Verificación de earn-outs en operaciones cross-border

Share this post

Por el equipo editorial de Guillen Pujol CPA Group

Resumen ejecutivo

- **El contexto:** En una transacción internacional, un *earn-out* puede activar pagos adicionales después del cierre si el negocio adquirido alcanza métricas acordadas como *revenue*, EBITDA, *royalties*, retención de clientes u otros objetivos de desempeño.
- **El riesgo operativo:** Cuando comprador y vendedor operan entre jurisdicciones, una misma métrica puede calcularse de forma distinta por diferencias en sistemas contables, monedas, *local ledgers*, cargos intercompañía y criterios de reconocimiento de ingresos.
- **El rol del AUP:** Un *AUP engagement* permite aplicar procedimientos acordados sobre cálculos, *schedules*, reconciliaciones o datos fuente seleccionados, y reportar *factual findings*. No emite opinión, no realiza una valoración y no interpreta el contrato.
- **La respuesta transaccional:** Antes de iniciar el encargo, las partes deben definir con precisión la métrica, el método de cálculo, las fuentes de datos, las fechas de corte, los *intended users*, el *intended use* y la documentación de respaldo.

Un pago contingente (earn-out, en inglés) es una cláusula frecuente en adquisiciones mediante la cual una parte del precio se difiere y se paga únicamente si el negocio adquirido alcanza ciertos objetivos de desempeño después del cierre. Para muchos equipos transaccionales es una solución elegante, ya que el comprador reduce parte del riesgo inicial y el vendedor conserva la posibilidad de recibir un pago adicional.

La dificultad aparece cuando llega el período de medición y la fórmula acordada debe aplicarse sobre la operación real. Lo que en el *Purchase Agreement* se veía con claridad—*revenue,* EBITDA, g*ross margin*, r*oyalties* o retención de clientes—puede volverse complejo si el negocio ya fue integrado, los reportes cambiaron, las operaciones se mezclaron o los datos provienen de varias jurisdicciones.

Verificación de earn-outs en operaciones cross-border

En transacciones internacionales, esa complejidad aumenta. Una misma métrica puede depender de subsidiarias extranjeras, registros contables locales, monedas distintas, transacciones intercompañía, políticas de *transfer pricing*, *withholding taxes* o sistemas de reporte que no fueron diseñados para responder una pregunta *post-closing* específica.

Aquí, un encargo de procedimientos acordados (AUP engagement, en inglés) puede ayudar a las partes a enfocarse en información verificable. El CPA no decide si el *earn-out* debe pagarse ni quién tiene la razón. Su función es aplicar procedimientos acordados sobre información seleccionada y reportar *factual findings* bajo un alcance definido.

Por qué los cálculos de earn-out se vuelven complejos después del cierre

Las métricas de desempeño no viven en el contrato; viven en la operación diaria.

En una transacción doméstica las diferencias ya pueden generar fricción. En una transacción internacional, la revisión se complica—los datos pueden vivir en sistemas ERP o CRM distintos, bajo equipos contables locales que no fueron diseñados para hablar entre sí.

En *earn-outs,* el punto crítico no es solo calcular la métrica, sino demostrar que el cálculo es trazable, comparable y consistente con lo acordado por las partes.

Leer más:Auditorías del IRS en 2026: cómo la IA está cambiando la fiscalización y cómo prepararse

Disparadores comunes de disputas sobre earn-outs en operaciones cross-border

Las disputas por *earn-outs* no siempre nacen de mala fe. Muchas veces surgen porque comprador y vendedor coinciden en la métrica general, pero no en cómo debe calcularse, respaldarse o reconciliarse después del cierre.

Las diferencias pueden aparecer en el reconocimiento de ingresos, los ajustes permitidos al EBITDA, la asignación de gastos compartidos, la clasificación de clientes, el tratamiento de ingresos recurrentes o la inclusión de ciertas líneas de negocio.

Verificación de earn-outs en operaciones cross-border

También puede surgir tensión en torno al concepto de *commercially reasonable efforts*. El vendedor puede considerar que el comprador no apoyó suficientemente el crecimiento del negocio adquirido durante el período de medición, mientras que el comprador puede sostener que actuó dentro del marco operativo normal de la integración.

Cuando la transacción es internacional, se agregan otras capas de complejidad. La métrica puede verse afectada por transfer *pricing*, *withholding taxes*, diferencias entre reportes locales y consolidados o, sobre todo, cambios en la forma en que el grupo mueve efectivo después del cierre.

En ese escenario, el conflicto puede dejar de ser una discusión abstracta sobre intención comercial y convertirse en una pregunta más concreta: qué muestran los datos, bajo qué criterios fueron preparados y qué procedimientos pueden aplicarse para revisarlos.

Cómo un AUP engagement puede aportar factual findings sobre métricas seleccionadas

Un *AUP engagement* aporta valor cuando las partes necesitan revisar información específica vinculada al cálculo del *earn-out* o de una métrica post-closing.

El alcance puede enfocarse en el *revenue* reconocido durante el período de medición, ajustes de EBITDA definidos en el *Purchase Agreement*, *royalty schedules*, métricas de retención de clientes, cálculos de *gross margin*, cargos intercompañía, tipos de cambio aplicados, reconciliaciones entre *local ledgers* y reportes consolidados, o pruebas de *cut-off* al inicio o cierre del período.

El CPA también puede ejecutar procedimientos sobre datos exportados desde sistemas ERP o CRM, inspeccionar documentos fuente seleccionados, revisar facturas, conciliar reportes internos o comparar schedules preparados por las partes.

La clave es que el CPA no interpreta el contrato ni decide qué parte tiene razón. Los procedimientos se aplican sobre datos específicos, bajo criterios acordados y con usuarios definidos. El resultado es un reporte de *factual findings* que las partes pueden utilizar junto con sus asesores legales, financieros o transaccionales.

Verificación de earn-outs en operaciones cross-border

Qué hace—y qué no hace—un AUP report

Dentro del alcance acordado, un AUP report documenta qué información fue revisada, qué procedimientos se aplicaron y qué hallazgos factuales se encontraron. Su valor no está en cubrir todo, sino en la precisión de lo que cubre y en la trazabilidad de la evidencia sobre la que se aplica.

Pero sus límites también deben quedar claros. El reporte no provee assurance, no valora la empresa ni interpreta el Purchase Agreement. La decisión sobre el earn-out, la existencia de incumplimiento o la conveniencia de ir a arbitraje corresponden a las partes y sus asesores.

Un AUP report no resuelve la disputa, solo deja por escrito los procedimientos ejecutados y los hallazgos encontrados.

Cómo prepararse antes de iniciar un AUP sobre earn-outs o revenue metrics

Aunque este tipo de encargo puede ser flexible, funciona mejor cuando las partes llegan con una pregunta bien definida.

El primer paso es identificar la cláusula específica del *earn-out*, la métrica que será revisada, el período de medición, las fechas de corte, el método de cálculo y las fuentes de datos que servirán de base para los procedimientos.

El segundo paso es reunir la documentación de respaldo: el Purchase Agreement, los revenue reports, EBITDA schedules, royalty schedules si aplican, exportaciones de ERP o CRM, *local ledgers*, *trial balances*, facturas, registros bancarios, acuerdos intercompañía, soporte de tipos de cambio y reconciliaciones preparadas por el equipo financiero.

En estructuras internacionales, además, debe identificarse quién controla la información en cada jurisdicción. Esto puede incluir equipos contables locales, asesores fiscales, *controllers* regionales, equipos de integración post-closing o responsables internos de sistemas.

El punto central es definir desde el inicio el *subject matter*, los criterios, los procedimientos, las fuentes de datos, los *intended users* y el *intended use* del reporte. Una pregunta bien definida al inicio produce hallazgos

más precisos y reduce el riesgo de que el alcance tenga que ajustarse una vez iniciado el proceso.

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

¿Necesita revisar un earn-out o una revenue metric en una transacción internacional?

En transacciones internacionales, los cálculos post-closing, los períodos de medición de earn-out y las reconciliaciones multijurisdiccionales fallan cuando los datos no pueden presentarse de forma trazable, comparable y documentada ante las partes que deben tomar la decisión.

En **Guillen Pujol CPA Group**, trabajamos con inversionistas, family offices, grupos empresariales y compañías con operaciones internacionales que necesitan claridad documental en transacciones cross-border.

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: análisis de estructuras cross-border, *transfer pricing*, *withholding taxes*, *royalty flows*, *cash repatriation* y documentación preparada para revisión de terceros.

Cross-Border Transaction Support: asistencia en la organización de información financiera, fiscal y operativa para compradores, vendedores, inversionistas, asesores y otros stakeholders.

International Tax Compliance: coordinación de información multi-jurisdiccional, calendarios fiscales, obligaciones internacionales, documentación intercompañía y soporte para estructuras con operaciones en varias jurisdicciones.

Si su equipo necesita revisar un *earn-out*, una *revenue metric* o un cálculo *post-closing* en una transacción internacional, el siguiente paso es una sesión de evaluación con nuestro equipo senior. Revisamos el contexto de la operación, la métrica en discusión, las fuentes de datos disponibles, los usuarios previstos y el alcance preliminar de los procedimientos.

Verificación de earn-outs en operaciones cross-border

La sesión es exploratoria y nos permite entender el caso antes de preparar una propuesta técnica ajustada a la transacción.

[Solicita ahora tu sesión de evaluación]

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.

- 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
- Verificación de earn-outs en operaciones cross-border

Share this post