El due diligence preventivo como buena práctica empresarial

OPINIÓN
>



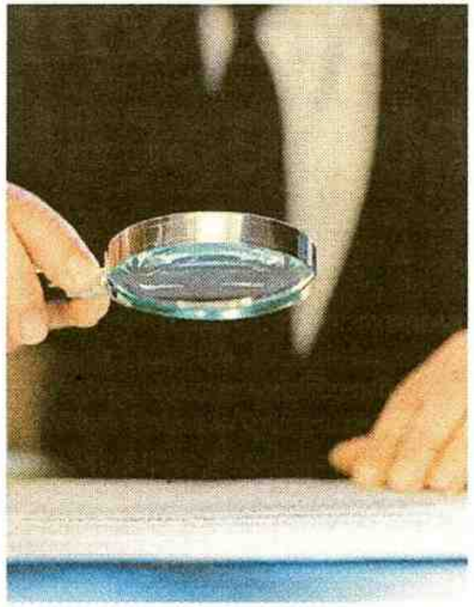
RICARDO DE LA PIEDRA

Socio del Estudio Muñiz

Estamos bastante acostumbrados a relacionar la palabra due diligence con adquisición. La correlación viene casi en automático, y esto es natural, ya que uno de los puntos más álgidos en las negociaciones en procesos de M&A es la discusión de los hallazgos del due diligence entre comprador y vendedor.

Lo anterior tiene una razón fundamental: los procesos de M&A finalmente constituyen una asignación de riesgos entre las partes, y los potenciales riesgos de un due diligence se pueden traducir en daños, y los daños finalmente deben ser asumidos por alguna de ellas (ahí el riesgo asignado) en los términos del contrato de adquisición. Pero ¿el due diligence realmente debería reservarse únicamente para esta clase de procesos?

ISTOCK



Resulta paradójico pensar cómo una persona considerada diligente lleva su carro al taller para un mantenimiento preventivo con el fin de preservar su funcionamiento y valor en el tiempo, o mantiene las tuberías/muebles/estructura de su casa en buen estado para asegurarse de la calidad de vida de su familia (sin pensar en que quiere vender su carro o la casa), pero a la vez este concepto de diligencia pareciera no ser tan exigible u ordinario para mantener el valor y prevenir escenarios negativos en el día a día de una empresa.

Pareciera ser momento de que los accionistas y directores de más empresas propongan incorporar en sus lineamientos o políticas corporativas la realización de procesos de due diligence preventivos de manera periódica y no solo como preparación para una venta.

Las contingencias no solo emergen en procesos de M&A, y así como resulta más barato y rápido llevar un carro a mantenimiento antes que arreglarlo e internarlo en el taller, una empresa en cumplimiento de sus aspectos legales genera una estructura de costos mucho más eficiente en el tiempo, lo cual se traduce no solo beneficios económicos, sino en uno más importante, el reputacional.