Guillen Pujol

Fecha: 13 de noviembre de 2026

# Procedimientos acordados (AUP) en M&A cross-border: qué cubre y cuándo aplica

Share this post

**Por el equipo editorial de Guillen Pujol CPA Group**

Resumen ejecutivo

- **El contexto:** En una transacción internacional de M&A, un comprador, inversionista, lender o comité de inversión puede necesitar un AUP engagement para obtener factual findings sobre datos específicos antes de cerrar, financiar o ajustar los términos de la operación.
- **Los retos operativos de la estructura internacional:** Cuando la empresa objetivo opera en varias jurisdicciones, la información del Data Room puede provenir de distintas monedas, sistemas contables, subsidiarias, saldos intercompañía y posiciones fiscales. Eso dificulta comparar los datos de forma directa.
- **Qué aporta un AUP engagement:** Un AUP engagement permite que un CPA ejecute procedimientos previamente acordados sobre información seleccionada y reporte hallazgos factuales, sin emitir una opinión de auditoría ni reemplazar la financial due diligence.
- **La respuesta del deal team:** El equipo de la transacción debe definir con precisión qué información necesita revisar, quién usará el reporte, cuál será su propósito, qué fuentes de datos estarán disponibles y bajo qué criterios se ejecutarán los procedimientos.

---

En una transacción internacional, el *Data Room* puede contener cientos de archivos: estados financieros, reportes de gestión, contratos, listados de clientes, saldos con partes relacionadas, reportes fiscales, calendarios de deuda y documentos preparados por asesores locales.

Pero tener el acceso no garantiza que la información sea accionable. El comprador, el fondo, el comité de inversión o el lender no siempre pueden tomar decisiones sobre esa información tal como llega–especialmente en operaciones *Cross-Border M&A*, donde la empresa objetivo opera a través de subsidiarias en varios países, con diferentes monedas, sistemas de reporte, políticas contables, estructuras fiscales y transacciones intercompañía.

# Procedimientos acordados (AUP) en M&A cross-border: qué cubre y cuándo aplica

Es aquí donde el AUP engagement cobra valor. Más que auditar toda la estructura o sustituir el trabajo de financial due diligence, este servicio permite aplicar procedimientos sobre datos concretos y generar un reporte de hallazgos factuales con alcance definido—documentación que el deal team, el comité de inversión y los asesores pueden usar como base para sus propias conclusiones.

## Por qué un AUP engagement puede ser útil en una due diligence de Cross-Border M&A

En una adquisición internacional, rara vez se justifica una auditoría completa de la empresa objetivo. El comprador necesita verificar datos puntuales antes de avanzar – métricas de ingresos, Working Capital, ajustes de EBITDA, saldos intercompañía, partidas similares a deuda—que inciden directamente en el precio, el financiamiento, las condiciones de cierre o la discusión interna del comité de inversión.

El AUP engagement resuelve eso cuando el deal team tiene una pregunta definida y sabe qué información necesita verificar: si un revenue schedule del Data Room coincide con los registros contables, si ciertos saldos intercompañía están reconciliados, si un cálculo de Working Capital sigue los criterios acordados.

En un deal cross-border, la verificación se vuelve más exigente: los datos viven en sistemas distintos, bajo lógicas contables que no siempre se reconcilian de forma directa. Es precisamente esa dispersión lo que hace que una revisión enfocada sea más útil que una general.

Leer más:Visa para emprendedores en Estados Unidos: Por qué todo comienza con un Contador Público (CPA)

## Qué hace—y qué no hace—un AUP engagement en una transacción

Un *AUP engagement* es un encargo de atestación realizado bajo estándares profesionales del AICPA, específicamente SSAE 19 para procedimientos acordados.

Bajo este marco, el CPA ejecuta procedimientos acordados sobre información seleccionada. El reporte final documenta qué procedimientos se realizaron, sobre qué datos se aplicaron y qué *factual findings* se identificaron.

# Procedimientos acordados (AUP) en M&A cross-border: qué cubre y cuándo aplica

Un AUP tiene un alcance estrictamente acotado; no emite opinión de auditoría ni provee assurance, no valora la empresa y no sustituye el juicio comercial del comprador.

Tampoco sustituye la *financial due diligence*, la *tax due diligence*, la revisión legal o el trabajo de los asesores de M&A—los complementa cuando las partes necesitan procedimientos específicos sobre datos concretos.

Un AUP no responde si la empresa vale lo que se paga; responde qué procedimientos se aplicaron sobre información seleccionada y qué hallazgos factuales se obtuvieron.

## Dónde encaja un AUP en el proceso de M&A y Private Equity

Un AUP engagement aporta valor en distintos momentos de una transacción, especialmente cuando el comprador, el fondo o el comité de inversión necesita documentar hallazgos sobre información específica antes de avanzar.

En la etapa de *pre-closing confirmatory due diligence*, el AUP entra cuando el comprador ya avanzó en la negociación, pero necesita revisar información específica antes del cierre.

En fondos de private equity, family offices o grupos empresariales, el AUP apoya la revisión interna del comité de inversión cuando la decisión debe sustentarse con información clara y documentada.

Cuando hay un Purchase Price Adjustment, el AUP permite verificar elementos como Working Capital, deuda neta, efectivo restringido o saldos intercompañía que impactan el valor final de la operación.

Durante un período de Earn-out, las métricas post-cierre activan pagos adicionales al vendedor—y el AUP permite revisar cálculos, calendarios y datos específicos con un alcance definido.

En todos estos escenarios, el AUP debe mantenerse dentro de un alcance claro. Su propósito no es validar toda la transacción, sino documentar hallazgos específicos para quienes los van a usar.

## Complejidad cross-border: el puente entre M&A, tax y documentación financiera

En una transacción doméstica, la información financiera suele venir de un sistema contable más homogéneo. En una transacción internacional, esa homogeneidad desaparece: el comprador enfrenta datos generados

en múltiples jurisdicciones, monedas y sistemas de reporte.

Esa complejidad afecta directamente la due diligence. Un mismo indicador puede depender de conversiones de moneda, políticas de *transfer pricing*, *withholding taxes*, reglas de repatriación de efectivo o diferencias entre reportes locales y consolidados.

A esa fragmentación técnica se suma una fragmentación humana: la información proviene de equipos diferentes—contabilidad local, asesores fiscales, bancos, abogados, consultores de M&A y management.

Si esa información no es trazable y comparable, el comité de inversión no tiene base sólida para evaluar el riesgo real. Detrás de cada cifra del Data Room hay una posición de transfer pricing, una regla de repatriación, un ajuste de inventario intercompañía o una obligación fiscal que afecta el flujo de la operación. Sin un proceso que documente esos datos de forma estructurada, la discusión del deal team se sostiene sobre supuestos, no sobre evidencia.

Cuando el deal team necesita factual findings sobre esa información, un AUP convierte datos dispersos en un reporte claro con alcance definido. En ese proceso, el asesoramiento fiscal internacional y los procedimientos acordados trabajan sobre los mismos datos, pero con funciones distintas: uno entiende la estructura, el otro la documenta para terceros.

## Cómo interpretar un AUP dentro de la due diligence de M&A

Un AUP convive con la *financial due diligence*, la revisión fiscal y el análisis legal, pero responde a una pregunta distinta.

La *financial due diligence* analiza el negocio en términos amplios: desempeño financiero, calidad de ingresos, riesgos, tendencias, *Working Capital*, deuda y elementos que afectan la negociación. El AUP, en cambio, ejecuta procedimientos acordados sobre información seleccionada y reporta hallazgos factuales.

La elección depende de la pregunta. Si el comprador necesita entender el negocio en términos amplios, la herramienta adecuada es la financial due diligence. Si necesita revisar datos concretos bajo procedimientos definidos, la respuesta es el AUP.

Bajo esa lógica, el AUP no busca sustituir el trabajo del comprador ni la evaluación integral del equipo de asesores. Aporta claridad documental sobre preguntas específicas.

# Procedimientos acordados (AUP) en M&A cross-border: qué cubre y cuándo aplica

Leer más:Beneficios del bookkeeping: Por qué trabajar con una firma de contadores impulsa el éxito empresarial

## ¿Necesitas factual findings para una transacción internacional?

En una transacción internacional, muchas veces el problema no es la falta de información, sino la dificultad de convertir esa información en evidencia clara y trazable para quienes van a actuar sobre ella—el deal team, el comité de inversión, el CFO, los asesores legales y fiscales del otro lado de la mesa.

En Guillen Pujol CPA Group trabajamos con inversionistas, family offices, fondos de private equity y compañías con operaciones internacionales que necesitan que su documentación financiera, fiscal y transaccional resista la revisión de terceros.

## Nuestros servicios relacionados incluyen:

**Agreed-Upon Procedures (AUP):** definición de alcance, criterios, procedimientos, fuentes de datos, *intended users* e *intended use* para reportar *factual findings* sobre información seleccionada.

**International Tax Consulting:** revisión de estructuras cross-border, *transfer pricing*, *treaty planning*, *withholding*, *cash repatriation* y documentación preparada para decisiones transaccionales.

**International Tax Consulting & Compliance:** coordinación de información multi-jurisdiccional, reportes, calendarios fiscales, obligaciones internacionales y documentación intercompañía.

Si tu equipo necesita *factual findings* sobre información específica en una transacción cross-border, el siguiente paso es una sesión de evaluación con nuestro equipo senior. Revisamos el contexto de la operación, el propósito del reporte, las fuentes de datos disponibles, los usuarios previstos y el alcance preliminar de los procedimientos.

La sesión es exploratoria y nos permite entender el contexto antes de preparar una propuesta técnica ajustada al caso.

**[Solicita ahora tu sesión de evaluación]**

# Procedimientos acordados (AUP) en M&A cross-border: qué cubre y cuándo aplica

**Disclaimer:** Este contenido es informativo y no constituye asesoría legal, fiscal ni financiera. Antes de tomar decisiones, consulta con tu abogado y asesor fiscal.

**Nota del editor:** Este artículo forma parte del Info Hub de GPCPAs, una iniciativa que busca empoderarte con el conocimiento y las estrategias necesarias para enfrentar los retos del sistema tributario estadounidense. Visita nuestro Info Hub: un recurso curado con lo último en noticias fiscales, económicas y empresariales, junto con guías prácticas sobre estrategia tributaria, contabilidad y asesoría de negocios—porque Planificar el Mañana, Contigo, comienza aquí.

- Certificado de transferencia del IRS: cómo liberar una herencia de no residente bloqueada en un bróker de EE.UU.
- Tu banco pide estados financieros compilados: qué entregar si tu matriz reporta en NIIF
- FBAR y Form 8938 fuera de plazo en 2026: qué determina la vía de corrección
- El impuesto de 1% de OBBBA sobre remesas en 2026: qué transferencias están sujetas
- Procedimientos acordados (AUP) para lenders en financiamiento cross-border

Share this post