

MAURICIO OLAYA

Socio principal del  
Estudio Muñiz

## M&A: acceso a la información

**U**n tema relevante con relación a la venta de acciones de una empresa lo constituye la realización de un proceso de debida diligencia por parte de un potencial comprador.

El objetivo primordial es identificar: (i) posibles contingencias, (ii) pasivos ocultos que incluso sin mediar mala fe no se encuentren debidamente registrados, (iii) determinar la existencia real de inventarios, cuentas por cobrar, estado de conservación u operatividad de los bienes, entre otros.

Impedirle a un potencial comprador tener acceso a la referida información determinaría, sin duda, un significativo castigo en el precio o el establecimiento de condiciones contractuales muy duras contra un vendedor que estaría proponiendo una compra con los “ojos cerrados”.

¿Qué ocurre cuando el objeto de la venta lo constituye solo un porcentaje de acciones de la empresa o no todos los accionistas se encuentran alineados en vender? ¿Sería posible que la empresa le niegue al accionista interesado en vender acceso a la información que requeriría compartir?

Se enfrentan aquí dos derechos muy importantes del mundo societario: (i) el derecho a la protección de la información de la empresa y (ii) el derecho inherente a todo propietario (en este caso de acciones) de, salvo limitaciones existentes, poder enajenarlas en condiciones de mercado.

¿Cómo conciliar ambos derechos? Sin duda que se requeriría de un acuerdo de confidencialidad mediante el cual cualquier tercero que vaya a tener acceso a la información asuma la obligación de mantenerla en reserva. Si este es un competidor directo, el acuerdo debería contener cláusulas incluso más duras ante un incumplimiento. Es válido efectuar una ponderación de si debiese ese potencial comprador ser admitido al proceso, incluso con el impacto que tendría para el vendedor interesado, siendo conscientes que es usual que, mientras “más competidor sea el comprador”, probablemente exista un mayor apetito.

Es un tema que reviste cierto grado de polémica y en el que tendrán que analizarse diversos detalles: la existencia de un espíritu o voluntad expreso o implícito, estatutario o paraestatutario, restrictivo respecto al ingreso de un tercero a la sociedad, el nivel de recursos que la empresa estaría obligada a poner a disposición del accionista vendedor, la buena fe societaria, entre otros.

“

**Sin duda que se requeriría de un acuerdo de confidencialidad mediante el cual se asuma la necesaria reserva.**