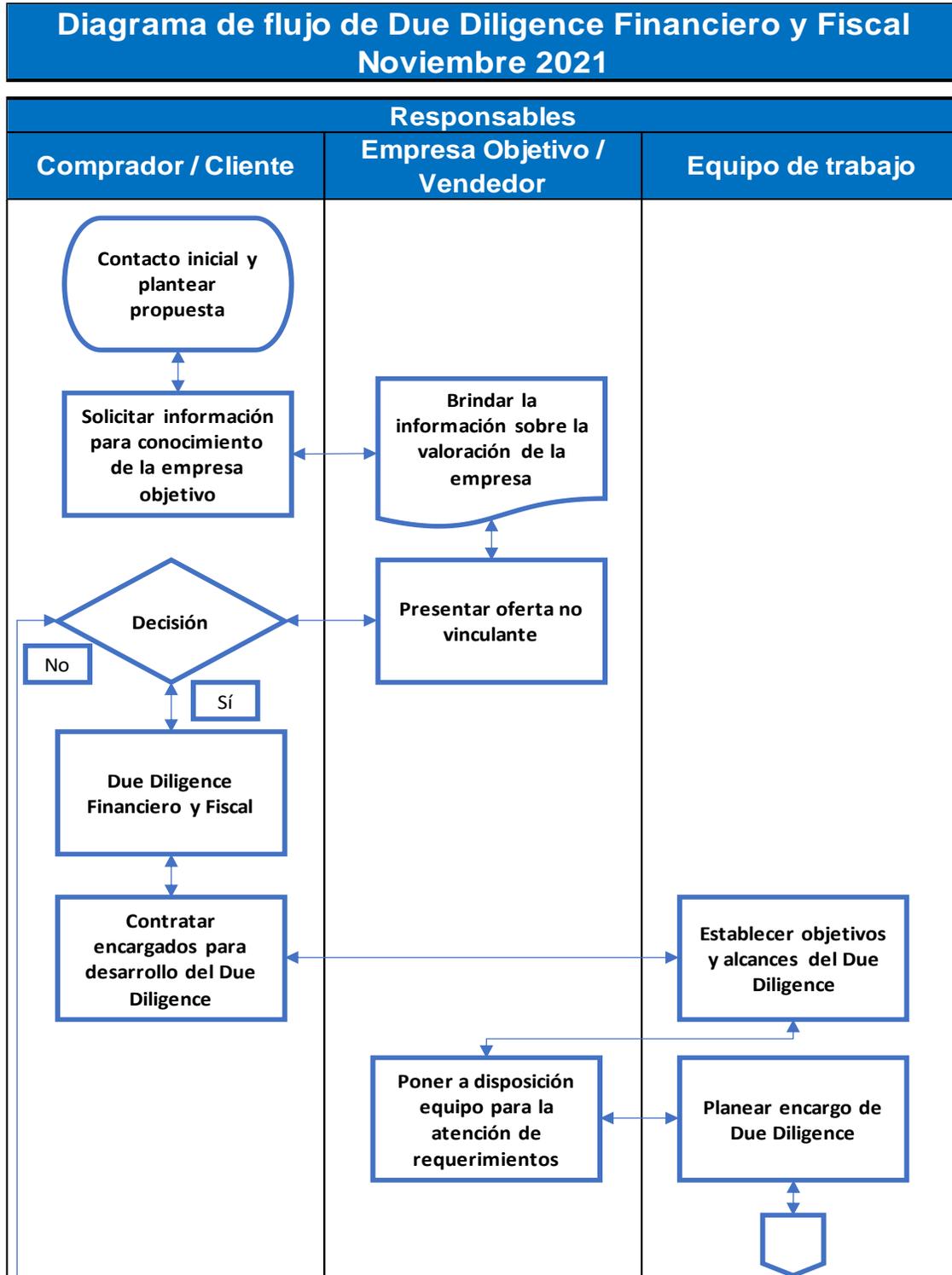
**Tabla N°**  
**Manual de procedimientos de Due Diligence Financiero y Fiscal**  
**Noviembre 2021**

<b>Paso #</b>	<b>Descripción</b>	<b>Responsable</b>
<b>15</b>	Proceder con el análisis de la información obtenida de la lista de requerimientos y aplicar lo descrito en la guía del Due Diligence Financiero y/o Fiscal, también aplica para otros tipos de Due Diligence. Tomar en cuenta la realización de constantes reuniones para la aclarar dudas y disponer de un contacto por parte del vendedor para las futuras consultas.	<b>Equipo de Trabajo / Auditor</b>
<b>16</b>	Fase de confirmación de datos: Proceder con la recopilación de información extra para soporte de la situación y la aclarar consultas con el vendedor.	<b>Equipo de Trabajo / Auditor</b>
<b>17</b>	Proceder con la realización de una reunión con el Comprador / Cliente y Empresa objetivo / Vendedor, y abarcar resultados provisionales, intercambiar información clave y evacuar dudas.	<b>Equipo de Trabajo / Auditor</b>
<b>18</b>	Consolidar la información sobre los procedimientos realizados y generar conclusiones para el informe, esto mediante el resumen de hallazgos.	<b>Equipo de Trabajo / Auditor</b>
<b>19</b>	Fase de emisión del informe final de resultados: Generar el informe final de resultados del Due Diligence Fiscal y/o Financiero.	<b>Equipo de Trabajo / Auditor</b>
<b>20</b>	Realizar una reunión para la presentación del informe final de resultados a los interesados.	<b>Equipo de Trabajo / Auditor</b>
<b>21</b>	Analizar el informe generado, en caso de declinar con el proceso, decisión basada con respecto al informe, terminar la negociación, en caso de seguir con el proceso, continuar con el siguiente punto.	<b>Comprador / Cliente</b>
<b>22</b>	Oferta vinculante: Iniciar una nueva propuesta sobre la compra de la empresa objetivo, en caso de ser necesario, contabilizar las inconsistencias detectadas y ofrecer un nuevo precio de compra.	<b>Comprador / Cliente</b>
<b>23</b>	Analizar la propuesta, en caso de no aceptar, terminar con la negociación. En caso de aceptar, continuar con el siguiente punto.	<b>Empresa objetivo / vendedor</b>
<b>24</b>	Etapa de cierre de transacción: Proceder con la adquisición de la empresa objetivo, mediante dos formas: Firma de la operación mercantil o la integración efectiva de los dos negocios.	<b>Empresa objetivo / vendedor y Comprador / Cliente</b>
<b>25</b>	<b>Fin de proceso.</b>	

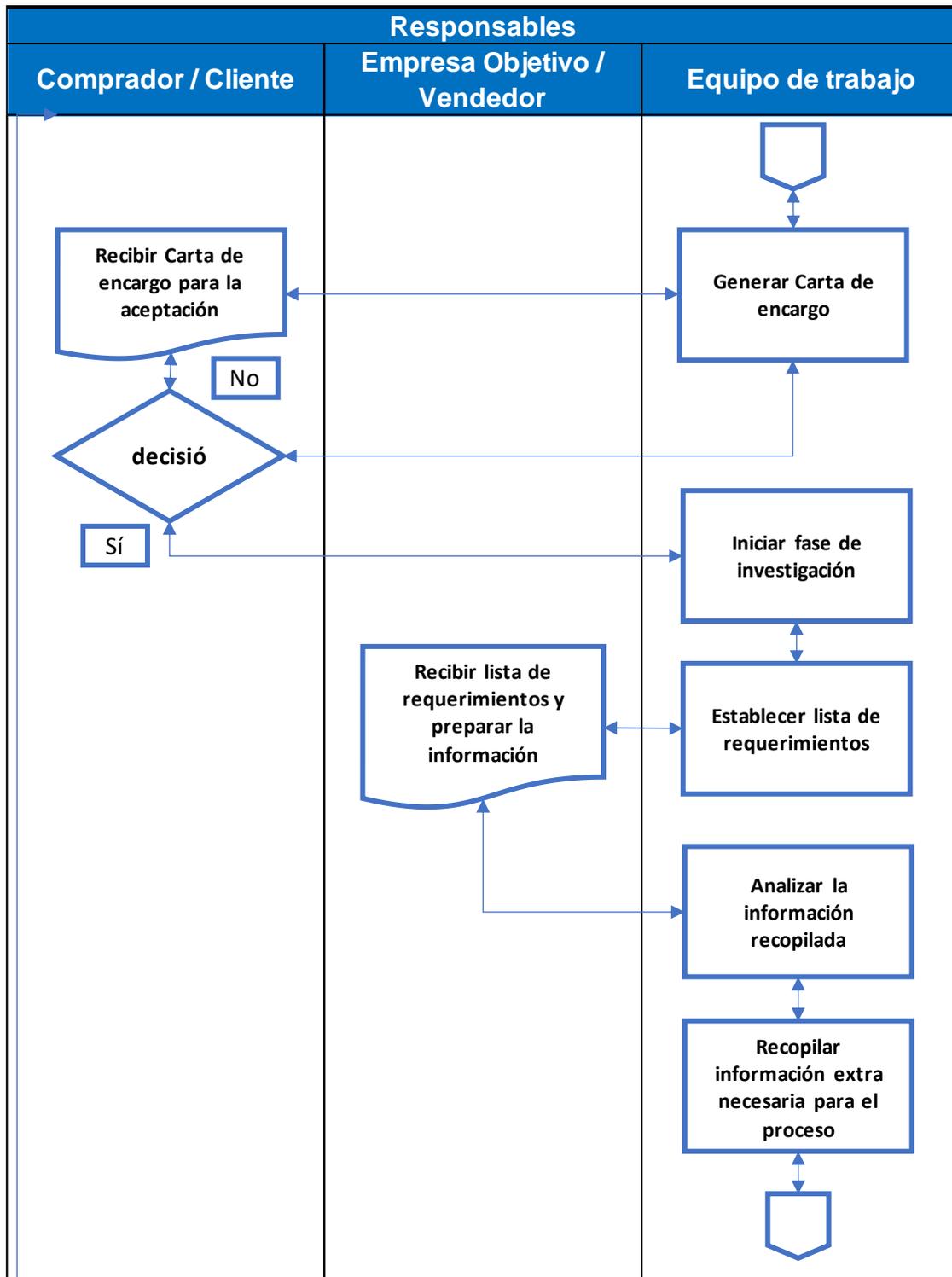
**Fuente: Elaboración propia.**

Además, para la representación gráfica de dicho procedimiento, se adjunta el diagrama de flujo, el cual muestra de una manera más simple los pasos a seguir:

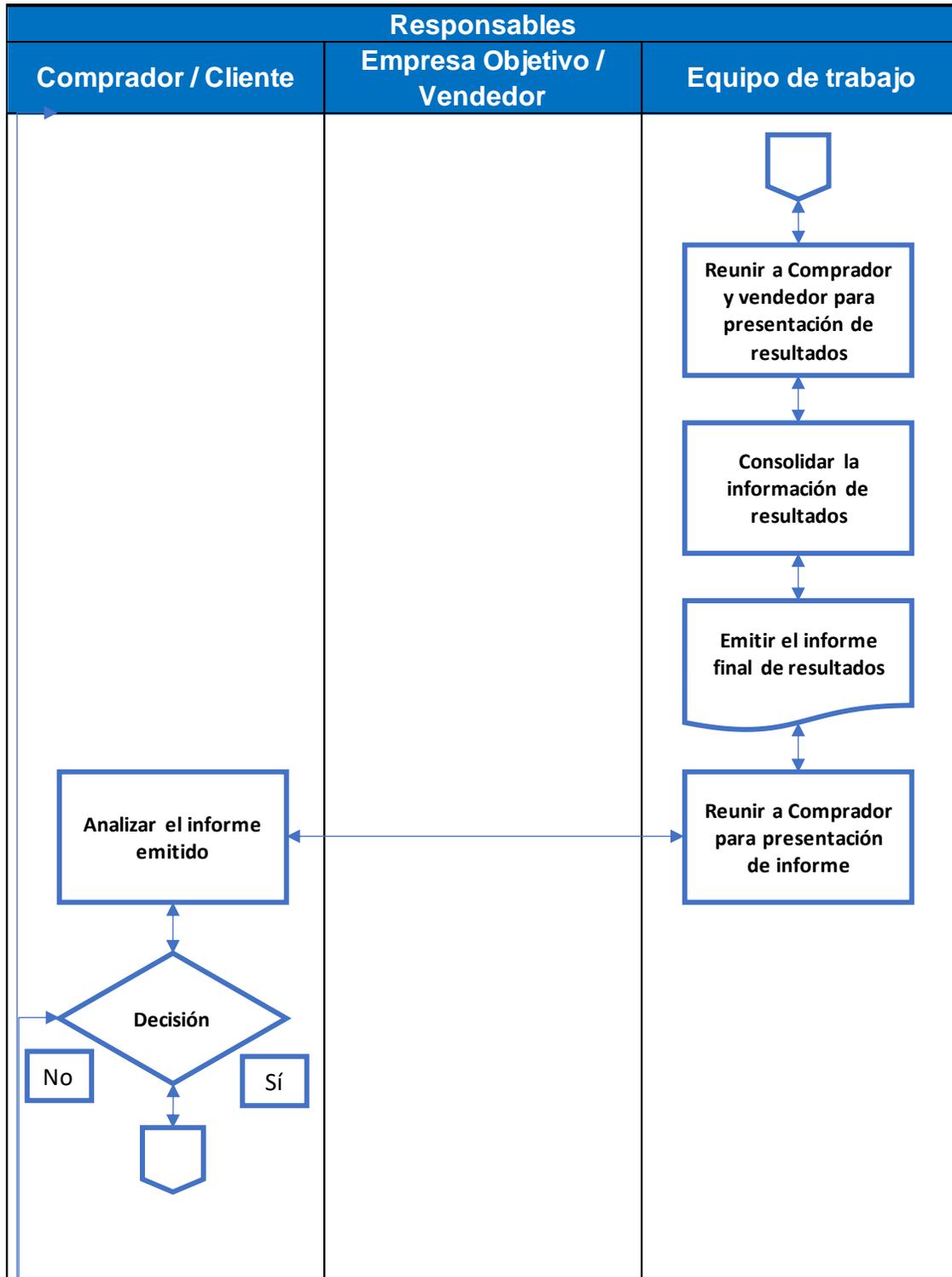
**Tabla 11. Diagrama de Flujo de Due Diligence Financiero y Fiscal**



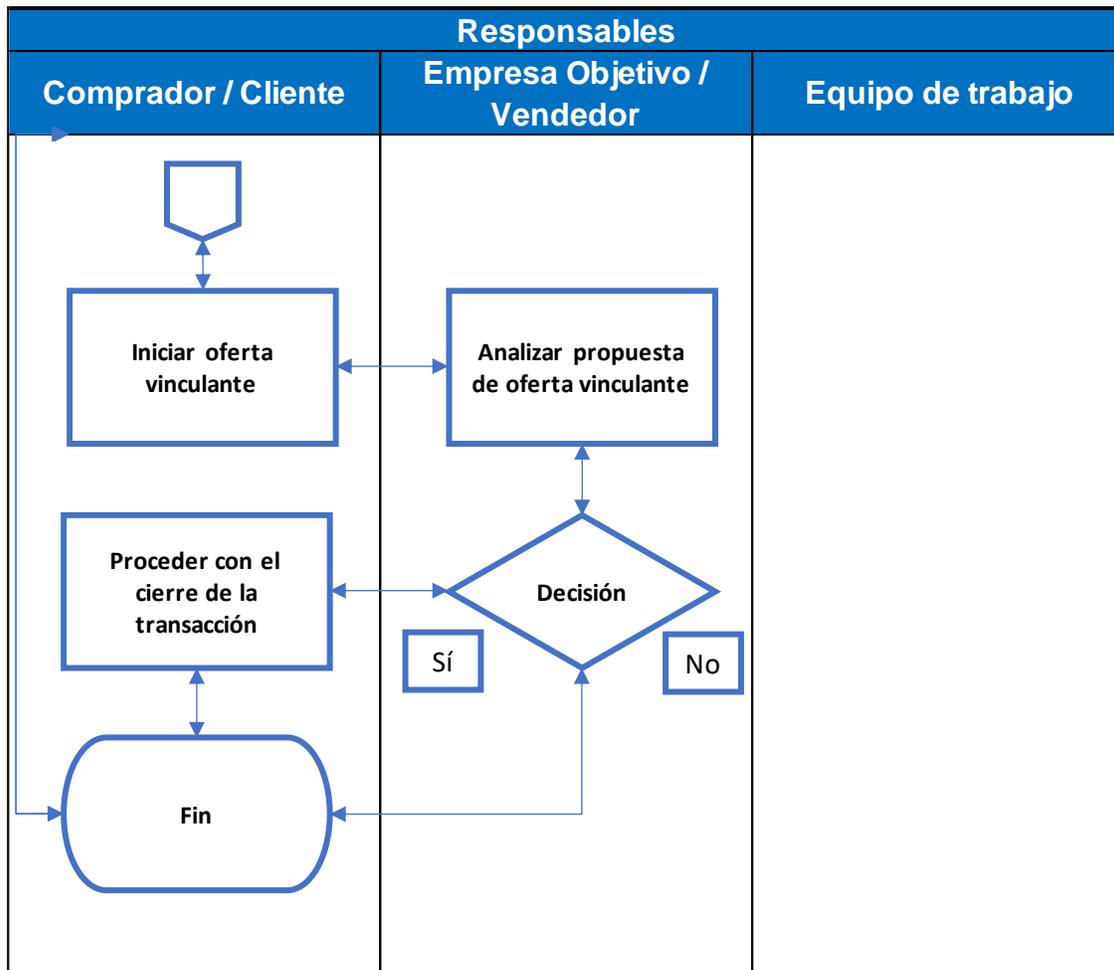
## Diagrama de flujo de Due Diligence Financiero y Fiscal Noviembre 2021



## Diagrama de flujo de Due Diligence Financiero y Fiscal Noviembre 2021



## Diagrama de flujo de Due Diligence Financiero y Fiscal Noviembre 2021



**Fuente: Elaboración propia**

## Capítulo 6. Conclusiones y Recomendaciones

Basados en la propuesta anterior, se procede con las conclusiones y recomendaciones del proyecto:

### 6.1. Conclusiones

- Las auditorías de compra pueden variar según los intereses del comprador, ya que al adquirirse una empresa los tipos de Due Diligence que se llevan a cabo serán decisión de la persona que contrata el servicio (comprador).
- La valoración de la empresa se considera como la base fundamental para iniciar el proceso de negociación, seguido de una oferta no vinculante y posteriormente el Due Diligence.
- El Due Diligence es una etapa esencial en lo que respecta a una compra de una empresa, dado que, por medio de esta herramienta se obtiene información como riesgos y contingencias que el comprador debe tener en cuenta al momento de decidir si adquiere una empresa, además, se logran datos fundamentales para revalidar la oferta de compra y plasmarla en la negociación con el vendedor.
- La carta de encargo para la elaboración de una Debida Diligencia es sumamente funcional, debido a que, en esta se indican los factores más importantes a tomar en cuenta en la realización de la auditoría de compra como establecer los límites, recursos necesarios, la claridad y logro de los objetivos definidos.
- Se brinda una lista de requerimientos, la cual contempla información básica que se debe solicitar al vendedor de la empresa objetivo, dichos datos permiten el desarrollo del análisis del Due Diligence y por tanto, poder detectar los posibles riesgos y contingencias que afectarán la negociación de la compra.
- Cabe recalcar que estos requerimientos son mínimos y que el auditor, tomando en cuenta el objetivo del comprador, deben solicitar la información necesaria y suficiente para la auditoría de compra, y brindarle al comprador los datos que precisa para la toma de decisiones.
- Se describen algunas pruebas de revisión y validación, según la información básica solicitada en la lista de requerimientos, para que el auditor, comprador y vendedor posean una noción de la aplicación de un Due Diligence Financiero, ya que, por

medio de estas pruebas se pueden detectar los riesgos y contingencias de la empresa objetivo.

- Se adjunta un formato de un informe final de resultados, el cual representa la información mínima que debe incluir este, con las respectivas aclaraciones a tomar en cuenta según el trabajo realizado, además de los hallazgos encontrados, la cual es la parte fundamental del desarrollo de este tipo de trabajos.

Es importante aclarar que de acuerdo con este informe, el comprador tomará la decisión que más le convenga y por lo tanto el auditor debe orientar de la forma más profesional y ética posible para que la información sea totalmente útil.

- La guía básica de la Debida Diligencia Financiera brinda la información mínima que debe conocer un auditor para la realización de este trabajo, esto no inhibe que el auditor vaya más allá de esta guía y solicite la información suficiente.
- Al mismo tiempo, es una herramienta útil que provee al comprador y vendedor de una empresa objetivo de antemano el conocimiento sobre el procedimiento que se va a realizar y se dispongan a cooperar con el auditor para alcanzar los objetivos propuestos.
- La debida diligencia fiscal es la herramienta mediante la cual, una vez identificadas las contingencias, sirve de base para establecer el fondo de contingencias de la transacción. De igual forma, sirve de base para establecer la vida del fondo de contingencias en función del plazo de prescripción al que estén sujetos los hallazgos.
- La debida diligencia fiscal, según sean los hallazgos obtenidos durante la auditoría de compra, es determinante para establecer la estructura legal de la transacción. Según sea el nivel de contingencias y riesgos asociados a la empresa objetivo, la transacción puede establecer como una venta de acciones, la venta de establecimiento mercantil o desechar la transacción.
- El auditor debe ser cuidadoso en su revisión, debe procurar entender en la entrevista preliminar la estructura accionaria y la estructura de sociedades (cuando corresponda) con lo cual se pueda establecer contingencias asociadas a transacciones con partes relacionadas.

## 6.2. Recomendaciones

- Es necesario que el Contador Público Autorizado posea un conocimiento amplio de la empresa considerando el mercado en el que opera y la legislación.
- Se insta a utilizar la propuesta de este proyecto para cubrir el vacío existente, y de esta manera establecer la base de la información necesaria para la elaboración de un Due Diligence Financiero y Fiscal.
- Se recomienda la utilización de la carta de encargo para la auditoría de compras, dado que de esta forma, se constituye la formalización del trabajo y el establecimiento de los objetivos a alcanzar al finalizar el trabajo.
- Se recomienda la valoración de las posibles causas de riesgos y contingencias en la realización del análisis de la información, y aplicar las pruebas o elementos necesarios y suficientes para determinar dichas afectaciones.
- Ser totalmente transparente y evidenciar todas las posibles situaciones que se encuentran de una debida diligencia e informar y comunicar asertivamente los hallazgos.
- Los accionistas de la empresa, previo a una transacción, deberían ejecutar un proceso de auditoría fiscal como una herramienta para identificar preliminarmente las contingencias asociadas a su negocio y poder iniciar acciones correctivas.
- El comprador debe contratar para cualquier transacción sujeta de una adquisición, independientemente de su tamaño, una auditoría fiscal.
- Es recomendable para el accionista vendedor, utilizar un asesor fiscal en el análisis de los resultados que le sean presentados por el comprador así como en la negociación del fondo de contingencias.

## Referencias

- Amat Salas, O. (2019). *Valoración y compraventa de empresas*. Barcelona: Profit Editorial.
- AOB Auditores. (2021). *AOB Auditores*. From <https://aobauditores.com/auditoria-due-diligence/auditoria-compras/>
- Asamblea Legislativa. (1971, julio primero). Código de Normas y Procedimientos Tributarios y sus reformas.
- Asamblea Legislativa. (1988). Ley del Impuesto sobre la Renta y sus reformas.
- Asamblea Legislativa. (2021, Abril 09). Código de Comercio. *Ley N° 3284*. San José, Costa Rica.
- Aznar, J., Cayo, T., & Cevallos, D. (2016). *Valoración de empresas. Métodos y casos prácticos para pequeñas y medianas empresas*. Valencia: Editorial Universitat Politècnica de València.
- Blanco, H. M. (2018, enero 23). *La República.co*. From <https://www.larepublica.co/globoeconomia/inversion-extranjera-directa-y-fusiones-y-adquisiciones-disminuyeron-en-2017-2591386>
- Cano, C. E. (2016). *La auditoría, origen y evolución*. Bogotá, Colombia.
- Carballo Acevedo, I. A. (2016, Marzo). *Universidad de El Salvador*. From <http://ri.ues.edu.sv/>
- Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica. (2021, Octubre). *Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica*. From [https://www.ccpa.or.cr/despachos\\_servicios/](https://www.ccpa.or.cr/despachos_servicios/)
- Comisión para promover la Competencia. (2021, septiembre). *Coprocom*. From <https://www.coprocom.go.cr/buscador/Default.aspx?tipobuscador=1>

- Cordero, C. (2021, Febrero 07). *El Financiero*. From *El Financiero*: <https://www.elfinancierocr.com/pymes/gerencia/que-se-establece-en-un-acuerdo-previo-y-que-se/SUDJS4C XK5D5JLGACYSV4WGAHA/story/>
- Deloitte. (2021). From <https://www2.deloitte.com/br/en/pages/strategy-operations/articles/fusoes-aquisicoes-due-diligence-tecnologia.html>
- Deloitte. (n.d.). Requerimientos de información Due Financiero y Fiscal. Costa Rica. Retrieved Setiembre 20, 2021
- Dirección General de la Tributación Directa. (2019, junio 17). Reglamento a Ley del Impuesto sobre la Renta. *artículo 2° del decreto ejecutivo N° 41818 del 17 de junio de 2019*.
- Dirección General de Tributación Directa. (2018, junio quince). Criterio interpretativo sobre la aplicación de las normas internacionales de información Financiera respecto a la Normativa Tributaria. San José.
- El Orden Mundial. (2021, marzo 19). *El Orden Mundial*. From <https://elordenmundial.com/empresas-multinacionales/>
- Elizalde Marín, L. (2018). Auditoría Financiera como proceso para la toma de decisiones gerenciales. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. From <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/10/auditoria-financiera-decisiones.html>
- Fernández, P. (2020, Octubre). *Técnica Contable y Financiera*. From Métodos de valoración de empresas: <http://web.a.ebscohost.com.ezproxy.itcr.ac.cr/ehost/detail/detail?vid=2&sid=4d03c640-a9cf-456d-a337-3ce2989bb95a%40sdc-v-sessmgr01&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZI#AN=146591949&db=fap>
- Fondo Monetario Internacional. (2000). *La Globalización: ¿Amenaza u oportunidad?* Washington.

- Godoy, P. A. (2012). *Revista de Investigación Aplicada en Ciencias Empresariales*, 19-36. From <https://revistas.uv.cl/index.php/IACE/issue/view/179>
- González Varadé, P. (2019, Agosto 08). *ilp Abogados*. From <https://www.ilpabogados.com/los-10-pasos-de-una-adquisicion-fusiones-y-adquisiciones/>
- González, R. (2015, marzo 21). Columna Tributaria: Debida Diligencia. *Economía y Finanzas*. From <https://www.elfinancierocr.com/economia-y-politica/columna-tributaria-debida-diligencia/VKPTMNN235HUXHOK27NJ3QUZ2Y/story/>
- Hernández, E. A. (2013). *Evaluación de Proyectos y Valuación de Empresas*. México: Editorial Trillas.
- IFRS Foundation. (2021, Agosto 22). *Combinaciones de Negocios (NIIF 3)*. From <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-3-business-combinations.html/content/dam/ifrs/publications/html-standards/spanish/2021/issued/ifrs3/>
- International Auditing and Assurance Standards Board. (2018). Norma Internacional de Control y Calidad 1. apartado 3.
- International Auditing and Assurance Standards Board. (2021, Octubre 17). *Norma Internacional de Servicios Relacionados 4400*. From <https://www.iaasb.org/publications/manual-de-pronunciamientos-internacionales-de-control-de-calidad-auditor-revisi-n-otros-encargos-de>
- International Auditing Assurance Board. (2018). Norma Internacional de Control y Calidad 1.
- Iriarte Ibarquen, A., San Sebastián Carrera, A., & Sainz Marquínez, A. (2013). *Guía para la Transmisión de Empresas*. Madrid: Dirección General de la Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa.

- Iriarte, A., San Sebastián, A., & Sainz, A. (2013, Agosto). *Gobierno de España: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo*. From <http://www.ipyme.org>
- López, R. (2005). *Kérwá: Repositorio Institucional de la Universidad de Costa Rica*. From <https://www.kerwa.ucr.ac.cr/handle/10669/73125>
- MexDer. (2021). From [http://www.mexder.com.mx/wb3/wb/MEX/MEX\\_Repositorio/\\_vtp/MEX/1ef6\\_publicaciones/\\_rid/21/\\_mto/3/Las\\_30\\_preguntas.pdf](http://www.mexder.com.mx/wb3/wb/MEX/MEX_Repositorio/_vtp/MEX/1ef6_publicaciones/_rid/21/_mto/3/Las_30_preguntas.pdf)
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2019, Abril 10). From Estudio Situacional de las Pyme: <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/estudios/2019/pyme/pcp.pdf>
- Ministerio de Hacienda. (1988, Septiembre). Reglamento a la Ley del Impuesto sobre la renta y sus reformas, decreto No 18445-H.
- Ministerio de Hacienda. (2005, diciembre seis). Medidas tendientes a evitar el abuso en detrimento del interés fiscal de la figura del Leasing. San José, Costa Rica.
- Monge González, R., & Lizano Fait, E. (1997). *Apertura económica e industrialización de Costa Rica*. San José: Litografía e Imprenta Lil.
- Morris, J. (1984). *Acquisitions, divestitures and corporate joint ventures; an accounting, tax and systems guide for the financial professional*. New York: Wiley.
- OBS Business School. (2021, Marzo 30). *OBS Business School*. From <https://www.obsbusiness.school/blog/fusiones-y-adquisiciones-de-empresas-cuando-hacerlo>
- One to One. (2021, Setiembre 20). Retrieved Setiembre 20, 2021 from One to One Corporate Finance: <https://www.onetoonecf.com/es/espanol-fases-del-proceso-de-venta-de-una-empresa/>

- Pacheco, J. (2015, Junio). *Revista Judicial, Costa Rica*. From *Revista Judicial, Costa Rica*:  
[https://escuelajudicialpj.poder-judicial.go.cr/Archivos/documentos/revs\\_juds/Revista%20116/PDFs/07-due\\_diligence.pdf](https://escuelajudicialpj.poder-judicial.go.cr/Archivos/documentos/revs_juds/Revista%20116/PDFs/07-due_diligence.pdf)
- PWC. (2021, julio). *pwc*. From <https://www.pwc.com/gx/en/services/deals/trends.html>
- Real Academia Española. (2021, Agosto 18). *Real Academia Española*. From <https://dle.rae.es/empresa>
- Red autónomos. (2021, Setiembre 20). *Red Autónomos*. From *Due Diligence*:  
<https://redautonomos.es/compraventa-empresas/due-diligence>
- Restrepo, I. (2008, Octubre 17). *Dialnet*. Retrieved Agosto 16, 2021 from <https://dialnet.unirioja.es>
- Tapia, G. N. (2016, Octubre). *Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales. Universidad Nacional de Salta*. From [https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/fe/material\\_de\\_estudio/material/Tipos%20de%20due%20diligence%20y%20control%20estrategico%20financiero%20en%20las%20valuaciones%20de%20FA.pdf](https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/fe/material_de_estudio/material/Tipos%20de%20due%20diligence%20y%20control%20estrategico%20financiero%20en%20las%20valuaciones%20de%20FA.pdf)
- Valencia González, G. (2016). *Due Diligence. Auditoría de compra en fusiones y adquisiciones*. México: Thomson Reuters.
- Vargas, C. (2019, enero). *KMPG, México*. From <https://www.delineandoestrategias.com.mx/blog-de/que-se-debe-tener-en-cuenta-antes-de-adquirir-un-negocio>

## Glosario

**Auditoría de compra:** un proceso que posee como objetivo detectar los riesgos existentes para el posible comprador que se pueden producir en una operación de compraventa de una empresa, una línea de negocio o un grupo empresarial completo (AOB Auditores, 2021).

**Adquisición:** la adquisición de empresas es un acuerdo mediante el cual una empresa adquiere parcialmente o en su totalidad a otra compañía (OBS Business School, 2021)

**Contingencias:** las contingencias son hechos futuros que la empresa tiene y que por alguna circunstancia no se encuentran constituidos como pasivos en el balance (Restrepo, 2008)

**Due Diligence / Debida Diligencia:** Due Diligence es el término en inglés que al español significa Debida Diligencia. Este término es también utilizado para referirse a una Auditoría de Compra.

**Due Diligence ambiental:** se encuentra relacionado al estudio del impacto que tiene la empresa sobre el ambiente, la utilización de los recursos naturales y los permisos para su funcionamiento.

**Due Diligence financiero:** en el Due Diligence Financiero se evalúa la oportunidad y los riesgos financieros con los que cuenta la empresa (Iriarte, San Sebastián, & Sainz, 2013).

**Due Diligence fiscal:** comprende la revisión de deuda tributaria no expuesta por la empresa y/o propuestas de ayuda en casos de problemas tributarios (Restrepo, 2008).

**Due Diligence legal:** estudio de la situación legal de la empresa para lo cual se analizan rubros como la duración, litigios, contratos, actas de asamblea, acciones, estatutos y dividendos (López, 2005).

**Deal breaker:** hace referencia a la cancelación de una transacción o negociación de Due Diligence provocado por factores de riesgo identificados (Deloitte, 2021)

**EBITDA:** EBITDA por sus siglas en inglés “Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization” son las Ganancias antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y

Amortización. Una herramienta que se utiliza en la valoración de empresas, la cual indica el beneficio que genera una empresa basándose únicamente en la operación de esta.

**Oferta no vinculante:** es la etapa de la negociación en la cual se plantea una propuesta al comprador del precio que se pretende obtener para la venta de la empresa (Cordero, 2021)

**Oferta vinculante:** es el documento en el que se ratifica los términos finales para ejecutar la transacción de compra de una compañía.

**Put/call:** Una opción Call es un contrato que da a su comprador el derecho, pero no la obligación, a comprar un subyacente (activo, acciones...) a un precio predeterminado o Precio de Ejercicio, durante o antes de una fecha concreta denominada "Fecha de Vencimiento". Una opción Put da a su comprador el derecho, pero no la obligación, a vender un subyacente a un precio predeterminado o Precio de Ejercicio, durante o antes de una fecha concreta llamada "Fecha de Vencimiento" (MexDer, 2021).

**Target:** es la empresa objetivo que se valora adquirir y que por tal motivo será a la cual se aplique la auditoría de compra.



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).