



Vestir a la novia

¿Cuáles son los requerimientos que debe cubrir una empresa con miras a una posible compraventa?

Por Miguel Angel Ramos*

Cuando un dueño o accionista toma la decisión de conducir a una empresa a un proceso de fusión o adquisición (M&A, por sus siglas en inglés), o bien cuando requiere de recursos financieros para llevar a cabo algún proyecto de crecimiento, es recomendable recurrir a expertos en banca de inversión, con el fin de allegarse de la mejor asesoría especializada para que el resultado del proceso sea óptimo.

La razón es muy sencilla: una fusión o adquisición, una emisión de deuda o un levantamiento de capital no son operaciones cotidianas de una empresa, tampoco de su área de especialidad. Confiárselas a expertos redundará, al final, en ahorro de tiempo, dinero y esfuerzo, y -en función del banquero de inversión elegido-, en lograr el mejor de los acuerdos posibles, aún cuando este consista en no llegar a ningún convenio al final de la negociación.

La firma contratada debe realizar un diagnóstico de forma preliminar sobre los siguientes aspectos de la empresa:

- Información adecuada, bien estructurada, actualizada y disponible
- Controles contables correctamente implementados
- Auditorías pertinentes año con año
- Cumplimiento de obligaciones en materia fiscal
- Estatus legal de la empresa, cumplimiento de la legislación aplicable en la materia desde la constitución de la empresa
- Contabilidad informal o información financiera
- Existencia de políticas y procedimientos

¿Cuál es la razón para examinar principalmente los temas anteriores? Debido a que son estos los aspectos que encabezan los requerimientos de información que solicitan los auditores por parte de los inversionistas o fondeadores como requisito previo para poder llevar a cabo el proceso llamado Due Diligence o auditoria de compra.

A lo largo de 30 años como la firma decana del mercado en México, en FGA Banqueros de Inversión hemos podido observar que la gran mayoría de las empresas mexicanas que hemos asesorado presenta omisiones en todos y cada uno de los temas citados, lo que a la larga representa un obstáculo para concluir diversas transacciones. Contribuir a resolver esta situación en forma ágil nos ha permitido alcanzar un alto porcentaje de negociaciones exitosas de compraventa de empresas, fusiones, conformación de una asociación estratégica (*joint ventures*), o bien el levantamiento de recursos de deuda para financiar su operación o crecimiento.

Por lo anterior, en FGA Banqueros de inversión, recomendamos que, como primer paso del proceso -sea una compraventa, fusión, alianza estratégica o búsqueda de financiamiento-, se corrija cualquier desviación. En el argot de banca de inversión a esto lo denominamos “vestir a la novia”.

¿A qué nos referimos? Antes que nada es preciso determinar el valor real de una empresa identificando de forma objetiva en qué medida presenta un distanciamiento respecto de los estándares que caracterizan a una empresa bien organizada, operada y administrada.

Esto con el fin de que, en conjunto con la dirección general de la empresa, sea posible conformar un plan de acción que incluya actividades a realizar, áreas o funciones a fortalecer o consolidar, plazos, fechas y asignación de responsables por actividad. Una vez concluido lo anterior, la dirección de la empresa será la responsable de implementar las medidas encaminadas para ir corrigiendo dichas desviaciones dentro de un plan establecido.

Al cabo de algunos meses de haberse implementado dicho plan de acción, la firma de banqueros de inversión contratada debe realizar nuevamente un análisis, similar a lo que sería un *Due Diligence*, a fin de asegurarse de que la empresa está lista para poder iniciar cualquiera de los procesos citados. Luego de haber comprobado con lo anterior que la compañía se encuentra efectivamente



preparada, se incrementan las posibilidades de éxito en la operación o proceso a que da lugar la alianza entre la firma y la empresa que emprende la transacción.

Con este tipo de procesos y metodologías probadas, firmas como FGA Banqueros de Inversión contribuyen a que durante el proceso de valuación y negociaciones, la empresa refleje todo el potencial de valor y de generación de flujo que tiene.

Así, una empresa que entrega de forma ordenada y rápida toda la información que le es solicitada, y que responde de forma clara y precisa a cualquier duda de los auditores durante una auditoría de compra, refleja su fortaleza operativa y administrativa, situación que genera un valor agregado y proporciona mayores elementos en caso de una negociación de términos y condiciones para formalizar o cerrar una transacción de M&A o financiamiento.

* Especialista en Banca de inversión, actividades de fusiones y adquisiciones, valuaciones y reestructuras financieras. Socio de la firma FGA Banqueros de Inversión.

El presente material puede ser reproducido libremente siempre y cuando se cite a su autor. Solamente podrá ser editado por razones de espacio. Para información adicional consulte: www.fga.com.mx