

Due diligence: ¿Qué es, para qué sirve y qué requiere?

La due diligence se refiere a un proceso de recopilación, investigación y análisis de la información legal y financiera necesaria para que el potencial adquirente de una compañía tome una decisión informada sobre el estado actual de la misma, su grado de cumplimiento del ordenamiento jurídico y de los compromisos económicos que tenga, teniendo en cuenta la magnitud económica que la operación puede comportar.

Éste, es un proceso necesario en tratándose de fusiones y adquisiciones (mergers and acquisitions o M&A), para determinar los riesgos reales de la compañía que se pretende adquirir y analizar la realidad de su situación económica y financiera, toda vez que, por lo general, la adquisición en una compañía implica también la transferencia de todos estos riesgos al comprador. Así, su propósito se concreta en minimizar o por lo menos, conocer el riesgo que viene implícito en una operación de esta naturaleza mediante la realización de un análisis detallado de diversos asuntos dentro de la compañía respectiva, en particular, sobre los posibles pasivos, las contingencias que hayan podido presentarse y planear una estrategia adecuada y tendiente a lograr el mayor beneficio económico posible tras la adquisición societaria, en caso de darse. Además, servirá como una herramienta de gestión para profundizar en el conocimiento de la sociedad y del negocio, para evaluar la conveniencia de una inversión y de la forma en que ésta debe hacerse o no, y para determinar las consecuencias que puede acarrear el cambio en la titularidad de las acciones, activos y pasivos de la sociedad.

Para proceder con la elaboración de una due diligence, es necesario contar con el consentimiento expreso del vendedor, quien asumirá la obligación de proporcionar la información que sea necesaria y oportuna al caso, no podrá ocultar o tergiversar información, en cumplimiento del deber de buena fe propio de estos negocios. A su vez, el comprador debe cumplir un deber de confidencialidad, teniendo en cuenta la importancia de la información que se está entregando y que si la transacción finalmente no llegara a darse, el potencial comprador no podría hacer uso de toda la información que obra en su poder respecto de la otra sociedad. En este caso, el acuerdo será una obligación recíproca, dado que el comprador no podrá hacer uso de información confidencial o comercial valiosa ni el vendedor deberá tomar una actitud imprudente facilitando información sobre la que tenga la obligación de preservar su carácter confidencial.

Desde el punto de vista fiscal, debe verificarse el cumplimiento tributario de la sociedad que se pretende adquirir, por lo que es necesario analizar lo contenido en los libros contables de la sociedad, los estados financieros, las declaraciones de los impuestos y los estados de cuenta ante la autoridad de correspondiente.

Ahora, desde el punto de vista mercantil, es necesario conocer alguna información general de la compañía, su composición accionaria, los libros y actas de asamblea general de accionistas y de junta directiva, los estados de cuenta con proveedores y clientes, cuentas por cobrar y por pagar, litigios actuales y eventuales, contratos vigentes así como lo relacionado con propiedad intelectual, habeas data y asuntos regulatorios.

Por: Angie Paola Monroy
amonroy@scolalegal.com
Octubre 15 de 2019