

Qué Esperar Durante La Diligencia Debida En Volaris Group



ACERCA DEL PROCESO DE DILIGENCIA DEBIDA

El proceso de diligencia debida es donde tanto el comprador como el vendedor buscan validar suposiciones sobre el estado actual de su relación para el futuro. Este proceso suele durar entre 4 y 8 semanas, pero depende de la complejidad del negocio que se adquiere y de la asignación de recursos de ambas partes.

El comprador suele proporcionar una lista de verificación de diligencia debida para priorizar los documentos necesarios para su revisión. Luego, se configura una sala de datos virtual para que los proveedores puedan cargar esos documentos. Si bien este proceso se puede realizar de forma remota, ambas partes deben prepararse para unos días de diligencia debida in situ. La diligencia debida in situ le brinda al comprador la oportunidad de reunirse con los empleados y clientes clave del vendedor.



ACTORES CLAVE Y SU PAPEL EN LA DEBIDA DILIGENCIA: EL COMPRADOR



1 DEFENSOR EMPRESARIAL

El defensor empresarial es la fuerza impulsora detrás de la adquisición, ya que en última instancia asume el riesgo y la recompensa de las pérdidas y ganancias. Él revisará el análisis compilado por todos los miembros del equipo de compras para tomar decisiones de “seguir adelante o no”. Por lo general, el defensor empresarial es el director ejecutivo o los presidentes de división dentro de la empresa.

2 EQUIPO DE FUSIONES Y ADQUISICIONES O DESARROLLO CORPORATIVO

El equipo de fusiones y adquisiciones gestionará las interacciones entre las partes y supervisará el flujo de información entre el comprador y el vendedor. El vendedor puede esperar que el equipo de fusiones y adquisiciones realice un análisis estratégico basado en el mercado y en las operaciones para satisfacer los modelos financieros propuestos. Estos análisis también darán forma a la carta de intención. El equipo de fusiones y adquisiciones negociará los términos comerciales en el acuerdo de compra final hacia el cierre de la venta.

3 ASESOR JURÍDICO

El comprador contará con un asesor jurídico que revisará toda la información legal, corporativa, de propiedad intelectual y de los accionistas para evaluar el riesgo legal. El asesor jurídico también gestionará el acuerdo de compra final con el abogado del vendedor.

ACTORES CLAVE Y SU PAPEL EN LA DEBIDA DILIGENCIA: EL COMPRADOR



4 ESPECIALISTA EN IMPUESTOS

Los especialistas en impuestos realizarán una revisión detallada de toda la información fiscal y evaluarán cualquier posible obligación tributaria. Este análisis les permite crear la estructura tributaria más eficiente para respaldar la transacción.

5 ESPECIALISTA EN RR.HH.

El comprador utilizará un especialista en RR.HH. para revisar el riesgo organizacional, el talento de los empleados y los paquetes de compensación existentes.

6 EQUIPO DE TI

Por último, el equipo de fusiones y adquisiciones del comprador probablemente también incorporará un equipo de TI para revisar toda la información de la infraestructura de TI. Esta revisión se utiliza para evaluar el riesgo y planificar la incorporación dentro de la infraestructura existente.

ACTORES CLAVE Y SU PAPEL EN LA DEBIDA DILIGENCIA: EL VENDEDOR



1 RECURSO INTERNO PARA FUSIONES Y ADQUISICIONES

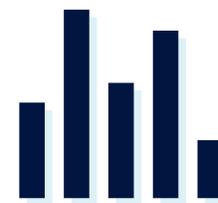
Durante el proceso de venta, el potencial comprador deberá recopilar y analizar datos sobre su empresa. Encontrar a las personas adecuadas de su organización para ayudar a recopilar esta información puede ser difícil, ya que requerirá una gran parte de su tiempo y estarán al tanto de datos confidenciales.

La situación más común que encontramos en Volaris es aquella en la que el fundador o el mayor accionista es la fuerza impulsora detrás de la venta. Sin embargo, en algunas situaciones, el fundador o el gerente profesional asigna a un miembro de su equipo para que dirija el proceso de fusiones y adquisiciones. Es fundamental asignar esta función a un miembro de la organización de alto nivel y de confianza, como el director financiero o el director de operaciones.

2 ASESOR JURÍDICO

Cuando busque asesor jurídico que lo ayude a analizar el proceso de fusiones y adquisiciones, es fundamental trabajar con un abogado o un bufete de abogados con experiencia en la venta de empresas en su industria específica. El abogado debe poseer un profundo conocimiento de la industria, ya que ejecutar una transacción de fusión y adquisición en la fabricación es muy diferente a una transacción de fusión y adquisición de software.

ACTORES CLAVE Y SU PAPEL EN LA DEBIDA DILIGENCIA: EL VENDEDOR



3 CONTADOR Y ESPECIALISTA EN IMPUESTOS

Una de las personas más importantes de su equipo será su contador. El contador desempeñará un papel crucial durante el proceso de debida diligencia, en particular en situaciones en las que haya decidido no contratar a un agente comercial. Su contador actuará como un asesor de confianza y lo ayudará a abordar los aspectos financieros de la debida diligencia.

Además, las implicaciones fiscales de la venta de una empresa a menudo se pasan por alto. Contratar a un contador para estructurar la transacción de la manera más eficiente desde el punto de vista fiscal puede crear un valor adicional para el vendedor.

4 AGENTE COMERCIAL

Si debe contratar a un agente comercial para que actúe en su nombre depende completamente de sus preferencias y expectativas. Su función es ayudar a gestionar el flujo de información que le permite a usted y a su equipo seguir gestionando las operaciones diarias de su empresa.

La ventaja de utilizar un corredor es que puede atraer más compradores potenciales o trabajar en estrecha colaboración con un comprador que haya identificado. La desventaja es que cobrarán una comisión por la transacción y por lo tanto, puede que no sea la mejor opción.

MEJORES PRÁCTICAS PARA APLICAR DURANTE LA DEBIDA DILIGENCIA



MANTÉNGASE ORGANIZADO

Revise y clasifique todos los documentos para comprobar su precisión antes de compartirlos con el posible comprador.



ASIGNE UN RECURSO DEDICADO

Asigne un recurso dedicado de su equipo para controlar toda la información compartida entre usted y el posible comprador.



SEA TRANSPARENTE

Durante el proceso de debida diligencia, es extremadamente importante que ambas partes sean completamente transparentes y revelen cualquier problema conocido.



APLIQUE UN CRONOGRAMA

La debida diligencia puede ser un proceso largo: establezca puntos de referencia para usted y su equipo de fusiones y adquisiciones programando cronogramas para completar la entrega de todos los documentos.



DOCUMENTE TODAS LAS PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Mantenga un documento actualizado de todas las preguntas y respuestas. Esto ayudará a garantizar que las mismas preguntas no se repitan varias veces durante el transcurso de la diligencia.

EJEMPLO DE LISTA DE VERIFICACIÓN DE DILIGENCIA DEBIDA

Como se mencionó anteriormente, el comprador generalmente le presentará al vendedor una lista de verificación de diligencia debida. A continuación, se incluyen algunos ejemplos de lo que el vendedor puede esperar encontrar en esa lista de verificación:

1. ESTADOS FINANCIEROS

- Estados financieros históricos auditados
- Estados financieros del año hasta la fecha
- Estados financieros previstos (si corresponde)
- Los cronogramas seleccionados y documentos de trabajo que respalden las declaraciones anteriores

2. INFORMACIÓN DEL MERCADO

- Análisis/informes del mercado
- Panorama de la competencia y participación de mercado
- Análisis FODA
- Etc.

3. DATOS COMERCIALES

- Modelo de precios e ingresos
- Análisis de productos
- Estrategia de ventas
- Datos y análisis a nivel de cliente
- Embudo de ventas y atrasos

4. ASUNTOS LEGALES

- Identificar cualquier reclamación, disputa, litigio o investigación histórica, actual o potencial
- Acuerdos con proveedores
- Acuerdos con clientes
- Acuerdos de alquiler
- Etc.

5. CORPORACIÓN Y ACCIONISTAS

- Registro de accionistas, estatutos y otros documentos relevantes
- Etc.

6. PROPIEDAD INTELECTUAL

- Patentes, patentes pendientes, incluida la correspondencia y opiniones legales relevantes
- Marcas registradas y pendientes, incluida la correspondencia y opiniones legales relevantes
- Acuerdos de confidencialidad y de no competencia, y copias de políticas y procedimientos internos relacionados con información confidencial
- Acuerdos de investigación y desarrollo o cooperación
- Lista de software de código abierto integrado en cada módulo de software + acuerdos
- Etc.

