

Financial & Transaction services

Due diligence y data room



INTERNATIONAL A&A

QUE ES UN DUE DILIGENCE Y POR QUE SE HACE?

- El Due – Diligence significa una investigación independiente, donde se analizan las áreas relevantes de una empresa, para decidir si se realiza con ella algún tipo de transacción, como ser la compra de acciones y/o inversión estratégica o corporativa.
- Desde un punto de vista financiero, el DD tiene como objetivo obtener una comprensión de la salud financiera de la empresa, y sus impulsores comerciales clave, identificando áreas de fortaleza y debilidad, cuantificando y minimizando riesgos y, sobre todo, destacando áreas donde se puede entregar valor.
- El DD financiero se centra en los impulsores básicos de la valoración: ganancias (calidad de ingresos, sostenibilidad, flujo de caja), deuda y capital de trabajo, comprensión del negocio (clientes y productos: concentración, rentabilidad), tendencias a lo largo del tiempo y cumplimiento de GAAP.

QUE ES UN DUE DILIGENCE Y POR QUE SE HACE?

- El DD no solo abarca cuestiones cuantitativas, también incluye un análisis de los procesos y operaciones del negocio, brindando información sobre los impulsores clave del negocio, para que se puedan considerar los riesgos y oportunidades, proporcionando información de valor para apoyar negociaciones con inversores o potenciales compradores o vendedores.
- El due diligence puede ser realizado por un tercero interesado en conocer el status de la empresa, estudiar el riesgo que representa adquirir y/o invertir en la misma; y en ocasión sirve como medio de información a los inversionistas, como ser los LPs de un fondo. También puede ser realizado por la misma organización a través de terceros asesores, para prepararse antes de salir a buscar inversores o compradores.

QUE ES UN DATA ROOM Y POR QUE ES IMPORTANTE?

- El DATAROOM (“DR”) es el medio a través del cual una empresa comparte su información con inversionistas o interesados.
- Generalmente el DR es estructurado por temática (aspectos legales, financieros, impositivos, etc) y tiene que ser ordenado de manera lógica e intuitiva para que el inversor o tercero pueda acceder fácilmente.
- Tener un DR listo antes de salir a buscar inversión, o potenciales compradores, ayudara a acelerar el proceso de análisis y por ende de ejecución del proceso.

Gracias!



INTERNATIONAL
A&A