Auditar una Empresa en Plena Venta

Cuando la auditoría coincide con una compraventa.



Presiones, intereses cruzados y urgencia.

El contexto cambia; el rigor, no.



mm&aa

Milla, Martínez
y Asociados Auditores, S.L.

El Punto de Partida

En una compraventa, las cuentas auditadas dejan de ser un trámite.



Todos leen el mismo informe.
Con intereses distintos.

Cada parte mira las cuentas con una expectativa:

- El vendedor, cerrar al mejor precio.
- El comprador, obtener certezas.
- Los financiadores, garantías.
- La dirección, quizá su continuidad o su retribución.

El auditor no trabaja para ninguno de ellos: trabaja para que la información sea fiable.

Presión 1: Los Números

Cuando el precio depende de las cifras, crecen los incentivos para mejorarlas.



Las normas de auditoría lo reconocen: entre los factores de riesgo de fraude figuran los efectos negativos de informar de malos resultados en transacciones significativas en curso, como las combinaciones de negocios.

Por eso, el auditor presta especial atención a:

- Estimaciones especialmente optimistas.
- Ingresos reconocidos cerca del cierre.
- Provisiones y deterioros que se reducen.
- Operaciones inusuales o con partes vinculadas.

En una venta, el escepticismo profesional sube, no baja.

Fuente: NIA-ES 240, anexo 1 (ejemplos de factores de riesgo de fraude).

Presión 2:
El Calendario

La firma de la operación tiene fecha.
La evidencia, no siempre.



La urgencia no es una excepción a las normas.

Plazos comprimidos e información preparada a última hora son frecuentes en una venta. Pero la norma es clara: la dificultad, el tiempo o el coste no justifican omitir un procedimiento sin alternativa ni conformarse con evidencia poco convincente.

Si no se obtiene evidencia suficiente, el resultado puede ser una opinión con salvedades o denegada.

Un informe rápido no sirve si no está bien fundamentado.

Fuente: NIA-ES 200, guía de aplicación (limitaciones inherentes); NIA-ES 705 (Revisada), opinión modificada.

Intereses Cruzados

Cuando cambia el accionista, cambia también el mapa de relaciones.



La normativa europea de auditoría lo prevé expresamente: si durante el ejercicio auditado la entidad es adquirida, se fusiona o adquiere otra, el auditor debe identificar y evaluar los intereses y relaciones, incluidos los servicios distintos de la auditoría, que puedan comprometer su independencia.

Y debe adoptar las medidas necesarias para ponerles fin lo antes posible y, **en todo caso, en un plazo de tres meses.**

La independencia también se revisa cuando cambia el accionista.

Fuente: Directiva 2006/43/CE, art. 22.6, en la redacción dada por la Directiva 2014/56/UE.

¿Qué Puede Ver el Comprador?

Una auditoría no es una due diligence.



La opinión del auditor se refiere a si las cuentas expresan la imagen fiel: no asegura la viabilidad futura de la empresa ni la eficacia de su gestión. Y sus papeles de trabajo están sujetos a secreto: la ley enumera quién puede acceder a ellos, y el comprador no figura en esa lista.

Para quien compra, conviene distinguir:

- Auditoría de cuentas: opinión sobre la imagen fiel.
- Due diligence: análisis a medida de los riesgos de la operación.
- Garantías contractuales: la protección pactada en el contrato.

Confundir auditoría con due diligence es comprar con los ojos medio cerrados.

Fuente: NIA-ES 200 (alcance de la auditoría); Ley 22/2015, de Auditoría de Cuentas, arts. 31 y 32.

Lo que Pasa Después del Cierre

La operación puede llegar entre el cierre del ejercicio y la firma del informe.



El auditor debe evaluar los hechos posteriores al cierre: los ocurridos entre la fecha de las cuentas y la fecha de su informe.

En una compraventa, conviene revisar especialmente:

- Cláusulas de cambio de control en préstamos y contratos.
- Posibles vencimientos anticipados de deuda.
- Compromisos asumidos en el contrato de compraventa.
- Su efecto en la empresa en funcionamiento y en la memoria.

Un cambio de accionista puede cambiar también lo que deben contar las cuentas.

Fuente: NIA-ES 560, hechos posteriores al cierre.

Cómo Prepararse

Si hay una venta en el horizonte, la auditoría debe planificarse con ella.



Buenas prácticas para la empresa:

- Informar al auditor de la operación desde el inicio.
- Acordar un calendario realista con margen.
- Documentar y justificar las estimaciones relevantes.
- Identificar partes vinculadas y acuerdos significativos.
- No confundir el encargo de auditoría con la due diligence.

La mejor forma de ganar tiempo en una venta es no improvisar la auditoría.

mm&aa

Milla, Martínez
y Asociados Auditores, S.L.

Antes de vender, asegúrate de que tus cuentas resisten la mirada del comprador.



¿Están las Cuentas de tu Empresa Preparadas para una Operación Corporativa?

www.milla-martinez.com 960 65 28 89 auditoria@milla-martinez.com