

Qué es Due Diligence



La compra de empresas se ha convertido en una tendencia que permite crecer en mercados altamente competitivos. El Due Diligence es un término que está estrechamente relacionado con estos **procesos de compra, fusiones o adquisiciones**. Sirve para facilitar estos procesos a través de un **análisis pormenorizado** que permitirá saber si la operación que se va a realizar es adecuada o no. Es, por así decirlo, un **paso previo de obtención de datos para que las empresas puedan valorar las oportunidades y amenazas** con las que se enfrentan a la hora de comprar una empresa.

Qué es y para qué sirve Due Diligence

Como hemos dicho, el Due Diligence es un proceso de investigación y análisis para obtener información sobre las oportunidades y amenazas antes de realizar una compra, fusión o intercambio accionario con otra empresa. Esta información sirve para valorar los posibles riesgos potenciales y, al mismo tiempo, determinar el precio adecuado de la operación. Las empresas suelen utilizar el Due Diligence cuando quieren comprar la totalidad o parte del capital social de otra empresa. Gracias al Due Diligence se puede conocer el precio de las acciones o participaciones de la empresa que pretenden comprar, detectar los riesgos fiscales, laborales o financieros, analizar la rentabilidad de la compra, evaluar el grado de fiabilidad de las garantías y manifestaciones otorgadas y determinar la procedencia de correcciones en el precio establecido, así como la ejecución de las cláusulas de resolución del negocio.

El Due Diligence no se suele realizar por las propias empresas implicadas, sino por firmas de auditorías, que elaboran un informe sobre aspectos fiscales, laborales y legales en el proceso de compra.

Las cuatro etapas de Due Diligence

◀ **Etapa 1. El comprador debe indicar las directrices y objetivos de la compra.** También debe elegir a los abogados, auditores o consultores que se encargarán del estudio de las diferentes áreas de la empresa que se va a comprar. Por otro lado, la empresa que se vende deberá fijar un calendario de acción, conocer al comprador, el motivo de la compra y el precio de la transacción, delimitar el objetivo del trabajo y aceptar la propuesta de servicios.

◀ **Etapa 2. Es la recogida y análisis de la información del Due Diligence sobre la empresa a comprar que abarca el análisis fiscal, legal y laboral, financiero y medioambiental.** El comprador podrá obtener información, si se lo permite el vendedor, sobre el Registro Mercantil donde está inscrita la empresa que se quiere adquirir, Hacienda, certificados de la Oficina Española de Patentes y Marcas, certificados de la Tesorería General de la Seguridad Social y licencias administrativas.

◀ **Etapa 3. Es la confirmación de datos y conclusión.** Se suele establecer un calendario de reuniones entre el vendedor y comprador de la empresa para resolver dudas sobre la información recogida en el Due Diligence, hasta llegar a una conclusión final.

◀ **Etapa 4. Redacción final del informe de Due Diligence.**