

Solución practica y aplicación del Due Diligence en las relaciones comerciales de pequeñas y medianas empresas en Colombia, incorporando en el estudio la primera fase de la Proyección legal en el resultado Financiero del objeto negocial.

Caso de Estudio

Elaborado por

Cristhian Andrés Olaya Cantor

Código: A00354318

Trabajo de grado para optar por el título de Magister en Derecho, Énfasis en Derecho Empresarial.

Director del trabajo de Grado: Doctor Fernando Gandini

Universidad ICESI

Facultad de Derecho y Ciencias Políticas

Cali 2019

TABLA DE CONTENIDO

Introducción.3

Capitulo i: Concepto, Relevancia Juridica y utilidad del Due Diligence

1. **QUE ES EL DUE DILIGENCE**7
1.1. *Debida Diligencia y Auditoria.*9
1.2. *Relevancia juridica*10
1.3. **Aplicación y Utilidad del Due Diligence :**15

Capitulo ii: Importancia de los Estados Financieros:

2. **Finanzas y Derecho:**.....20
2.1. *Interpretacion Juridica de la informacion financiera :*20
2.1. **Importancia de la información Contable y fiscal:** 23

Capitulo iii: Proyeccion de la , Acercamiento Pedagogico

3. *Aspectos generales de la proyeccion Legal en el Resultado Financiero:*.....24
3.1. **Concepto base:**24
3.2. **Aplicación**27
3.3. **Integracion al Due Diligence.**.....27
3.4. *Resultado Juridco:*28

Capitulo iv: Estudio del Caso.

4. **Resumen:**28.
4.1. **Hechos:**28
4.2. **Situacion Actual:**32
4.3. **Compromisos:**33

Capitulo v: Resultado del caso.

5. *Problema Juridico:*34

5.2. **Posible Solucion:**34

Capítulo vi: Motivacion del Estudio del Caso.

6. **Aportes y Conclusión:**38

BIBLIOGRAFIA39

Introducción.

Conforme al criterio de valoración objetiva dentro del estudio académico del derecho empresarial, es menester determinar como base conceptual la importancia de entender a esta especialización del derecho como una forma de concebir la vida real de la empresa en el entorno negocial, comercial y corporativo. Es decir, la profundización en la cual se analiza a la empresa como un todo que envuelve su objetivo, su fusión, su objeto y su responsabilidad frente a la sociedad.

Así es, como en principio el derecho empresarial es el encargado de determinar dichos valores y enfocarlos al entorno jurídico acogiendo la representación judicial de las empresas enlazando el ámbito jurídico, legal y normativo con el ámbito de los resultados, la innovación, el desarrollo, las finanzas y la responsabilidad empresarial en términos societarios.

En este sentido, dentro del estudio del derecho empresarial, la idea de fomentar posturas jurídicas encaminadas a vincular la empresa con políticas legales con la idea de cumplir a cabalidad los fines estimados por las mismas corporaciones, vuelve tan necesario al derecho empresarial como a la empresa misma como motor fundamental del desarrollo económico una sociedad.

Es decir, el derecho empresarial es el encargado de unir los objetivos principales y de desarrollo económico trazados por una empresa con un marco jurídico que le permita reconocer las obligaciones y derechos a que esta se expone por el solo hecho de existir como sujeto activo en la sociedad.

Todo lo anterior abarca un numero importante de modelos, conocimientos y casos especializados que el derecho empresarial debe conocer, estudiar y resolver para cumplir fielmente con su propósito. Es aquí donde pretendo hacer un pequeño acercamiento a uno de los estudios jurídicos dentro del desarrollo del derecho empresarial el cual considero importante para alcanzar ese propósito y objeto de crecimiento empresarial. Haciendo mención, a la importancia que debe tener para el mismo derecho empresarial, el manejo de la interpretación de la información financiera de una empresa encaminado a la ejecución de

la debida diligencia como área de operación que nos permita obtener los mayores beneficios para la empresa.

Es aquí cuando este trabajo académico cobra sentido no solo en el ámbito educativo, si no en el ámbito de aplicación legal. Lo que se pretende con el mismo, es señalar la importancia de un método del derecho empresarial que permite evaluar la viabilidad de un negocio frente a lo esperado del mismo, accede a establecer los riesgos de un movimiento adquisitivo frente al desarrollo normal de los negocios. A mi criterio aquel método que permite literalmente distinguir la realidad de la ficción en cuanto a la vida e información de una empresa.

Este estudio jurídico o método jurídico es conocido como DUE DILIGENCE. ¿Qué es?, ¿en que consiste?, ¿Cómo se opera?, ¿Qué ventajas tiene? Y ¿cómo ayuda al desarrollo empresarial?, son algunas de las preguntas que pretendo resolver para mostrar la importancia que tiene esta operación jurídica frente al objetivo trazado por una empresa dentro de sus movimientos empresariales, corporativos, societarios y comerciales.

Pero no es suficiente con establecer los aspectos mas importantes del DUE DILIGENCE. Es por ello por lo que dentro del enfoque académico debo encaminar mi estudio a la aplicación de este método en favor de quienes hoy en día tienen un lugar importante dentro del gigantesco marco societario y empresarial en términos globales. Aquellos que con sus operaciones empresariales mantienen en movimiento una parte de la económica nacional, fomentando empleos, tributando e incentivando a la innovación y el desarrollo. Me refiero específicamente a las pequeñas y medianas empresas.

Entonces, este trabajo esta encaminado a resaltar la importancia de dar a conocer los beneficios que tendría para este tipo de empresas, la aplicación y ejecución del DUE DILIGENCE en sus operaciones de crecimiento y desarrollo.

Todo lo anterior fusionando un aspecto de altísima relevancia dentro del trabajo jurídico empresarial. Aspecto que es necesario tener en cuenta para realizar una operación mucho mas eficiente y completa dentro del método del DUE DILIGENCE. Me refiero al aspecto que determina LA INTERPRETACION DE LA INFORMACION FINANCIERA de una empresa en términos jurídicos. Esta interpretación en términos de la viabilidad jurídica es

sumamente importante para darle un criterio mucho mas efectivo al resultado de nuestra operación en favor de nuestros clientes y/o empresas.

Finalmente, y para darle un mayor entendimiento a todo lo anterior, me permitiré por medio de un estudio de caso de la vida real, traído a este trabajo en función académica, explicar de manera breve la importancia del DUE DILIGENCE enfocando la interpretación jurídica de la información financiera para las pequeñas y medianas empresas.

En tal virtud, determinare unos hechos relacionados con el caso de estudio para contextualizar al lector y así aplicar el modelo de investigación. Los siguientes son los hechos.

Capítulo I Concepto, Naturaleza Jurídica Y Utilidad Del Due Diligence

Que es el Due Diligence:

El Due Diligence lo debemos entender como el procedimiento base sobre el cual existe una investigación minuciosa, precisa y analítica sobre la recopilación de una información específica, que en principio debería realizar una de las partes dentro de una relación jurídica de compra o inversión en una sociedad mercantil, sin importar el objeto jurídico a que se refiera el vínculo que hace nacer el negocio jurídico. Dicha investigación, tiene como finalidad última, la minimización a la exposición y/o resultado de riesgo que existe implícitamente dentro del desarrollo de la relación del acto jurídico negocial.

Dicha minimización de riesgo se optiene como resultado de la investigación denominada “debida diligencia”. Al respecto podemos comprender esta definición del derecho anglosajón, conforme el Black’s Law Dictionary (with pronunciations¹), que lo comprende como: *“como aquel juicio de reflexión que debería realizar un hombre racional sobre las diversas circunstancias particulares y específicas de un caso en particular cuando este sea de su interés, pero que no tiene un formato o modelo genérico que pueda aplicarse para todos los casos de forma general”*.

Puede sonar confuso, pero básicamente El 'Due Diligence' es un proceso a través del cual, una de las partes de la relación o negocio jurídico (hablando del contrato de compra venta, por ejemplo), ejecuta actuaciones con el fin de divulgar toda la información relevante jurídicamente hablando, sobre el estado y la realidad de una empresa, o del bien objeto del negocio jurídico. El análisis legal de dicha información permitirá al otro extremo del acto jurídico conocer la probidad del negocio. Es atreves del Due Diligence que se averigua, se obtiene, se comprende y se interpreta la información legalmente relevante del objeto jurídico (que para nuestro ejemplo se desea comprar, (contrato de compraventa)). Dicha información como mencione anteriormente no tiene un formato estándar que pueda ser aplicado a todos los casos, por más que se tengan amplia similitud entre unos y otros. Normalmente los aspectos más relevantes de la información que se puede adquirir en la aplicación del Due Diligence están relacionados con los procesos corporativos, comerciales, financieros, fiscales, ambientales, de talento humano etc., del pasado, presente y futuro predecible del bien objeto de negocio jurídico, conforme sea el acuerdo, compromisos u obligaciones

adquirida por las partes. (para nuestro ejemplo, serán los compromisos adquiridos por los compradores y vendedores.

Es adecuado entonces poder comprender que el Due Diligence, según ROSENBLOOM, Arthur H. 2), *“es aquella investigación que realiza la parte inversionista o sus asesores para determinar el carácter exacto y completo del negocio de la compañía objetivo.”*

El Due Diligence es idóneo para valorar y conocer las situaciones ocultas que normalmente, son pasivos u obligaciones pendientes que tiene a su cargo el objeto del negocio. Así las cosas, revisar y analizar problemáticas, evaluar asociaciones que se puedan dar y tener un plan estratégico idóneo que busque conseguir el mayor valor posible sobre todo en términos económicos posterior a la adjudicación del objeto jurídico en cuestión.

Es menester indicar que durante el proceso y la ejecución del Due Diligence, una de las partes (específicamente si hablamos de una compraventa, el vendedor), deberá asumir la obligación de proporcionar la información necesaria y mas relevante aplicada al caso en concreto. No debería este vendedor ocultar, negar o manejar de forma fraudulenta la información suministrada.

En cualquier caso, si dicho vendedor conforme a lo explicado anteriormente, incurre en actuaciones que atenten contra la transparencia del negocio y contra la veracidad de la información que da al comprador para la aplicación del Due Diligence, dicha relación jurídica entre comprador y vendedor podría ser objeto de nulidad, en cuanto que una de las partes incumple con el deber ser y actúa contrario al principio de buena fe, con lo que estaría inmerso en el pago de una indemnización por los perjuicios, daños y posibles responsabilidades civiles y penales causados a la parte cumplida.

Es fundamental entender que el Due Diligence procura comprender primariamente las oportunidades y riesgos contenidos dentro del negocio en si mismo, teniendo en cuenta como lo mencione anteriormente la realidad de la información suministrada conforme al análisis jurídico del caso, el cual debería llegar a determinar por ejemplo, el precio real del negocio o acto jurídico, las clausulas compromisorias, las obligaciones reciprocas para mejorar o depurar ciertos aspectos pendientes y/o cualesquiera que pueda surgir dentro del resultado de la evolución o procesos de Due Diligence.

Como podemos ver, en términos generales, el Due Diligence es un mecanismo vital y sumamente importante para poder comprender la vida, el historial y la trayectoria de un bien jurídico, para nuestro caso una empresa, una corporación, una asociación o una compañía.

En conclusión, y con base a lo hasta aquí expuesto, una de las mejores definiciones que puedo señalar para comprender al Due Diligence las encuentro en Papa, Rodolfo G3), al decir que: El Due Diligence es. *“un proceso flexible, dinámico e interactivo, orientado a la investigación y recolección de documentación e información, razonable y adecuado a las particularidades de un target concreto, con el propósito de individualizar “ex ante” riesgos de naturaleza patrimonial y regulatoria, y adicionalmente, restricciones de cualquier otro tipo, ya sean legales, contractuales, estatutarias, o “para-societarias”, y cuya vigencia afectaren, en forma directa, la posibilidad de ejecutar en forma satisfactoria una transacción en proceso de gestación...”*

1.1. Debida Diligencia y Auditoria:

Como se indico en la parte anterior, el Due Diligence, es el acto por medio del cual las partes en si realizan en principio cada una diferentes operaciones para llegar a un mismo fin, por parte del vendedor, suministrar la información real y transparente sobre el historial y la vida del objeto del negocio jurídico. Por parte del comprador, evaluar, comprender, indagar e interpretar dicha información para concluir la viabilidad, el riesgo y los comportamientos esperados de dicho objeto.

El Due Diligence es un proceso que acepta el estudio y análisis de documentos, junto con materiales e información con el propósito de lograr una imagen detallada de un objeto del negocio jurídico y contar así con una serie de herramientas que permitan tomar una decisión por parte del interesado.

Es entonces cuando debemos comprender los tiempos y las formas de aplicación del Due Diligence. Comprendiendo en primer término, que normalmente el periodo mas adecuado para darle aplicación a la debida diligencia es en el periodo preliminar, ya que allí es cuando, el inversionista, comprador o interesado debe conocer la situación, factores de riesgo, conjunto de variables y proyección que determinaran el éxito p fracaso del negocio en sí.

Normalmente existe un procedimiento que puede confundirse con el Due Diligence. Dicho procedimiento tiende a realizar similares tareas de investigación, comprensión, indagación e interpretación de la información que se obtiene. Me refiero a la AUDITORIA. Dichas auditorias, tienen áreas de investigación, valoración y evaluación de aspectos jurídicos, financieros, comerciales contables, productivos, de proyección y contingencias e impositivos que posterior al estudio minucioso sobre la temática, les permite enfocar decisiones de inversión. Normalmente el proceso Due Diligence es ejecutado en procesos integracionales como: Compraventa, fusiones, adquisiciones, alianzas y demás contratos de colaboración.

El Due Diligence también puede ser utilizado internamente por ciertas sociedades como mecanismo para determinar el estado de la empresa o compañía. Lo anterior permite conocer anticipadamente diversos riesgos que pueden afectar el objeto principal del estudio, normalmente dichos objetos so; empresas, corporaciones, compañías y negocios en sí.

Es en este punto, cuando normalmente suele confundirse el Due Diligence con la Auditoria. En palabras de Mauricio Guillermo Díaz Villate 4) *“Una Due Diligence no es una auditoria ya que no se limita únicamente a dar una opinión sobre la razonabilidad de los estados financieros, sino que suele incluir estudios de factores riesgos del negocio, áreas fiscales, legales, laborales, financieras e incluso medioambientales y tecnológicas. Así, en una Due Diligence se recogen aspectos que no se reflejan en una auditoría. En este proceso normalmente se analiza varios años hacia atrás y la duración estimada es de tres meses. ...A diferencia de una auditoria que expresa una opinión en un informe, Due Diligence es un diagnóstico de prevención de un conjunto de variables que deben ser aclarados en función riesgos y objetivos del inversionista.”*

1.2. Trascendencia Jurídica:

Al respecto es menester enfocar el trabajo de investigación a tratar de comprender la eficacia jurídica y la relevancia que tiene esta figura dentro de la aplicación nominal del derecho. En tal virtud, podemos categorizar dichas relevancias en tres aspectos:

- **El primero: Serán aquellos efectos de la aplicación del ejercicio del Due Diligence.** Al respecto podemos afirmar con certeza que una de las fuentes más importantes de doctrina jurídica radica en las fases iniciales, en lo relacionado, por

ejemplo, a la carta de intención. Documento que configura un procedimiento intrínseco del concepto en sí. Al respecto debo decir que es una carta de intenciones que suele poner en marcha el proceso.

Es de vital importancia diferenciar la existencia de la carta como mecanismo que da inicio al proceso del ejercicio de Due Diligence y la configuración de un precontrato, o por lo menos una figura parecida a las consideradas tradicionalmente como precontractuales. Así las cosas, estos aspectos tendrían los efectos jurídicos para el supuesto de precontrato o figura sustitutiva. Aunque se parezcan y puedan ejecutar realidades de la relación negocial similares, son distintos y ambos tienen objetivos diferentes. Para el caso que nos ocupa.

- **Un segundo grupo de efectos, son aquellos que se han pactado en el documento compromisorio:** En cuanto al trato que se le debe dar jurídicamente hablando a las obligaciones complejas con un objeto negocial de importancia, es suficientemente lógico entender que a un minucioso detalle en cuanto a los compromisos, manifestaciones, garantías, obligaciones, posibilidades de resolución, examen de los distintos aspectos del objeto del eventual y futuro contrato, no llegarán a preverse con gran rigor las consecuencias jurídicas vinculadas a dichas obligaciones y acordadas por las partes.

La relevancia más evidente se funda en la voluntad y el ejercicio autónomo de la intención tratándose de una persona plenamente capaz al determinar el compromiso de compraventa e incluso la determinación del objeto de la misma, todo en cuanto a los aspectos más relevantes del objeto negocial en sí, es decir, precio o la cosa vendida, eso sí, terminando el precio como resultado del estudio preciso del Due Diligence.

Es decir, si los datos recogidos en el la fase inicial de negociación y comprobados en la “Due Diligence” son exactos y coherentes con lo manifestado por la parte que los otorgo, la compraventa tendrá lugar y se aplicará el precio pactado. Es decir, el acto compromisorio se perfecciona en si mismo una vez validado el ejercicio de Due Diligence

Pero, si se presenta la contrariedad entre los solicitado y el resultado final, o sea la inexactitud de la información, se generan diversas soluciones jurídicas.

La primera y muy relevante, aquella que le otorga la facultad jurídica y sin perjuicio alguno al comprador de apartarse de la compraventa sin indemnización.

Podría presentarse de igual forma, que al no existir una diferencia entre el 20 a 25% de la inexactitud conforme a lo pactado en la cláusula compromisoria y la fijación del precio, la compraventa se realizará si bien con la modificación correspondiente del pago del precio.

Una tercera solución, aunque no coherente jurídicamente hablando, es que a pesar de que los valores no son precisos y no se correlacionan

El comprador o adquirente mantendrá su derecho a comprar con modificación del pago del precio. Es aquí donde los derechos inherentes de los partícipes del proceso negocial confrontan la magnitud de cada uno. Dado que el derecho del vendedor a no vender por un precio mínimo también tiene relevancia si se presenta una solicitud de disminución significativa conforme a los resultados del Due Diligence., Es preciso tener presente la relevancia que tienen para esta hipótesis las ofertas vinculantes y no vinculantes.

Es aquí cuando como consecuencia de la existencia de diferencias y choques entre vendedor y comprador conforme al resultado del examen, se concede al vendedor la posibilidad de ejercer su derecho de contradicción y solicitar una revisión de la “Due Diligence”, con la finalidad de que se puedan corregir o esclarecer los resultados finales del estudio.

Auge es importante señalar que dentro de las relaciones del objeto y la causa negocial. Es válido y de hecho recomendable establecerse indemnizaciones a consecuencia de los perjuicios causados, junto con la posible trasgresión de la exclusividad cuando ésta se haya pactado bien a cargo del vendedor o del comprador, en este caso lo que se indemniza aquí probablemente es una pérdida de oportunidad. Del mismo modo es adecuado que se establezca una responsabilidad de carácter indemnizatorio a cargo del comprador, respecto de su deber de confidencialidad y de no utilización de los conocimientos que adquiere como consecuencia del proceso del estudio del Due Diligence, si con el resultado del mismo el proceso adquisitivo no culmina en la compraventa.

Ahora bien, esta hipótesis es algo del deber ser, es decir, como jurista será ideal darle aplicación a dicho planteamiento en favor del cliente solicitante del Due Diligence.

- **Un tercer grupo:** Se basa en la aplicación al derecho privado colombiano conforme a lo establecido en la Carta Magna tratándose de las fuentes del derecho. Lo pretendido aquí es que se procure en las demás fuentes del derecho bajo el principio de analogía jurídica y/o aplicación del derecho más favorable, con la finalidad de ampliar la efectividad del Due Diligence para el perfeccionamiento de la cláusula compromisoria, que debería dar como resultado la consumación del objeto negocial. Todo lo anterior si dentro de la normativa no se encuentra forma alguna para poder perfeccionar tanto el ejercicio del Due Diligence como de la operación de compra.

En síntesis, el aspecto jurídico más relevante de esta tercera disposición jurídica se centra en si, una vez concluido el proceso, (el estudio del Due Diligence) las partes tienen libertad absoluta para celebrar o no el contrato, como normalmente se puede ver en la mayoría de los pactos o acuerdos preliminares (precontractuales). O si, por el contrario, lo que tratan de determinar, es si el objeto se ajusta a las suposiciones que han acordado o no, y solo en este último caso, pueden lícitamente no celebrar el contrato decisivo.

Para logara concretar este asunto, sobre todo el último punto, es necesaria la interpretación jurídica de las fuentes del Due Diligence; es decir, el análisis financiero, el análisis fiscal y contable y el aseguramiento del objeto negocial. Así las cosas, la interpretación parece sencilla como resultado de las voluntades o manifestaciones expresas de los involucrados en el negocio, donde manifiestan que son libres al final del proceso de contratar o no contratar, o, todo lo contrario, no lo son por el contrario que no lo son, como consecuencia del resultado del Due Diligence.

Al respecto y sobre todo en este último sentido, quiero señalar cual sería la conclusión relevante a momento de tomar decisiones respecto de las diferencias entre los supuestos y las obligaciones de vinculo derivadas por el contrato. Así las cosas, pueden servir como primera medida:

la denominación de exclusividad: por ambas partes, conduce a una interpretación de carácter obligatorio, pues aun cuando no sea este punto concluyente y la exclusividad tenga carácter temporal, no es menos cierto que esa relación entre las partes involucradas en el objeto negocial nos hace pensar que existe un elemento de una especial obligatoriedad.

La determinación del precio: Podría decirse que es puramente vinculante, sobre todo en aquellos supuestos en los que el precio está determinado, de manera que se presupone que solo queda aplicar la formula financiera idónea a los datos arrojados por el Due Diligence, lo que nos dará un precio final y nos inclina a pensar que existe una verdadera obligación de contratar, con lo que las partes quedan vinculadas a la obligatoriedad de ejecutar la cláusula compromisoria, a menos que se pacten excepciones. Como también la posibilidad de fijar la indeterminación del precio, el cual parece parece que deja a las partes en libertad, ya que, porque el precio constituye un elemento fundamental de la relación pre contractual, contractual y post contractual.

En cuanto a la Due Diligence: Su amplitud también es un dato que acredita la obligatoriedad, pues se trata de un examen exhaustivo y minucioso, que además le da sentido al objeto negocial entre los partes.

Así las cosas, la existencia de un proceso de Due Diligence vincula a las partes al proceso, pero deja un espectro muy amplio para la indeterminación sobre las consecuencias de la no continuidad del objeto negocial. Así las cosas, jurídicamente es válido proponer desde un inicio, es decir con la fijación de la cláusula compromisoria los términos legales y las circunstancias que darían por terminado la fase pre contractual pero que no darían inicio a la contractual por cuanto no se realizaría el negocio. O por el contrario que a raíz de las diferencias encontradas por los resultados arrojados por la Due Diligence, circunstancias como el precio, la confidencialidad y la exclusividad, vinculan y vuelven obligatorio la continuación del negocio jurídico.

Queda por comentar cual será la consecuencia jurídica del incumplimiento en ausencia de pacto. En primer término, se debería pactar que si es el comprador es el que incumple, es decir que a pesar de la coherencia entre los ofertado y el resultado de la Due Diligence, el vendedor también podrá reclamar los gastos en los que haya podido incurrir por su parte, si

este se vio inmerso en gastos. Es a mi criterio, la oportunidad perfecta para que el vendedor también reclame en este caso la pérdida de la oportunidad.

1.3. Aplicación y Utilidad del Due Diligence:

Antes de hacer entrar a detallar este punto, es necesario entender que el presente escrito esta dirigido a conceptualizar los aspectos mas relevantes de la Due Diligence en la aplicación Jurídica o legal para el asesoramiento de la parte interesada en un determinado negocio jurídico. Es decir, que existen dentro de la ejecución de la Due Diligence ramificaciones de índole profesional encomendadas a diversas titularidades del conocimiento. Por ejemplo, dentro de una Due Diligence pueden ejercer funciones profesionales del Derecho, la Contaduría y las Finanzas, no necesariamente todos analizan lo mismo. Pero a criterio de este profesional, los abogados deben valorar tanto la información propia del historial legal, como las realidades contables y las posibilidades financieras para determinar la minimización del riesgo y/o la optimización del beneficio para quien adquiere el bien objeto de estudio.

Existen diversos autores que afirman que el *Due Diligence*, genéricamente encaja dentro de la calificación de las labores de investigación liderada por abogados, obviamente en lo relacionado con la revisión de temas legales sustantivos y a su estructuración jurídica. Al respecto de lo anterior, Rosenbloom 5) presenta la siguiente clasificación:

“Profesionales Legales: Si bien parte del trabajo legal del Due Diligence se puede hacer internamente cuando las compañías tienen suficiente personal especializado, cuando se trata de operaciones más grandes y complejas, por lo general lo recomendable es contratar asesoría externa, Con el paso de los años, la actividad comercial se ha visto regulada cada vez más por los gobiernos locales y nacionales, así como por las organizaciones creadas como resultado de algunos tratados, tal es el caso de la Unión Europea. De este modo rehusarse a acatar las regulaciones de un país ajeno a donde se está haciendo la operación, puede llegar a ocasionar problemas en lo que es cuando menos de nombre, una negociación exclusivamente nacional. Todo esto hace que los abogados jueguen un papel cada vez más importante en la escena del Due Diligence en las operaciones ...Se debe precisar que existen diversas variables en el ejercicio jurídico de la aplicación de la Due Diligence, las variantes son múltiples, dependiendo de una serie de factores. teniendo en cuenta, entre otros, el tipo

de transacción a desarrollar (adquisición del control sobre una compañía objetivo VS. compra de un “fondo de comercio”); características del “objeto jurídico”; el nivel de información que el vendedor se comprometa a divulgar; y cómo se desarrollaría la posible operación de venta del objeto negocial, ya sea a través de una modalidad “directa”, en la cual la transacción se canalizaría -desde su inicio- entre el vendedor y quien sería su adquirente, frente a un escenario “competitivo”, de mucha más complejidad, ya que pugnarán en un pie de igualdad varios interesados en la compra, lo anterior conforme a” 6).

Entendió lo anterior, el aspecto elementalmente transaccional es lo que tipifica al Due Diligence. Calificarlo así, es una fase que compone el interés encaminado a la compra de un objeto de negocio jurídico. La operatividad del Due Diligence resultará clave para la parte a quien le interesa saber con conceptos profesionales si es adecuado realizar la compra y como se puede minimizar los riesgos de esta. Así, la parte interesada en el Due Diligence, podrá contar con toda la información relevante y de trascendencia para tomar la decisión comercial; si compra o no, si lo hace bajo qué criterios, términos, cláusulas, régimen de responsabilidades, afectación a terceros, términos de protección contractual y mecanismos de cobertura “post cierre”. Esto es básicamente el ideal del Due Diligence.

Es adecuado señalar que existen autores que determinan que, conforme a la calificación transaccional, el Due Diligence, requiere para su ejecución la existencia de la oferta jurídica en sí, la intención o documento preliminar de negociación. Al respecto debo manifestar que dicha situación no es del todo clara, máxime cuando existe aspectos del factor humano que no siempre se estabilizan con la mera formalidad. Por ejemplo, en las relaciones de talento humano, basta con la voluntad y la aceptación de la mera oferta o promesa para que exista relación. En el caso de las temáticas del derecho civil y comercial es entendible que dicha situación presupone una expectativa que no siempre vuelve un derecho incierto en derecho cierto. Pero cabe también recalcar, que la voluntad y la intencionalidad que goza de capacidad legal, también constituyen valores relevantes para la aplicación de las obligaciones pactadas sin formalismo jurídico frente a relaciones civiles y mercantiles.

Conforme a la posición del Comprador, conforme al criterio de la autonomía de la voluntad y lo pactado en algún documento si se tuviera, este documento, debería incorporar una serie

de disposiciones propias con la dinámica y resultado del Due Diligence, tales como, su adecuada regulación, el nivel de circulación de información por parte del vendedor. Así mismo el determinar las circunstancias bajo las cuales la parte compradora, podría retirarse de la negociación y abandonar el negocio en virtud del resultado del Due Diligence, si este no cumple con las expectativas tanto del negocio como con la información suministrada por parte del vendedor en su principio de buena fe.

En otro sentido y no menos importante, en lo concerniente a la proyectada transacción, el *Due Diligence* debe estar concentrado en la identificación de riesgos de naturaleza regulatoria. El primero posible, podrá surgir de la evaluación posterior a la compra o adjudicación del objeto negocial, esta compra no este inmersa en criterios de competencia desleal o de abuso de la posición dominante.

Adicional, conocer sobre la necesidad de las posibles aprobaciones gubernamentales que le sean requeridas.

No se puede dejar de lado la relevancia en el aprobación o no del estudio que determina la existencia de posibles restricciones de múltiple naturaleza, las cuales podrían afectar el adecuado funcionamiento del objeto negocial, situaciones pendientes, pleitos fiscales, cobros coactivos, platitos familiares pendientes. Estos aspectos deben ser valorados a profundidad por los abogados que asistan el Due Diligence. 8)

Cabe resaltar que a pesar del esfuerzo doctrinal sobre este tema, algunos autores afirman que; 9), *“todavía no se han desarrollado “mejores prácticas” o “guías indicativas” de cómo instrumentarlo adecuadamente, ya sea a nivel académico o bien impulsadas por Colegios Profesionales o Federaciones de Abogados, en el ámbito de sus respectivas competencias, toda vez que su implementación conlleva la revisión de información y documentación de distinta naturaleza (estatuto social; libros societarios, laborales y contables; contratos, litigios judiciales y administrativos; títulos de propiedad sobre activos tangibles e intangibles; declaraciones juradas, presentaciones ante organismos regulatorios, como el acceso a otras fuentes de documentación, inclusive aquellas no controladas por el vendedor. Generando un trabajo interactivo, que comprende no solamente la necesaria comunicación con representantes del vendedor, a los fines de indagar sobre distintos aspectos vinculados con la investigación realizada, e interdisciplinario, con otros profesionales que representan*

al comprador, esencialmente en temas contables, tributarios, financieros, de tecnología de información, ambientales, o bien, otros que puedan integrarse, atendiendo a las características del target.”

Dentro del criterio de aplicación conforme al estudio del caso para el presente documento, podemos decir que no solo a nivel macro, el perfeccionamiento en la ejecución del Due Diligence es evidente. A nivel Micro también, ya que en principio el Due Diligence tiene tres procesos claros. 10)

“(i) Un proceso de planificación, el cual considera riesgos inherentes del negocio en sí, y las expectativas del comprador entre otros.

(ii) una fase de recolección de información, que resulte del estado interdisciplinario de los agentes y encargados del Due Diligence, cuyo resultado actualice la información básica y necesaria para el desarrollo normal del objeto negocial, junto con el envío de dicha información en favor de quien este ejerciendo el Due Diligence

(iii) La fase de generación de documentación y la comunicación de “descubrimientos”.

Esta fase incluye los dos criterios documentales esenciales los cuales deberán ser generados por el abogado a cargo del Due Diligence. En primer lugar aquel cuestionario de *Due Diligence*, que presenta un dato de toda la información y documentación que será requerida para su revisión, y que será puesta a disposición por el vendedor en lo que se denomina el *Data Room II*). En segundo lugar, el Informe de *Due Diligence*, no solo debe formular una descripción de toda aquella información y documentación revisada, sino que, deberá especificar y profundizar en aquellos “descubrimientos” delicados, de naturaleza patrimonial y regulatoria que hayan sido detectados, que deberán servir de fundamento para que el comprador adopte una decisión comercial respecto a la transacción proyectada.

Es menester recalcar que toda la información revelada, como resultado del estudio del Due Diligence, quedara integrada a la estructura del Contrato de Transferencia. Dichos resultados conforme al estudio se integrarán y deberán ser agregadas en las cláusulas que traten sobre antecedentes y/o declaraciones, junto con aquellas que determinen el precedente y la preexistencia de diversos factores como garantía frente a terceros. Junto con la Indemnidad, con la que se otorga una protección patrimonial en favor del comprador, ante posibles

requerimientos de pasivos que se puedan generar post-contractualmente. A continuación se expone en mejor sentido, 11)

“En términos generales y comprendida la teoría, es adecuado señalar que existen diversas formas de fijar criterios del estudio Due Diligence, en términos globales el derecho anglosajón y el civil law, aplican en principio la temática con la misma finalidad, pero no se ha realizado un formato estándar para aplicar en todos los casos. Es por ello por lo que podríamos decir que para entender de forma clara y breve el asunto manifestare los más relevantes:

*1) **Análisis Financiero:** La verificación de la información financiera proporcionada. Además, el evaluar el desempeño del negocio desde la veracidad en la información. Se deben tener en cuenta áreas como: flujo de caja, ganancias, pasivo, bienes, deuda, administración, etc.*

*2) **Análisis Fiscal-Contable:** Es la investigación de los pasivos impositivos actuales y futuros de una empresa. Este análisis requiere una revisión de ciertos documentos fiscales*

*3) **Análisis Legal:** Busca examinar el fundamento legal de una transacción u operación comercial. Abarca áreas que incluyen: Indagación ante agentes de control y vigilancia, monitorio y estudio particular de la costumbre mercantil y posición en el mercado, estructura legal, contratos, préstamos, propiedad, litigios pendientes, etc.*

*4) **Análisis de Riesgos y Seguros:** Desde el punto de vista de los Riesgos civiles, en materia contractual y extracontractual, pero también desde el punto de vista de la minimización de futuras responsabilidades jurídicas.*

• Textos, Clausulas y Exclusiones en la póliza

Realizar un análisis de Riesgo es trascendental dentro del proceso de Due Diligence, ya que ayudará a las empresas a identificar riesgos emergentes que puedan “alterar” las premisas de precio planteadas en las ofertas/escenarios originales, logrando así estabilidad en términos de precio y rentabilidad a futuro”.

Capítulo II. Importancia de la Información financiera

Finanzas Y Derecho:

El autor Scott 12), expone que el principal propósito del Due Diligence es “*disminuir los riesgos que se corren en transacciones donde un comprador a través de una evaluación independiente y detallada del negocio identifica la posible existencia de posibles pasivos ocultos o contingencias en todas las áreas de estudio o revisión. Tras la realización de esta inspección y asumiendo se detecten pasivos ocultos, las partes involucradas deben entonces sentarse a renegociar determinados aspectos relativos a dicha transacción*”.

Entre otras razones, Scott 13) expone que los propósitos de desarrollar un Due Diligence estratégico deben estar encaminados a: “*I. Desarrollar una estrategia coherente e informada de "post-integración". II. Identificar y cuantificar sinergias que puedan ser explotadas. III. Identificar cualquier pasivo oculto al respecto de las garantías aportadas IV. Determinar posibles contingencias medioambientales, así como laborales referidas al personal del negocio*”.

El autor Barry Jey, 14), caracterizaba el capital riesgo como el propósito fundamental que pequeños, medianos y grandes empresarios deben considerar a la hora de tomar decisiones de inversión donde el riesgo en capital es más que latente diciendo lo siguiente: “*En el ámbito de las pequeñas empresas de riesgo, el acceso a los mercados de capital está restringido. Es de suponer que no todos los empresarios pueden autofinanciar sus proyectos, y no todos pueden encontrar los banqueros o los ángeles que llevarán el déficit. Los capitalistas de riesgo les ofrecen una fuente de fondos que está diseñado específicamente para su uso en entornos de riesgo. Los capitalistas de riesgo ellos mismos llevan a cabo la debida diligencia antes de invertir, y la información obtenida en ese proceso pueden reducir en gran medida el problema de la selección adversa*”.

En principio este debería ser el ideal del comportamiento del objeto negocial, el análisis financiero y sus enfoques podrían determinar cuál beneficioso sería el comprar determinado objeto de mercado. Así las probabilidades de cobertura tanto legal como financiera generarían una barrera ante posibles contingencias. Aunque en la realidad dicho concepto no

opera así. Ya que, por el contrario, el Due Diligence no es aplicado por los micro y medianos empresarios.

El teórico Rosenbloom 15), sintetiza que *“toda operación se debe llevar a cabo únicamente cuando mejora la posición estratégica del negocio existente del inversionista, contemplando las siguientes cinco preguntas: “1. Formulación de la estrategia: ¿Es necesario llevar a cabo una operación de adquisición, asociación en participación, alianza estratégica o inversión de interés minoritario para cumplir con la estrategia corporativa o de unidad de negocio? 2. Selección de la empresa objetivo de la operación: ¿Cuál es el mejor candidato según sus atractivos y disponibilidad? 3. Due Diligence: ¿Esta negociación en particular cumple con los objetivos estratégicos del inversionista? 4. Valuación de la empresa objetivo: ¿Podemos llevar a cabo la negociación a un precio adecuado? 5. Integración: ¿Podemos llevar a cabo los planes de integración o reestructuración después de la operación para obtener el valor máximo?”*

En respuesta a estos cinco puntos, por ejemplo, podemos esquematizar los posibles resultados sobre la viabilidad tanto del objeto negocial como del objetivo de la compra. Es decir, muestra como debe ser la negociación frente a la necesidad des y las oportunidades comerciales. A mi criterio, que tan necesario es comprar y que tanto vamos a crecer con la compra. Si las respuestas a las preguntas son del tipo positivo, podríamos estar cerca de realizar una inversión estandarizada en seguridad comercial, si las respuestas son del tipo pasivo, estaríamos frente a la posibilidad de redireccionar nuestras expectativas o de no continuar con el negocio.

Así las cosas, el Due Diligence se constituye como una herramienta fundamental en toda operación negocial.

2.1. Interpretación Jurídica de la información financiera

En palabras de **Jannier Duque Navarro** 16) *“El análisis financiero es un proceso que comprende la interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de la empresa. Para lograr esto se deben realizar cálculos e interpretar porcentajes, indicadores y demás datos para evaluar el desempeño financiero y operacional del negocio.”*

En una tesis mucho más precisa y práctica, ya que se puede concluir que el análisis financiero permite lo que ha ocurrido con el objeto negocial en tiempos anteriores, evaluar el presente y plantear el destino del objeto negocial desde lo financiero y económico.

El análisis financiero es el estudio completo de toda la organización y/o el objeto negocial, donde se reúnen elementos cuantitativos y cualitativos e información en cuanto a los factores internos y externos que puedan afectar la operación del negocio.

Conforme el estudio del Due Diligence, según Jannier Duque Navarro¹⁷) Sin embargo, “*el análisis financiero también se puede aplicar a una **parte o sector de la empresa**, como por ejemplo cuando se hace el estudio para determinar si una línea de producto, un proceso, un vendedor, un empaque, una planta o un departamento son rentables para el negocio. En este caso se aplica el análisis financiero como sustento cuantitativo para tomar decisiones*”.

En forma técnica, para llevar a cabo un análisis financiero se requiere de elementos cuantitativos y cualitativos, los cuales generan un resultado más acertado de la realidad financiera del objeto negocial en sí. La idea es evaluar sus fortalezas y debilidades.

Según jannier Duque Navarro ¹⁸) “*los siguientes aspectos son las diferentes herramientas y elementos que se utilizan para realizar un análisis financiero, que dependiendo del estudio que quiera realizar el analista, utilizará todos o el que más aplique para llegar al diagnóstico más acertado de la situación financiera del negocio:*

- **ASPECTOS CUANTITATIVOS**

*El análisis financiero de una empresa se hace revisando y examinando todos los **aspectos vitales del negocio** para su continuidad, concentrándose en aquellos que presenten problemas, los cuales se podrían llamar «aspectos vitales financieros de la empresa» como lo son:*

2. *La liquidez.*
3. *La rentabilidad.*
4. *El endeudamiento.*

- **ASPECTOS CUALITATIVOS**

Otro de los elementos o herramientas **para realizar un análisis de la situación financiera** de la empresa de forma efectiva es revisar aquellos factores internos y externos que pueden llegar a afectar la continuidad del negocio, centrándose en aquellos aspectos que puedan llegar a causar mayores impactos:

1. *Situación económica nacional y mundial.*
2. *Las políticas del gobierno.*
3. *La situación política y los aspectos legales.*
4. *Conocimiento del entorno en el que opera la organización.*
5. *La estructura organizacional de la empresa para analizar si su tamaño corresponde a su objeto operacional.*
6. *Ambiente laboral en la organización.*
7. *Los productos o servicios que se comercializan o producen.*
8. *Canales de distribución de los productos o servicios.*
9. *En empresas industriales es elemental analizar la producción, su capacidad instalada, procesos productivos, materiales etc.*
10. *Relación con proveedores.*
11. *La competencia interna y externa.*
12. *La cultura del entorno.*
13. *Formación de los administradores del negocio.*

Los anteriores elementos **cuantitativos y cualitativos** son elementales al momento de llevar a cabo un adecuado diagnóstico de la situación financiera del negocio.”

2.2. Importancia de la Información Fiscal Y Contable:

Interpretación Jurídica de la información contable y fiscal

Asesoramiento y gestión contable.

•Básicamente esta información constituye la creación de un Diseño de plan contable adaptado a la actividad de la empresa, donde se logre determinar los ajustes de la contabilidad a los criterios y normativas fiscales. Así se analiza la documentación recibida y se realizan los correspondientes asientos contables procediendo a su grabación, conforme los criterios impositivos de grabación para determinados bienes o servicios.

Es evidente que dentro del análisis se deben tener en cuenta la emisión de informes contables, se estudian los (Balances de Situación, de Sumas y Saldos, Cuentas de Pérdidas y Ganancias, Libros Mayores y Diarios, etc.). Lo anterior determina la obtención de un resultado contable de cada ejercicio para proceder a su legalización en el Registro Mercantil.

Se deben tener en cuenta así mismo las categorías en cuanto a las condiciones bancarias, así como la elaboración de los registros Registro de Facturas Emitidas y Recibidas o Registros de IVA. La elaboración de un plan de amortizaciones.

Capítulo iii: Aspectos generales de la Proyección Legal en el Resultado Financiero
, Acercamiento Pedagógico.

3. Aspectos generales de la Proyección Legal en el Resultado Financiero

Conforme al estudio de grado, es menester que como estudiante y aspirante al título de Especialista en Derecho Empresarial y Candidato a Magister, por medio del presente trabajo académico postulo al alma mater la primera fase de la teoría que he formulado conforme a la práctica del litigio y el interés por la problemática de las relaciones financieras y el derecho en cuanto las responsabilidades de los movimientos financieros en la práctica del desarrollo del objeto social de una empresa jurídicamente hablando. Así las cosas, he desarrollado un esquema teórico para determinar las responsabilidades legales de los resultados financieros de una empresa. Es decir, la posibilidad de interpretar las variables de un esquema financiero básico, para poder evaluar el grado de responsabilidad jurídica frente a determinada pretensión si se estima que el derecho ha sido violado.

De esta forma, he decidido configurar el esquema denominado, teoría de la Proyección Legal en el resultado Financiero. Para que dicho esquema haga parte del formato que, aunque no tiene estándar, si puede entrelazar diversas formas para obtener resultados dentro del estudio y la aplicación de la Due Diligence.

3.1. Concepto base:

El concepto nace de la relevancia e importancia que tiene la interpretación financiera como se mencionó en el capítulo número 2. En tal virtud el resultado de dicha interpretación se amplía con la aplicación de la Proyección Legal en el resultado Financiero, dado que este

concepto genera para el abogado un acrecentamiento de la magnitud de los resultados financieros de un determinado objeto jurídico, para poder calcular las posibles consecuencias del tipo legal.

Básicamente el trabajo se empieza a diseñar en esta primera etapa para darle al abogado un entendimiento de un esquema simple del tipo económico y financiero para que, conforme a los resultados del mismo, el abogado pueda interpretar dicha información y tener un criterio jurídico comprendido los resultados para determinar las posibles existencias de beneficios jurídicos y/o perjuicios posiblemente causados por las finanzas del negocio jurídico objeto de estudio.

La primera fase, (en estudio) de la Proyección Legal en el Resultado Financiero, está encaminada a explicar en síntesis su contenido, partiendo de la base de: (i) Qué es, (ii) Entendimiento y (iii) Aplicación.

(i) Qué es la Proyección Legal en el Resultado Financiero: Es la aplicación de la responsabilidad jurídica frente al comportamiento financiero de determinado negocio en sus etapas pre contractuales, contractuales, post-contractuales y extra contractuales.

(ii) Entendimiento: La Proyección Legal en el Resultado Financiero, tiene tres pilares principales para comprender su contenido, el primero es el marco de la diferenciación entre la información Contable de un determinado objeto jurídico y la información financiera del mismo. Así las cosas, La Proyección Legal en el Resultado Financiero, mezcla parte de la información contable con las variables y probabilidades financieras del mismo objeto, creando la tabla de proyección. Esta diferenciación nace en la medida que la contabilidad de una empresa y las variables financieras son completamente distintas, en una, (la contabilidad) según 18) Raúl Jaime Maestre, *“se estudia la obtención de información económica de dentro y fuera de la empresa. Dicha información es analizada y planificada para determinar el funcionamiento de la empresa o el objeto comercial. De esta forma, se pueden realizar mejoras en las finanzas de la empresa. Así las cosas, las Finanzas son las encargadas de la gestión y optimización de los flujos de dinero relacionados con las inversiones, la financiación, la entrada por los cobros y la salida por los pagos. Entre los principales objetivos que tienen las finanzas está el de maximizar el valor de la empresa y garantizar que se pueden atender todos los compromisos en la salida de dinero de la*

empresa, es decir, los pagos. Para conseguir estos objetivos marcados, el responsable de finanzas de la empresa debe evaluar de manera continua las mejores inversiones y la financiación a menor coste.

De esta manera, la contabilidad va a obtener la información que se utiliza, entre otras finalidades, para coordinar y dirigir al área de finanzas.

Para comprender nuestro trabajo, podríamos definir las posibles soluciones que tendría el estudio contable dentro del Due Diligence, varias de ellas podrían ser:

¿Está la empresa preparada para hacer frente a todos sus pagos con los cobros que ha recibido?

¿Cuánto dinero cuesta una unidad de producto?

¿Está la empresa saneada desde el punto de vista económico?

¿Es viable la empresa?

¿Ofrece la empresa suficiente confianza para solicitar financiación a los bancos? ”

Quisiera resaltar dentro de los enunciados anterior, la breve historia que define de manera clara y objetiva la importancia que tiene el practicar el Due Diligence antes de adquirir un objeto negocial. Al respecto se puede encontrar en Raúl Jaime Maestre 20): *“Aunque pueda parecernos extraño, en ocasiones pude ocurrir que cuanto más consigue vender la empresa, más dinero pierde con ello. Y es que muchas empresas no conocen bien los costes de producción de los productos que vende. Esta falta de conocimiento provocó que se fijaran precios de venta a los productos que no eran los adecuados, ya que se fijaron precios por debajo de los costes de fabricación de estos productos. En este caso, el error ha sido no calcular lo que nos cuestan los productos vendidos”.*

Por su parte las finanzas otorgan posibles respuestas en la aplicación de otros aspectos relevantes del Due Diligence, como:

¿Es rentable una inversión?

¿Cuál es la mejor alternativa entre varias opciones de inversión?

¿La empresa se está financiando de una manera adecuada?

3.2. Aplicación:

La Proyección Legal en el resultado Financiero, se aplica conforme la interpretación en la estadística o balance financiero conforme a la información contable de un objeto jurídico, para este caso una empresa. Así las cosas, se determinan los aspectos que se quieren calificar conforme a la responsabilidad jurídica y se realizan las ecuaciones pertinentes.

Por ejemplo, si se quiere determinar el margen de rentabilidad comparado al resultado alcanzado, se deberá incorporar los valores contables reales facturados e ingresarlos al balance esperado. Posterior compararlo con la realidad contable y proyectarlo conforme a la expectativa deseada. Si el resultado de esta es negativo, el negocio propiamente no ha tenido estabilidad y la información de promoción o beneficio de compra no es real y puede traer consigo pérdidas de tipo patrimonial para quien la compra. Si el resultado es positivo se mantiene la expectativa y no solo se determina el riesgo por el trascurso habitual de los negocios, se cumpliría con la finalidad comercial y no existirían riesgos jurídicos por la compra del bien objeto de negocio.

3.3. Integración al Due Diligence:

Conforme a mi fase de investigación conforme a la proyección Legal en el resultado Financiero, considero aplicable dicha teoría en cuanto existe una brecha entre la información que arroja el estudio del Due Diligence en cuanto al esquema financiero y el concepto jurídico que se toma conforme a las disposiciones meramente legales. Así las cosas, con base en la información financiera arrojada, como cálculo de porcentajes de crecimiento de acuerdo a la información contable, se proyecta el crecimiento estándar porcentualmente hablando de la empresa que se va a adquirir. Así las cosas si existió en principio dentro del acuerdo compromisorio la legitimidad del estudio legal de la proyección financiera, deberán las partes respetar el resultado del estudio. Entonces si el resultado de la proyección es positivo y existe una correlación con la información suministrada en respuesta a la carta de procedimiento del Due Diligence, no tendrá como el comprador retractarse del precio y de la compra en sí del objeto comercial. Pero como consecuencia del resultado de la proyección, se obtiene una contradicción o inexactitud entre la información dada y la información obtenida, podrá dar

por terminado el objeto negocial y acudir a la terminacion de cualquier tipo de relacion juridica.

3.4. Resultado Juridico:

Como resultado Juridico de lo anterior, en el primer caso, el comprador mas alla de no haber pactado dentro de la clausula compromisoria, debera concretar el objeto negocial y cumplir conforme al principio de intencion comercial. Pero si el resultado de la proyeccion es negativo, podra dar por terminado el asunto negocial exponiendo criterios de fondo y forma juridica en lo relacionado con el mismo princio de intencion. Ya que, si la intencion no es satisfecha y no se guarda debida relacion entre lo que se prtende, lo que se ofrece y lo que es, no podran obligar al comprador a continuar con el negocio asi la diferencia sea poca netre una informacion y el resultado del Due Diligence aplicando la Proyeccion legal en el resultado Financiero.

Capitulo iv: Estudio del Caso.

4. *Resumen:*

Acontuacion se analisara un caso de la vida real conforme al ejercicio del litigio y la existencia de un vacio entre las partes quienes pretenden celebrar un contrato de compraventa. Los caules a crterio de este togado, la parte Compradora, requiere de asesoria y de la ejecucion del due diligence.

4.1. Hechos:

Hechos.

1. Dentro del mercado empresarial y comercial medico especialista en oftalmología en Colombia existe la empresa CBVision.
2. CbVision es una empresa que funciona en Consultorio médico y óptico ubicado en un sector exclusivo de la ciudad de Bogotá.
3. CBVision, cuenta con una trayectoria de mas de 10 años en el mercado capitalino, ofreciendo a sus pacientes diversidad de servicios oftalmológicos, ópticos y médicos especializados en la parte ocular del cuerpo humano.

4. CBVision está compuesta por un accionista mayoritario, fundador y medico oftalmólogo de la empresa con un 75% de la empresa y una accionista minoritaria óptica con un 25% restante.
5. CBVision es representada legalmente por la accionista Minoritaria y Gerenciada por la misma.
6. En CBVision, los servicios ofrecidos a los pacientes son: Solución para Queratocono, Solución para Catarata, Solución para Presbicia, Solución para Miopía, Hipermetropía, Astigmatismo, Solución para Formulas muy altas, Solución para Estrabismo, Consulta Integral de Oftalmología, Trasplante de Cornea, Intralaser, Lentes Fáquicos para Miopías altas, Anillos Estromales para Queratocono, Implantes Multifocales para Catarata – Presbicia, Certificador a Nivel Latinoamericano para Anillos de Ferrara y Lentes Fáquicos.
7. CBVision tiene consultorio oftalmológico y óptico para la atención de sus pacientes.
8. CBVision atiende al año más de 600 pacientes en la ciudad de Bogotá, adicional en las Ciudades de Tunja, Boyacá, Barranquilla, Atlántico y Villavicencio, meta.
9. CBVision cuenta con tecnología moderna, sofisticada y actualizada para brindarle a los pacientes nuevas técnicas médicas en la solución de sus afectaciones oculares. Maquinaria Avaluada en más de 150.000 Dólares, pertenecientes a su patrimonio.
10. CBVision también tiene inventario importado en monturas de gafas permanentes y gafas de protección UB, junto con un inventario considerado en lentes de contacto. Avaluado en más de 180.000 Dólares.
11. CBVision es actualmente una de los 10 Consultorios Clínicos mas reconocidos en prestigio de la ciudad de Bogotá dentro de ese mercado. Cuenta con un goodwill avaluado en más de 170.000 dólares.
12. CBVision tiene un valor estimado dentro del mercado de: Para un total de valor en el mercado de: MIL QUINIENTOS MILLONES DE PESOS (\$ 1.500.000.000.00)
13. Como Consultorio Oftalmológico y Óptica, CBVision tiene ingresos brutos por ventas de bienes y servicios anuales avaluadas en MIL MILLONES DE PESOS (\$ 1.000.000.000.00).

- 14.** CBVision actualmente no tiene deudas con terceros y tiene un comportamiento de rentabilidad del 4,7 % anual según sus propietarios conforme a la información financiera.
- 15.** CBVision planea expandirse dentro de la ciudad de Bogotá y pretende comprar una Óptica, denominada MUNDO VISION, ubicada en un Centro Comercial de renombre para el mercado de estrato medio de la ciudad.
- 16.** Con base en una relación de amistad y colegaje, una de las accionistas minoritarias de CBVision planea comprar la óptica en mención para implementar el mismo modelo empresarial que ya se tiene. Es decir, consultorio especializado en oftalmología y cirugía oftalmológica y brindar atención óptica.
- 17.** La socia minoritaria pretende Comprar por completo la óptica MUNDO VISION, nombre, goodwill, inventario y montaje.
- 18.** La idea es recoger el buen nombre de la óptica MUNDO VISION, quien está posicionada dentro del mercado en muy buen lugar, por respaldo y garantía, con una trayectoria de más de 15 años.
- 19.** Posterior al año de compra, la idea de la accionista minoritaria de CBVision es cambiar el nombre de la óptica MUNDO VISION, por el de CBVision y hacerla parte de la empresa. Así mismo incrementar su aporte accionario dentro de la sociedad.
- 20.** El valor acordado entre la accionista minoritaria de CBVision y la dueña de la óptica MUNDO VISION es por un valor cercano a los SEISCIENTOS DIEZ MILLONES DE PESOS (\$ 610.000.00.00)
- 21.** Dentro del valor pactado la dueña de la óptica MUNDO VISION, afirma está incluido:
- 22.** Inventario de monturas y lentes avaluado en DOSCIENTOS MILLONES DE PESOS (\$ 200.000.000.00)
- 23.** Maquinaria óptica especializada avaluada en OCHENTA MILLONES DE PESOS (\$ 80.000.000.00)
- 24.** Montaje, mercadeo y publicidad avaluado en TREINTA MILLONES DE PESOS (\$ 30.000.000.00)
- 25.** Un nombre comercial intangible avaluado en TRESCIENTOS MILLONES DE PESOS (\$300.000.000.00)

- 26.** La propietaria de la Óptica MUNDO VISION, afirma que su negocio tiene un ingreso bruto de más de CUARENTA MILLONES DE PESOS (\$ 40.000.000.00) mensuales.
- 27.** Afirma también la propietaria de la óptica MUNDO VISION, que el ingreso Neto es de VEINTE MILLONES DE PESOS (20.000.000.00)
- 28.** La propietaria afirma que los costos fijos de la Óptica MUNDO VISION son equivalentes a NUEVE MILLONES QUINIENTOS MIL DE PESOS (\$ 9.500.000.00), los cuales se desglosan así:
- 29.** SEIS MILLONES DE PESOS (\$ 6.000.000.00) Por concepto de arriendo.
- 30.** DOS MILLONES DE PESOS (\$ 2.000.000.00) Por concepto de pagos de salarios.
- 31.** UN MILLON Y MEDIO (\$ 1.500.000.00) Por concepto de servicios públicos.
- 32.** La propietaria de la óptica MUNDO VISION, afirma que los gastos de operación equivalen mensualmente a un valor de DIEZ MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS (\$ 10.500.000.00).
- 33.** La propietaria de la óptica afirma no tener deudas con terceros y estar al día con la carga impositiva y fiscal.
- 34.** Afirma la propietaria de la óptica que su negocio ha mantenido el mismo nivel de ventas y de rendimiento desde hace mas de 8 años. Por tanto, dicha óptica, es un negocio autosostenible y seguro. Tanto es así, que ella garantiza el rendimiento y el ingreso Neto de la óptica para concretar el negocio.
- 35.** La accionista minoritaria de CBVision acepta el valor final del negocio y le plantea a la vendedora las siguientes dos opciones de compra:
1. Como compradora le pagara a su favor la suma de QUINIENTOS MILLONES DE PESOS (\$ 500.000.00) en efectivo y los restantes OCHENTA MILLONES (\$80.000.000.00) se pagarán durante los próximos 4 meses, en los cuales la vendedora los tomara directamente del ingreso neto, mientras los clientes se adaptan a los nuevos propietarios. Valor final ofertado (\$580.000.000.00)
 2. Como compradora le pagara a su favor la suma de QUINIENTOS CINCUENTA MILLONES DE PESOS (\$550.000.000.00) a dos cuotas mensuales, cada una de DOSCIENTOS SETENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS (\$275.000.000.00) por la compra total de la óptica, condicionado a que como vendedora se quede dos meses como administradora del negocio para enlazar a los pacientes con los nuevos

propietarios. Pero deberá hacer efectivo el traspaso inmediatamente. Valor final ofertado (\$550.000.000.00)

36. La Vendedora hace énfasis en la utilidad final del negocio comprobada en libros de contabilidad, por tanto, insiste en el valor de SEISCIENTOS DIEZ MILLONES DE PESOS (610.000.000.00). De hecho, indica que tiene ofertas de mas de SEISCIENTOS CINCUENTA MILLONES DE PESOS (\$ 650.000.000.00), pero resulta que, por amistad con la compradora, quiere venderle a ella la óptica.
37. Al final de la negociación la Vendedora acuerda estudiar la oferta numero 1 que le indico la compradora.
38. La Compradora empieza a reunir el dinero, el cual tomara de un crédito bancario con tasa de interés preferencial para realizar el pago y así comprar la óptica. El margen de interés preferencial es del 10,5 efectivo anual.
39. Como parte del negocio, la Vendedora indica que, como codeudora del contrato de arrendamiento con el centro comercial, el patrimonio de su señora madre aparece como garantía, así las cosas, dicha circunstancia acredita que el negocio si es rentable, dado que: “nadie expondría el patrimonio de familia en un negocio que no funciona”. Por ello sostiene el valor final de venta (\$ 610.000.000.00).
40. La compradora esta muy interesada en ejecutar el negocio y realizar la compra basándose en la información que le ha suministrada la vendedora, la considera confiable y soportada en libros contables.
41. Actualmente la compra está detenida por razones personales de ambas partes.
42. Narrados los anteriores hechos, es entonces cuando nuestro trabajo académico toma utilidad.
43. Entrare a explicar mi temática, conforme a la definición mas amplia, objetiva y clara de lo que es y cómo se aplicaría el DUE DILIGENCE para este caso en particular, profundizando la información financiera de la compradora establecida en sus libros de contabilidad, para determinar un concepto jurídico empresarial que determine la viabilidad y la minimización del riesgo dentro de la operación mercantil y corporativa.

4.2. Situacion Actual:

Conforme a lo expuesto los compradores no ha podido concretar el asunto dado la complejidad de la falta y carencia de información jurídico financiera pertinente para poder obtener un concepto claro para realizar la compra de la óptica. Así las cosas, es el momento adecuado para formalizar y ejecutar la Due Diligence, en cuanto que es la única manera de visibilizar la vida, historial y proyección de la empresa que se persigue comprar.

Actualmente no se tiene conocimiento de los factores mas relevantes para determinar un concepto claro e idóneo que permita comprender la magnitud del movimiento de compra, no se ha realizado ningún **Análisis Financiero, Análisis Fiscal-Contable, Análisis Legal y Análisis de Riesgos y Seguros, menos una proyección Legal en el resultado financiero.**

4.3. Compromisos:

Las partes descritas en los hechos que son contenido dentro del presente trabajo realizaron sin darse cuenta diversos compromisos jurídicos que los obligan en diversas áreas. La parte compradora, a mantener la oferta y no retirarla sin perjuicio de lo que se cause. La parte vendedora a mantener las garantías y condiciones precontractuales.

Sin tenerlo presente las partes concretaron todo un mundo jurídico que por si ya tiene obligaciones claras, asuntos de cumplimiento y derechos que, aunque algunos consideraran inciertos, bajo mi criterio y acudiendo a la noción de voluntad e iniciativa de las partes, son tiene gran cercanía con los derechos ciertos que nacen de las relaciones jurídico-comerciales.

Capítulo v: Resultado del caso.

El caso como se puede observar tiene una aplicación con toda la temática planteada, se trata básicamente del diario vivir de muchas de las organizaciones empresariales y comerciales que funcionan en nuestro País. La falta de conocimiento frente a esta ayuda de vital importancia para la adquisición de objetos jurídicos vuelve vulnerable a la parte adquirente frente a la realidad, ya que, aunque se vean valiosos, jugosos, sólidos y lucrativos los objetos jurídicos perseguidos, cuando se les examina a fondo se puede observar al lobo disfrazado de oveja. Ya que se termina enfrentando a la realidad de una mala decisión al comprometer patrimonio en un negocio que no tenía la realidad que decía tener, y que por el contrario trajo para el empresario adquirente una carga impositiva no prevista inicialmente.

5.1 Problema Jurídico:

En síntesis, el problema jurídico se centra en el vacío en el que quedan las pequeñas y medianas empresas al no incorporar la aplicación de la Due Diligence en sus negocios y actuaciones jurídicas. Así las cosas, si no se tiene en cuenta los aspectos más relevantes para la minimización del riesgo los movimientos empresariales seguirán perteneciendo a la zona de inestabilidad, falta de predicción y falta de planificación, ya que solo basan sus expectativas en los dividendos que aparentan tener los negocios.

5.2. Posible Solucion:

Evidentemente nos enfrentamos a una situación cotidiana dentro del desarrollo empresarial colombiano. Pequeñas y medianas empresas que, en aras de crecer y fortalecer su objeto social, se pueden ver estancadas por el resultado de sus actuaciones al no haber tenido presente la valida aplicación de la Due Diligence.

Así las cosas, me corresponde ofrecer una posible solución frente al caso en concreto. En primer lugar

Análisis Financiero:

1. **Permite a los administradores** del negocio analizar la condición y el desempeño de la empresa en el presente.
2. **Verificar** varios aspectos de la salud económica y financiera de la empresa en la actualidad.
3. **Conocer la capacidad** de endeudamiento, rentabilidad y fortaleza o debilidad financiera del negocio.
4. **Analizar económica y financieramente** una empresa para estimar su comportamiento actual y futuro.
5. **Ayuda a los administradores del negocio**, inversionistas y acreedores a tomar sus respectivas decisiones de inversión.

- **Análisis Fiscal contable:**

1. Análisis de las implicaciones fiscales de las actividades y proyectos propios de la empresa estableciendo estrategias fiscales.

2. Inspección Tributaria:
3. Evaluación del Pago Fraccionados a cuenta del Impuesto sobre Sociedades,
4. Libros oficiales y fiscales de base gravable, situaciones impositivas y de IVA.

- **Análisis Jurídico:**

Como parte del análisis jurídico, se debe tener claridad sobre las obligaciones y cargas impositivas judiciales que tiene la empresa que se pretende comprar. Desde concepto aplicaría todos y cada uno de las posibles plataformas de consulta a nivel global y territorial para conocer dicho historial judicial, basándome inicialmente en: Regulaciones Globales; Convenio de la ONU, Lineamientos GAFI-FATF; Organismos Multilaterales (UE, BM, FMI, OCDE, BID, EGMONT. Régimen Local: Consulta e base de datos Judicial; Antecedentes Rama Judicial, antecedentes en Procuraduría General de la Nación Antecedentes en Contraloría de la Republica, Consulta en base de datos de la Superintendencia de Sociedades, Superintendencia de Salud, Ministerio de Trabajo, Certificación de existencia y representación legal, Certificación de reportes ante la DIAN y Reporte Ante UGPP. Así mismo investigación en las listas de Control: OFAC, EU, UN, BOE, FBI, BIS, SEC. Lista de Control Local: UIAF, Sijin, Dijin, CTI y Fiscalía. Diligencia sobre PPEX ampliada. Lo anterior como soporte de la viabilidad del historial y de la magnitud de los antecedentes judiciales tanto de las personas que son propietarias como del bien o persona jurídica en sí. Luego de haber consultado, como abogado se puede conceptuar sobre dichas situaciones y tener claro el criterio de valoración conforme a la cantidad de demandas, quejas, denuncias y controversias que ha tenido y que tiene ha la fecha el objeto del negocio jurídico.

Una vez se obtiene el resultado de las consulta, lo adecuado es formalizar una lista de cumplimientos en cuanto a los asuntos fiscales e impositivos. Exactamente la DIAN y UGPP. Esta consulta es de vital importancia dado que los posibles pleitos pendientes e historiales de la empresa a comprar, persiguen a la misma, es decir, cualquier requerimiento o cobro coactivo, se perseguirá el destino de la persona jurídica y el de sus socios hasta por el valor de sus acciones y/o aportes. En tal virtud, si no se realiza un Due Diligence sobre esta temática se estaría adquiriendo la carga presuntiva del bien objeto de negocio jurídico. El

descubrimiento de la información tiene como fin describir la situación real sobre aquellas actividades o pendientes que la empresa no está teniendo en cuenta dentro de la negociación.

Posterior a los análisis anteriores. Es debido estudiar las modalidades, costumbres y legalidades de los comportamientos contractuales del objeto del negocio jurídico. Lo ideal es analizar la transparencia contractual, la ética de los negocios y el nivel de cumplimiento de las obligaciones acordadas y comprometidas por parte de quien(es) han dirigido a la compañía.

Un buen punto sería establecer una posible lista de contratos por los últimos tres años, analizar su gestión, sus omisiones, cumplimientos, inicios y finalización. Esto nos va a otorgar un concepto mucho más claro sobre el historial o prestigio jurídico que el objeto del negocio jurídico ya tiene no solo dentro del mercado si no dentro del derecho en sí mismo. Es decir, tener dilemas judiciales no siempre serán impactos negativos, máxime si por ejemplo se es la parte cumplida expando el cumplimiento de una obligación a la que se le incumplió. Pero situación distinta sería establecer por medio del Due Diligence que se es parte activa procesal, pero la costumbre del objeto negocial ha sido realizar pretensiones infundadas y acudir a instancias judiciales por cualquier motivo y sin tener en cuenta la realidad del trascurso de los negocios. Por ello, un análisis de las convergencias legales, minucioso y práctico, permitirá establecer el historial judicial conforme al cumplimiento del derecho en sí.

Para el caso en concreto, se debe estudiar muy bien el Contrato de arrendamiento que la Vendedora tiene Con el Centro Comercial, dado que el dinamismo de la relación jurídica puede afectar a los compradores en cuanto que, podría el tercero involucrado solicitar la terminación de contrato de arrendamiento si en dicho contrato se incorpora alguna cláusula de resolución cuando exista cambio de arrendatario sin consentimiento del arrendador. Esta situación es de entrada un requisito obligatorio para continuar con el negocio, contrario, si no se analiza o no se conoce el contrato, la recomendación más adecuada es conceptuar negativamente la compra de la empresa.

Lo anterior porque, los compromisos legales previos y/o existentes del bien objeto de negocio jurídico, pueden repercutir en contra de nuestro patrimonio al haber realizado las negociaciones bajo la convicción de la confianza.

Es por ello importante recalcar que el Due Diligence tiene como característica la protección del patrimonio económico, ante cualquier acción legal de las autoridades, después de la aplicación de la debida diligencia. Realizar el Due Diligence antes de la compra y el perfeccionamiento del negocio, y no se encontró factores de riesgo, con la debida diligencia yo puedo demostrar la buena fe en la negociación.

En el caso en concreto, también se deben tener en cuenta la flexibilidad del Due Diligence, me refiero a la optimización del análisis de la debida diligencia en cuanto que, se debe visualizar la realidad del comprador y las obligaciones adquiridas por este para cumplir con el perfeccionamiento del negocio jurídico. Es decir, el riesgo se trasfiere involuntariamente frente a las obligaciones de terceros. Es decir, confiar en la información “garantizada” por parte de la vendedora en un recaudo neto por un valor específico, y asumir por ello una obligación de mutuo con un tercero a un interés elevado, es una exposición muy evidente del riesgo de futuros pleitos judiciales y peligrosidad del patrimonio económico.

Como el objeto mercantil de la empresa que se quiere comprar es la venta y el análisis técnico del sentido visual de los seres humanos, es de gran importancia cotejar los permisos ante las autoridades pertinentes; Superintendencia de Salud, Alcaldía Local, Secretaria de Salud y Acción Social. Todas las anteriores certifican la credibilidad y la idoneidad del negocio en si mismo. Si todo esta en regla, las condiciones para la venta mejoran.

Finalmente, los asuntos legales en cuanto a los temas laborales son de vital importancia. Ante el Ministerio de Trabajo, Juzgados Laborales y/o Centros de Conciliación en asuntos laborales se debe convalidar la información que el vendedor suministre conforme a esta temática. En el caso en concreto la vendedora dispone de una empleada contratada a termino fijo y legalizada bajo el cumplimiento de la ley. Problemática, dentro de la negociación la vendedora propone liquidar a la empleada una vez se constituya nuevo dueño de la empresa si esta lo considera una vez la empleada realice un empalme con los nuevos dueños. Situación muy compleja, ya que el riesgo que se corre con la posible terminación anticipada del contrato laboral podría generar en gran magnitud demandas y/o requerimientos ante las entidades correspondientes por parte de la empleada mencionada.

No se puede disponer abiertamente de las condiciones del contrato laboral solo por el cambio de representación legal del empleador, si esto se llega a concretar, se entrará a representar a una empresa que tendría muy probablemente una acción jurídica laboral en su contra.

Una vez finalizado el check List legal, se puede conceptualizar, pero solo cuando el resultado de los demás análisis tenga un concepto fijo.

- **Análisis de Riesgos y Seguros:**

Como parte del Sistema de Gestión de Seguridad de la Información y aseguramiento de las responsabilidades civiles, es necesario para el interesado realizar una adecuada **gestión de riesgos** que le permita saber cuáles son las principales vulnerabilidades de los activos del objeto negocial y de la información y cuáles son las amenazas que podrían explotar las vulnerabilidades.

Capítulo vi: Motivación del Estudio del Caso.

6. Aportes y Conclusión:

Como conclusión del caso en concreto, como consultor recomendaría no continuar con la negociación y no llevar a cabo la compra del establecimiento de comercio, dado que dentro del término de estudio de la información que se solicitó a la vendedora, jamás se allegaron los soportes en copia simple de la declaración de renta y el pago de impuestos por parte de la empresa en sí. Adicional, la consulta de los libros contables no reportaba los ingresos netos “utilidad”, como lo manifestaba la vendedora. Si reportaba ingresos brutos cercanos a los mencionados por la vendedora, pero no de forma constante. Así las cosas, comprometerse a pactar una garantía de cumplimiento la utilidad neta, constituye en principio conforme el análisis legal, una imposibilidad de continuar con el negocio. Los compromisos nacen de la relación jurídica pretendida, pero no pueden ser imposibles y mucho menos fantasiosos.

Concluyo mi concepto afirmando que una parte comercial que no tiene conocimiento o entendimiento de los compromisos que adquiere, no es un buen preámbulo para continuar con el negocio.

BIBLIOGRAFIA

TEXTOS:

1. Black's Law Dictionary (with pronunciations). Sexta Edición. West. 1993. Página 457.
2. ROSENBLOOM, Arthur H. *Due Diligence for Global Deal Making*. Primera Edición, Editorial Limusa. S.A. de C.V. Grupo Noriega Editores. México D.F. 2007,
3. Papa, Rodolfo G. "*Due Diligence para abogados. Su utilización práctica en las transferencias del control corporativo*". Publicado en Doctrina Societaria y Concursal Errepar (DSE). Número 275. Octubre 2010. Página 1094 y siguientes)
4. **Mauricio Guillermo Díaz Villate** Contador Público Universidad Central, Especialista en Ciencias Tributarias Universidad Central, Diplomado Contabilidad Internacional y Modelo Contable Internacional NIC – NIIF, curso finanzas para los negocios con aplicaciones en Excel, Universidad Nacional de Colombia; con más de 20 años de experiencia en Revisoría Fiscal y auditorías integrales, lograda en entidades públicas, privadas y en firmas de auditoría nacionales e internacionales. Colaborador de Auditool, Bogotá D.C., Colombia: www.auditool.org
5. Rosenbloom, A. (2007). *Due Diligence*. Mexico: Limusa Noriega Editores.
6. Papa, Rodolfo G. "*Due Diligence para abogados. Su utilización práctica en las transferencias del control corporativo*". Publicado en Doctrina Societaria y Concursal Errepar (DSE). Número 275. Octubre 2010
7. Papa, Rodolfo G. "*Due Diligence para abogados. Su utilización práctica en las transferencias del control corporativo*". Publicado en Doctrina Societaria y Concursal Errepar (DSE). Número 275. Octubre 2010
8. Papa, Rodolfo G. "*Due Diligence para abogados. Su utilización práctica en las transferencias del control corporativo*". Publicado en Doctrina Societaria y Concursal Errepar (DSE). Número 275. Octubre 2010
9. Papa, Rodolfo G. "*Due Diligence para abogados. Su utilización práctica en las transferencias del control corporativo*". Publicado en Doctrina Societaria y Concursal Errepar (DSE). Número 275. Octubre 2010

10. Penno, O. D. (2010). Fusiones & Adquisiciones: Due Diligence – Ensayo de Regulación Normativa de la actividad. (Tesis de Maestría). Universidad de CEMA. Buenos Aires, Argentina. Recuperado el 31 de enero de 2015 de
11. Fernández-Lord, L., de Mergelina, F. (2004). El proceso de Data Room, Due Diligence y la valoración de entidades financieras: Guías operativas 5 y 6. Washington, D.C., Estados Unidos de América: Banco Interamericano de Desarrollo. Constitución política colombiana. Edición 2015. 154 pp.
12. Scott, P. (2002). Due Diligence List. San Jose: Writers Club Press.
13. Scott, P. (2002). Due Diligence List. San Jose: Writers Club Press.
14. Barry, J. (1994). Prospecting for Ventures. Chicago: T&NO Book company.
15. Rosenbloom, A. (2007). Due Diligence. Mexico: Limusa Noriega Editores.
16. <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/analisis-financiero>
17. <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/analisis-financiero>
18. www.iebschool.com
- 19.

ONLINE:

- <https://www.youtube.com/watch?v=kjDcvczjTSs>
- <https://www.youtube.com/watch?v=XVjnkL7wdl8>
- <https://www.youtube.com/watch?v=s-6fMku5zQI>