



Ciudad de México, 6 de mayo de 2025

Due Diligence M&A

La pertinencia del proceso de *due diligence* en el contexto de M&A se erige como un imperativo ineludible, al constituir un procedimiento integral destinado a la investigación exhaustiva, verificación y revisión minuciosa de todos los aspectos críticos, riesgos o contingencias inherentes a una empresa, sociedad o sus activos, previo a la contratación o compromiso de cualquier inversión financiera. Una vez completadas estas evaluaciones y presentadas a las partes involucradas, se sienta el fundamento para la ejecución de los contratos y documentos necesarios para el cierre de la transacción correspondiente.

Es responsabilidad del enajenante el proporcionar información y documentación precisa, veraz y completa, evitando toda ambigüedad o confusión. A tales efectos, resulta imperativo establecer un clima de confianza y proyectar una imagen coherente y consistente de la sociedad objeto de la operación. El *due diligence* debe ser ejecutado por especialistas en las diversas áreas y materias objeto de revisión para valorar cada una de las distintas líneas de operación de la organización.

Es esencial que el adquirente comprenda que, pese a que el proceso de *due diligence* pudiera ser reemplazado por representaciones, garantías y obligaciones de indemnización contractual, esta táctica exhibe inconvenientes, tales como restricciones cuantitativas, divergencias en las interpretaciones contractuales y el riesgo de desvinculación por parte del enajenante una vez efectuada la transacción.

Fases del Due Diligence

1. **Etapa previa:** Generalmente, previo al inicio del proceso de *due diligence*, las partes suscriben un acuerdo preliminar comúnmente denominado "Carta de Intenciones", "LOI", "MOU", entre otras designaciones¹. Una vez que ambas partes han manifestado su consentimiento a través de dicho documento, el enajenante solicita la celebración de un acuerdo de confidencialidad ("NDA"), mientras que el adquirente puede requerir un pacto de exclusividad.
2. **Recopilación de Documentación:** A través de un cuestionario preliminar ("*Due Diligence Checklist*"), el adquirente solicita información usualmente relacionada con aspectos societarios, activos, laborales, de protección de datos, fiscales, litigios, competencia, administrativos, medioambientales, cumplimiento normativo y prevención de blanqueo de capitales, entre otros. Esta información suele ponerse a disposición en *Data Rooms virtuales* ("VDR") bajo ciertas reglas de uso y acceso, la cual debe manejarse con absoluta confidencialidad. Regularmente, esta información influirá en diversas cláusulas contractuales, destacándose su impacto en las representaciones y garantías que las partes negociarán para salvaguardar sus intereses.
3. **Q&A:** Tras el análisis inicial de la documentación proporcionada, es frecuente que se establezcan sesiones y/o procedimientos para formular preguntas y planteamientos para aclarar dudas, situaciones ambiguas, hechos no suficientemente esclarecidos, información faltante, así como cualquier otro cuestionamiento que pudieran tener los representantes del adquirente.
4. **Análisis, revisión y evaluación de riesgos:** La documentación e información proporcionada se analiza con rigor técnico y estricto análisis jurídico con la finalidad de

¹ Nos ocuparemos de la naturaleza jurídica de estos documentos en otra entrega.

detectar potenciales problemas, contingencias o riesgos legales (Hallazgos o "*Findings*"). Se evalúan los riesgos legales, regulatorios, fiscales y financieros asociados con la empresa y su impacto en la adquisición y el en futuro de sus operaciones. Esta examinación tiene un alto impacto en las representaciones, garantías, indemnizaciones, estructura, contraprestación y demás términos y condiciones que se negociarán y pactarán en los documentos de la operación.

5. **Reporte de Due Diligence:** El reporte de *due diligence* ("*Due Diligence Report*" o "DDR") debe contener una descripción detallada de las contingencias identificadas y sus implicaciones legales. Es decir, el análisis, revisión y evaluación de riesgos legales deberá contenerse el DDR. Este Reporte, además de describir una relación de los hallazgos, deberá incluir el impacto, alcance, efecto y evaluación de las contingencias que cada *finding* puede representar para la empresa. En caso de descubrir efectos negativos, se deben cuantificar y proponer soluciones, recomendaciones y/o acciones de mitigación de tal manera, que el adquirente tenga todos los elementos para evaluar el impacto en la operación, establecer estrategias y poder tomar decisiones con base en información precisa.

Tras la presentación y análisis de DDR, las partes involucradas usualmente se abocan a la negociación de los términos definitivos de la transacción, efectuando los ajustes pertinentes en el contrato de adquisición conforme a los hallazgos y consideraciones contenidas en el DDR.

Finalmente, es relevante señalar que *due diligence* no concluye con la firma de los documentos de la transacción, sino que también sienta las bases para la gestión continua del negocio posterior a la adquisición. La información obtenida contribuye a una transición eficiente, garantizando la continuidad operativa y minimizando los riesgos inherentes. Por tanto, el proceso de *due diligence* se justifica plenamente como parte integral de cualquier transacción empresarial, proporcionando seguridad y confianza a todas las partes involucradas.

En definitiva, el *due diligence* legal es un componente esencial para garantizar la seguridad y la eficacia en cualquier operación de **M&A** y cualquier otra transacción comercial relevante.

Ricardo Chacón
ECIJA México
rchacon@ecija.com
+52 55 5662 6840
www.ecija.com