Gobierno de Colombia

PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

2026 **Guía legal**
Para hacer negocios en Colombia

Régimen corporativo

KPMG
Dirección: Calle 90 No. 19C - 74
Ciudad: Barranquilla, Bogotá, Cali, Medellín

Teléfono: +57 60 (1) 6188000
Fax: +57 60 (1) 218 5490

E-mail: colombia@kpmg.com
Página web: home.kpmg/co/es/home.html

Este memorando refleja la legislación vigente en Colombia a la fecha de elaboración del mismo y está destinado a suministrar una información general y básica sobre la Ley Colombiana.
No pretende constituir o servir como sustituto o reemplazo de asesoría legal específica respecto a cualquier asunto específico o particular. Tal asesoría legal debe ser obtenida mediante la consulta directa a servicios legales especializados. Para tal efecto les sugerimos contactar a alguna de las firmas que se encuentran el Directorio de Servicios al Inversionista que aparece en la página web de ProColombia.

www.investincolombia.com.co

El derecho corporativo colombiano combina un marco societario tradicional con figuras modernas diseñadas para atraer inversión y facilitar diferentes tipos de operaciones. La sociedad por acciones simplificada (S.A.S.) es hoy el vehículo dominante por su flexibilidad para pactar derechos económicos y políticos, su facilidad de constitución y su utilidad en estructuras de inversión extranjera.

1. INTRODUCCIÓN AL RÉGIMEN CORPORATIVO COLOMBIANO

Coexisten otros tipos societarios (S.A., Ltda., entre otros), especialmente relevantes en sectores regulados y en emisores de valores. El régimen se caracteriza por:

Amplio margen de autonomía contractual.

- *Reconocimiento de pactos parasocietarios y acuerdos de accionistas.*
- *Énfasis en protección de inversionistas y buen gobierno corporativo.*

1.1. Panorama general y marco legal aplicable

El núcleo normativo lo conforman:

i. ***Código de Comercio:*** *régimen general de sociedades comerciales.*
ii. ***Ley 222 de 1995:*** *reformas societarias, responsabilidad de administradores, grupos empresariales.*
iii. ***Ley 1258 de 2008:*** *régimen especial de la S.A.S., que introduce alta flexibilidad.*
iv. ***Normas especiales*** *sobre mercado de valores, competencia, protección al consumidor, datos.*

Las principales autoridades son la Superintendencia de Sociedades, la Superintendencia Financiera (para emisores y entidades vigiladas) y las cámaras de comercio, encargadas del registro mercantil. Guías y códigos de buen gobierno complementan este marco con estándares alineados a la OCDE.

1.2. Principios rectores y tendencias recientes en la estructuración corporativa

La evolución reciente del régimen corporativo en Colombia responde a la búsqueda de mayor competitividad y seguridad para la inversión. Entre los ejes principales se destacan:

- ***Flexibilidad y autonomía de la voluntad:*** *la S.A.S. permite diseñar estructuras a la medida tanto en estatutos como en acuerdos de accionistas.*
- ***Protección al inversionista y gobierno corporativo:*** *se han reforzado los deberes de administradores, los controles a conflictos de interés y los mecanismos de defensa de accionistas minoritarios, especialmente en emisores de valores.*
- ***Transparencia y cumplimiento:*** *normas anticorrupción, de lavado de activos y protección de datos impulsan la adopción de programas de compliance y políticas internas robustas.*
- ***Digitalización de trámites:*** *mayor uso de registros y actuaciones electrónicas, que simplifican la constitución y gestión corporativa, especialmente para inversionistas no residentes.*

2. VEHÍCULOS SOCIETARIOS PARA NUEVAS INVERSIONES (GREENFIELD)

2.1. Tipos de sociedades en Colombia: visión general

Colombia cuenta con un marco societario moderno y flexible que facilita el ingreso y establecimiento de nuevas inversiones (Greenfield). Los vehículos más utilizados para desarrollar actividades empresariales de manera permanente son: (i) las sociedades comerciales (principalmente la Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), la Sociedad Anónima (S.A.) y la Sociedad de Responsabilidad Limitada (Ltda.) y (ii) las sucursales de sociedades extranjeras.

Asimismo, cualquier sociedad comercial puede optar por la calidad de Sociedad BIC (Beneficio e Interés Colectivo), incorporando compromisos voluntarios de sostenibilidad.

La elección del vehículo societario adecuado depende, entre otros, de: **(i) el nivel de control que desean mantener los inversionistas; (ii) la flexibilidad para recibir nuevos socios o accionistas; (iii) requisitos regulatorios del sector; (iv) costos asociados al cumplimiento normativo; y (v) la estructura internacional del grupo empresarial.**

A continuación, se presenta de forma general, el proceso típico para la constitución de una sociedad comercial o una sucursal en Colombia:

Flujograma 2.1

Elección del vehículo societario

Definir el vehículo societario óptimo considerando requisitos regulatorios, planeación fiscal, flexibilidad deseada y eficiencia en tiempos y costos.

Estatutos sociales

Preparar el borrador de estatutos, que define el objeto social, el capital y la forma de administración, y debe ajustarse a la regulación sectorial aplicable.

Firma del documento de constitución

La constitución se perfecciona con la firma de los estatutos por parte de los accionistas/socios o por apoderado debidamente facultado.

Inversión extranjera

La inversión extranjera debe registrarse ante el Banco de la República y cumplir con las obligaciones cambiarias y regulatorias aplicables.

Obtención del RUT y el NIT

La asignación del NIT suele generarse con ocasión del registro; la inscripción/actualización del RUT debe efectuarla el representante legal o apoderado autorizado, según el caso.

Registro ante la Cámara de Comercio

Radicar los documentos requeridos para inscripción en el registro mercantil y pagar las tarifas aplicables.

Obligaciones posteriores

Verificar y atender obligaciones societarias, fiscales y de cumplimiento para asegurar la operación adecuada de la sociedad.

2.2. Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.)

En Colombia, la S.A.S. se ha consolido como el vehículo societario preferido por los inversionistas debido a su flexibilidad, bajos costos de operación y rapidez de constitución. Su creación puede llevarse a cabo por documento privado, salvo aportes de bienes inmuebles, que requieren escritura pública.

Este tipo societario ofrece amplias ventajas, entre ellas, la posibilidad de adoptar un objeto social amplio o indeterminado, establecer una duración indefinida; prescindir de una reserva legal y permite múltiples clases de acciones y acuerdos entre accionistas. La transferencia de acciones es ágil, se realiza conforme a lo previsto en estatutos y se perfecciona con su inscripción en el libro de registro accionistas. Por su flexibilidad, suele ser conveniente para proyectos con potencial de crecimiento, incorporación futura de inversionistas o estructuras de financiación sofisticadas.

2.3. Sociedad Anónima (S.A.)

La S.A. es adecuada para operaciones con mayor formalidad, estructuras con múltiples inversionistas o compañías que pretenden acceder al mercado público de valores. Su constitución se realiza, por regla general, mediante escritura pública, debe contar con un objeto social y duración determinados y exige reserva legal equivalente al 50% del capital suscrito.

En este tipo societario existe la conformación de una junta directiva obligatoria y un gobierno corporativo más robusto, lo que implica procesos más formales para la adopción de decisiones, convocatorias, actas y manejo de información. Las acciones son libremente negociables, salvo cuando los estatutos establecen derechos de preferencia o restricciones. Este vehículo resulta particularmente adecuado para inversionistas que buscan un marco de control más estructurado, reglas claras para la protección de minorías y mayor transparencia en la administración.

2.4. Sociedad de Responsabilidad Limitada (Ltda.)

La Ltda. es un vehículo societario de carácter cerrado, comúnmente utilizado por negocios familiares o grupos pequeños de inversionistas. Su constitución se realiza, por regla general, mediante escritura pública y debe contar con objeto social y duración determinados. Sus cuotas solo pueden transferirse mediante reforma estatutaria e inscripción en el registro mercantil. Exige reserva legal obligatoria equivalente al 50% del capital social.

Por su naturaleza cerrada y su mayor rigidez resulta conveniente en proyectos con poca rotación de socios y donde se prioriza la estabilidad de la composición societaria.

2.5. Sucursal de Sociedad Extranjera

En Colombia, la sucursal se considera como una extensión de una sociedad extranjera, no una persona jurídica independiente. Opera con un capital asignado y totalmente pagado, bajo la responsabilidad directa de su casa matriz. Su apertura requiere la presentación de documentos de la sociedad matriz, debidamente legalizados o apostillados, así como el nombramiento de un representante legal con facultades para actuar en el país. La sucursal debe llevar contabilidad separada en Colombia y cumplir obligaciones fiscales, cambiarias y societarias aplicables.

El Código de Comercio establece que una sociedad extranjera debe constituir una sucursal cuando pretenda desarrollar actividades de carácter permanente en Colombia, y enlista (de manera enunciativa) algunos ejemplos de actividades que se consideran permanentes: **(i) abrir establecimientos de comercio u oficinas en Colombia; (ii) actuar como contratista en la ejecución de obras o en la prestación de servicios; (iii) realizar actividades relacionadas con el manejo, aprovechamiento o inversión de fondos provenientes del ahorro privado; (iv) dedicarse a actividades de la industria extractiva en cualquiera de sus ramas o servicios; (v) obtener o participar en concesiones del estado colombiano; y (vi) llevar a cabo en el territorio nacional el funcionamiento de órganos de administración, tales como asambleas, juntas directivas o gerencias. Sin embargo, la evaluación es caso a caso, considerando la naturaleza de la actividad, su duración, inmutabilidad, perseverancia y estabilidad.**

Este vehículo suele ser preferido en sectores regulados o en contratos que exigen respaldo directo de la casa matriz, como algunos servicios financieros, energía, infraestructura o contratos de obra compleja.

2.6. Sociedades BIC (Beneficio e Interés Colectivo)

La Sociedad BIC en Colombia es una calidad que puede adoptar cualquier sociedad comercial (p. ej., S.A.S., S.A., Ltda.) para incorporar en sus estatutos el compromiso de generar valor económico y, a la vez, un impacto positivo social y/o ambiental. En esa medida, los administradores deben considerar en sus decisiones los efectos sobre los distintos grupos de interés (trabajadores, comunidad, clientes, proveedores y medio ambiente) y deben divulgar públicamente un reporte de gestión BIC (usualmente en su página web o un medio equivalente), como mecanismo de rendición de cuentas frente a socios/accionistas y terceros; las autoridades pueden requerir o verificar información dentro de sus competencias.

La adopción de esta figura se formaliza mediante su inclusión en los estatutos (ya sea al momento de la constitución o a través de una reforma estatutaria), definiendo actividades en al menos una de las dimensiones previstas (modelo de negocio, gobierno corporativo, prácticas laborales, comunidad y ambiente). Esta adopción requiere la aprobación societaria correspondiente y su posterior inscripción en el Registro Mercantil.

Esta calidad puede servir para diferenciarse y fortalecer la reputación, robustecer el gobierno corporativo y facilitar el acceso a capital e iniciativas ESG. Además, puede habilitar beneficios asociados al reconocimiento BIC (por ejemplo, tarifas preferenciales en algunos servicios, programas de acompañamiento y visibilidad institucional, según la oferta vigente), con potencial impacto positivo en relaciones comerciales, alianzas y atracción de talento. En materia tributaria, no implica incentivos automáticos por el solo hecho de ser BIC, aunque puede facilitar la estructuración y soporte de beneficios aplicables a inversiones o actividades específicas, si se cumplen los requisitos de cada régimen.

2.7. Comparativo de vehículos societarios: costos, tiempos, flexibilidad y riesgos

A continuación, un comparativo de los principales vehículos colombianos:

ASPECTO	S.A.S.	S.A.	LTDA.	SUCURSAL
Número de accionistas/ socios	Mínimo 1, sin límite máximo.	Mínimo 5, sin límite máximo. Ninguno puede tener el 95% o más del capital.	Mínimo 2 y máximo 25 socios.	No tiene socios o accionistas en Colombia, pues no es persona jurídica independiente.
Constitución	Por documento privado, salvo aportes de inmuebles.	Por escritura pública.	Por escritura pública.	La resolución de apertura de la sociedad matriz debe ser elevada a escritura pública en Colombia.
Responsabilidad de los asociados/ matriz	Responsabilidad limitada, salvo cuando se compruebe abuso de la forma societaria o fraude a la ley.	Responsabilidad limitada al aporte, con excepciones legales puntuales.	Responsabilidad limitada al aporte, excepto cuando la ley o los estatutos establecen obligaciones adicionales en casos particulares.	Las obligaciones derivadas de la operación en Colombia recaen íntegramente sobre la sociedad extranjera.
Capital	Libertad para definir reglas de emisión, suscripción y pago. Plazo máximo de 2 años para pagar capital suscrito.	Debe suscribirse mínimo el 50% del capital autorizado y pagarse al menos 1/3 del valor de cada acción al constituirse; el saldo restante debe pagarse en un año.	El capital debe estar totalmente pagado al constituirse. Cualquier aumento debe solemnizarse.	Opera con patrimonio asignado, totalmente pagado. Los aumentos requieren aprobación de la matriz. La inversión suplementaria puede aumentarse mediante giros sin reforma.
Gobierno	La junta directiva es opcional. Puede ser administrada por un representante legal, quien puede ser extranjero, salvo excepciones legales, por ejemplo, las empresas de servicios públicos.	La junta directiva es obligatoria. Puede ser administrada por un representante legal, quien puede ser extranjero, salvo excepciones legales, por ejemplo, las empresas de servicios públicos.	No requiere junta directiva; la administración recae generalmente en uno o varios gerentes. El gerente puede ser extranjero, salvo limitaciones sectoriales específicas.	Debe designarse un representante legal con facultades para actuar en Colombia. Puede ser extranjero, siempre que la normativa especial del sector no disponga lo contrario.

ASPECTO	S.A.S.	S.A.	LTDA.	SUCURSAL
Revisor fiscal	No requiere revisor fiscal, salvo cuando supere los umbrales legales de ingresos o activos aplicables.	Debe contar con revisor fiscal por regla general.	No requiere revisor fiscal, salvo cuando supere los umbrales legales de ingresos o activos aplicables.	Debe nombrar revisor fiscal desde el inicio de operaciones. Debe ser contador público titulado en Colombia.
Tiempos y costos	**Costos:** Impuesto de registro hasta el 0.7 % del valor del capital suscrito de la sociedad + tarifa aplicable según rango de activos de la sociedad + COP $73.000 (aprox. USD $18,01) por concepto de derechos de inscripción. **Tiempo:** 3 a 5 días hábiles.	**Costos:** Escritura pública (0,3% del capital + 19% por concepto de IVA sobre los derechos notariales. Adicionalmente, impuesto de registro hasta el 0.7 % del valor del capital suscrito de la sociedad + tarifa aplicable según rango de activos de la sociedad + COP $69.000 (aprox. USD 17,02) por concepto de derechos de inscripción. **Tiempo:** 6 a 10 días hábiles.	**Costos:** Escritura pública (0,3% del capital + 19% por concepto de IVA sobre los derechos notariales. Adicionalmente, impuesto de registro hasta el 0.7 % sobre el valor de su capital inicial + tarifa aplicable según rango de activos de la sociedad + COP $73.000 (aprox. USD $18,01) por concepto de derechos de inscripción. **Tiempo:** 6 a 10 días hábiles.	Escritura pública (0,3% del capital + 19% por concepto de IVA sobre los derechos notariales. Adicionalmente, impuesto de registro hasta el 0.7 % sobre el valor de su capital inicial + tarifa aplicable según rango de activos de la sociedad + COP $73.000 (aprox. USD $18,01) por concepto de derechos de inscripción. **Tiempo:** 6 a 10 días hábiles.

3. PROCESOS DE ADQUISICIÓN DE EMPRESAS EN MARCHA (BROWNFIELD)

Las operaciones de fusiones y adquisiciones (M&A) comprenden la compra de acciones o activos, integraciones y fusiones mediante las cuales una compañía adquiere, controla o se combina con otra. En Colombia son un mecanismo clave para crecer, reorganizar grupos empresariales, acceder a nuevos mercados/tecnologías y captar inversión. Su importancia radica en que impactan la estructura societaria, el control, el gobierno corporativo y los riesgos legales y regulatorios, por lo que exigen planeación y debida diligencia.

1	2	3	4	5
Etapa precontractual LOI/MOU/NDA	Debida diligencia	Elaboración y firma del contrato (SPA/APA)	Cierre	Obligaciones y actividades post cierre

3.1. Etapa pre-contractual de operaciones de M&A (LOI/MOU)

La etapa precontractual en operaciones de M&A suele estructurarse mediante cartas de intención (Letter of Intent – LOI) o memorandos de entendimiento (Memorandum of Understanding – MOU), cuyo propósito es fijar el marco inicial de la transacción, las principales condiciones económicas y jurídicas (estructura, precio o rangos, forma de pago, activos o participaciones objeto, cronograma, condiciones precedentes y asignación preliminar de riesgos), y ordenar el proceso de debida diligencia y negociación del contrato definitivo. Por regla general, estos documentos no implican la obligación de celebrar la compraventa o la fusión en los términos propuestos, pero sí pueden contener estipulaciones vinculantes, en particular, deberes de confidencialidad, exclusividad/no negociación, manejo de información, no captación de empleados, asignación de costos, legislación aplicable, solución de controversias y, en ciertos casos, cláusulas de ruptura (break-up fees), las cuales deben redactarse con precisión para delimitar su exigibilidad. En todo caso, las partes deben observar los deberes de buena fe y lealtad negocial propios de la fase precontractual (incluyendo el deber de información y la prohibición de conductas contradictorias).

3.2. Due diligence legal, fiscal y laboral: mejores prácticas

En operaciones de M&A en Colombia, el due diligence legal (corporativo y contractual), fiscal y laboral permite entender qué se compra y qué riesgos lo acompañan. No se limita a confirmar información: busca anticipar contingencias, estimar su impacto y convertir hallazgos en decisiones de transacción (estructura, precio, con-

diciones de cierre y régimen de declaraciones, garantías e indemnidades).

El proceso debe iniciar con una definición clara del alcance (sociedades, activos, contratos y periodos a revisar) y un enfoque de materialidad para priorizar lo que pueda afectar la continuidad del negocio o la valoración. En la práctica, esto se apoya en un data room (VDR) organizado y un canal de Q&A, procurando entregar temprano un informe de "red flags".

(i) Perspectiva legal: La revisión debe incluir: (a) confirmar la situación societaria del Target (existencia y representación, estatutos y decisiones sociales relevantes, composición accionaria y gravámenes o restricciones a la transferencia); (b) revisar contratos materiales (clientes, proveedores, arrendamientos, financiación, tecnología), con atención a cláusulas de terminación, penalidades y consentimientos por cesión o cambio de control, que pueden condicionar el cierre; y (c) identificar litigios, investigaciones y contingencias, evaluando probabilidad, afectación económica y opciones de mitigación.

(ii) Perspectiva fiscal: La revisión debe incluir: (a) verificar cumplimiento y exposición frente a DIAN y autoridades territoriales en renta, IVA, retención en la fuente e impuestos locales (p. ej., ICA), así como fiscalizaciones y sanciones potenciales; (b) contrastar declaraciones, contabilidad y soportes, enfocándose en riesgos recurrentes (retenciones, IVA, pagos al exterior y, cuando aplique, precios de transferencia); y (c) traducir hallazgos en protecciones contractuales (p. ej., indemnidades tributarias específicas, retenciones de precio/escrow) y considerar su efecto en la estructura (compra de acciones vs compra de activos).

(iii) Perspectiva laboral: La revisión debe incluir: (a) analizar estructura de contratación, beneficios y uso de terceros, incluyendo riesgos de des-laboralización y situaciones de estabilidad laboral reforzada; (b) validar cumplimiento de obligaciones laborales y aportes a seguridad social/parafiscales (PILA), y revisar implementación del SG-SST; y (c) revisar conflictos colectivos y procesos laborales, y evaluar, según la estructura de la operación (especialmente en compra de activos), el riesgo de sustitución patronal y continuidad de obligaciones.

3.3. Contratos de compraventa y acuerdos de accionistas

En las operaciones de M&A en Colombia, el contrato de compraventa (ya sea de acciones, cuotas o activos) constituye el documento principal para ejecutar la transacción y distribuir los riesgos entre las partes. De manera complementaria, el acuerdo de accionistas regula la relación entre los socios y el gobierno corporativo, lo cual resulta especialmente relevante en escenarios de inversión conjunta o cuando permanecen socios minoritarios.

3.3.1. Contrato de compraventa (SPA/APA)

(i) Estructura de la transacción: (a) Share deal: se adquiere la participación y, usualmente, el control de la sociedad objetivo; y (b) Asset deal (activos): se compran activos específicos (o unidades de negocio), lo cual exige revisar cesión de contratos, licencias y pasivos asociados.

(ii) Precio y mecanismos de financiamiento: (a) determinación del precio y ajustes (p. ej., caja/deuda/capital de trabajo) bajo esquemas de locked-box o closing accounts; y (b) Pagos diferidos, retenciones, escrow o fiducia como mecanismos frecuentes para asegurar obligaciones.

(iii) Condiciones precedentes y autorizaciones: (a) aprobaciones internas (órganos sociales), renuncias a derechos de preferencia, consentimientos de terceros (bancos, clientes, arrendadores); (b) autorizaciones regulatorias en sectores vigilados o por cambio de control; y (c) evaluación de posibles obligaciones ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) por integraciones empresariales (competencia), según umbrales y mercados; (d) reps & warranties sobre existencia, capitalización, estados financieros, impuestos, laboral, litigios, cumplimiento, propiedad de activos, etc.; (e) Indemnidades específicas y límites (cap, basket, de minimis, vigencias); y (f) mecanismos de solución para ajustes de precio y reclamaciones (peritaje/arbitraje).

(iv) Mecanismos de solución para ajustes de precio y reclamaciones (peritaje/arbitraje): (a) covenants para operar "en curso ordinario" hasta el cierre y restricciones a endeudamiento, dividendos o ventas relevantes; y (b) pactos de no competencia y no solicitación, que deben ser razonables en alcance, tiempo y territorio.

3.3.2. Acuerdos de accionistas (SHA): contenido y efectos

(i) Gobierno corporativo: Reglas sobre mayorías en órganos sociales, designación de administradores, quórums y mayorías reforzadas, materias reservadas y derechos de información.

(ii) Transferencia de participaciones: Restricciones (lock-up), derecho de preferencia, autorizaciones previas y mecanismos de compra/venta entre accionistas.

(iii) Mecanismo de desbloqueo: Transferencia de participaciones: restricciones (lock-up), derechos de preferencia, autorizaciones previas y mecanismos de compra/venta entre socios.

(iv) Aspectos económicos: Política de dividendos, aportes futuros, anti-dilución y reglas de financiación.

(v) Solución de controversias: Cláusulas escalonadas (negociación/mediación), arbitraje y peritaje para valoración o ajustes.

(vi) Oponibilidad y coordinación con estatutos: Para que sea eficaz, debe ser compatible con la ley y los estatutos. En la práctica, las cláusulas críticas (restricciones a transferencias, mayorías especiales, etc.) suelen reflejarse también en los estatutos y en el paquete de documentos de cierre, para minimizar riesgos de inoponibilidad o conflictos internos. Igualmente, los acuerdos de accionistas deberán ser depositados en el domicilio de la sociedad y podrán tener una duración de 10 años prorrogable por 10 años más.

3.4. Procedimiento de cierre y registro de la adquisición

El cierre (o "closing") de una transacción de M&A debe realizarse atendiendo las formalidades y registros aplicables según la estructura de la operación (compraventa de acciones o de activos), el tipo societario de la entidad objetivo y la naturaleza de los bienes transferidos. En términos generales, el proceso comprende: (i) verificación de condiciones precedentes, (ii) suscripción y entrega de documentos de transferencia, (iii) pago del precio y, cuando corresponda, la entrega del control y (iv) realización de registros corporativos y/o públicos necesarios para garantizar la oponibilidad frente a la sociedad y terceros.

En las adquisiciones de acciones, el cierre busca perfeccionar la operación y adecuadamente reflejarla en los registros corporativos. Para ello, se confirma el cumplimiento de condiciones

precedentes (incluidas restricciones estatutarias como derechos de preferencia o autorizaciones), se suscriben los documentos de cierre, incluido el contrato de compraventa de acciones y los soportes de pago y se coordinan los cambios administrativos pertinentes. El acto jurídico central es la inscripción del traspaso de las acciones en el libro de registro de accionistas, ya que solo desde esa anotación la transferencia surte efectos frente a la sociedad.

En las adquisiciones de activos, el cierre se materializa mediante la transferencia individual de los bienes, cumpliendo las formalidades exigidas para que la titularidad del adquirente sea válida y oponible. Esto implica, entre otros aspectos, que los inmuebles se transfieran mediante escritura pública e inscripción en la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos, mientras que los bienes sujetos a registro sigan sus trámites especiales; y que la cesión de marcas, patentes u otros derechos de propiedad industrial se tramiten ante la SIC.

En suma, el cierre de una operación en Colombia no se limita a la firma y al pago; incluye la realización de los registros necesarios para perfeccionar la transferencia y asegurar su oponibilidad jurídica.

3.5. Consideraciones regulatorias y de competencia

Además de lo anterior, las operaciones de M&A requieren, más allá del análisis societario y contractual previamente señalado, una revisión temprana de dos aspectos que pueden incidir de manera significativa en el cronograma y en la estructuración del cierre de la transacción: (i) la regulación sectorial aplicable y (ii) el régimen de control de integraciones empresariales.

En primer lugar, es necesario determinar si la sociedad objetivo pertenece a un sector sujeto a una supervisión especial o a requisitos de autorización para cambios en su propiedad o control. En industrias reguladas, como el sector financiero, mercado de valores, servicios públicos, telecomunicaciones, infraestructura concesionada, hidrocarburos o salud, la adquisición de participaciones significativas, el cambio de control o la cesión de ciertos derechos puede requerir aprobación previa o deberes de notificación.

En segundo lugar, incluso cuando no existan autorizaciones sectoriales, la operación puede activar el régimen de integraciones empresariales. Debe analizarse si la transacción constituye una concentración y si supera los umbrales de activos o ingresos establecidos. Cuando ello ocurre, puede surgir la obligación de informar o, en determinados casos, de obtener autorización previa de la SIC. En estos escenarios, las partes deben abstenerse de ejecutar la operación antes de recibir la autorización o de realizar la notificación correspondiente, a fin de evitar prácticas de gun jumping.

Por estas razones, es común que los contratos incluyan condiciones precedentes de carácter regulatorio y de competencia, además de compromisos de colaboración y reglas para la asignación de riesgos frente a posibles condicionamientos. Un análisis regulatorio y un screening de competencia desde la etapa de estructuración permite anticipar tiempos, ajustar el diseño de la operación y mitigar contingencias.

3.6. Aspectos particulares del sector de energía en operaciones de M&A

En las operaciones de M&A en el sector de energías renovables en Colombia, el activo

central suele ser el proyecto y el cumplimiento de su ruta crítica hacia la entrada en operación. Por ello, la revisión se orienta a confirmar la vigencia, suficiencia y coherencia de los permisos, derechos sobre la tierra, hitos regulatorios y contratos esenciales.

En primer lugar, debe confirmarse el estado del proyecto ante la Unidad de Planeación Minero Energética – UPME, en particular su fase, estado actual y consistencia técnica. En materia de conexión, la asignación de capacidad y el avance frente al cronograma constituyen el principal factor de riesgo. Por ello se revisa la Curva S, (entendida, en el marco de los proyectos de energía renovable, como una herramienta de planificación y control que permite representar gráficamente el avance acumulado del proyecto, ya sea en términos de costos, ejecución física o progreso temporal), tanto la referencia como el seguimiento, la evidencia de cumplimiento, los posibles impactos de retrasos y las garantías administradas por entidad designada como la Administradora del Mercado Mayorista de Energía (en Colombia conocida como XM S.A.S. E.S.P.), según corresponda. Estos elementos suelen traducirse en condiciones precedentes, obligaciones de avance (covenants) y mecanismos de ajuste derivados de hitos regulatorios.

De forma paralela, el componente predial es a menudo determinante. Se analizan los títulos y eventuales afectaciones, la solidez de los derechos de uso del suelo, y la situación de las servidumbres y accesos incluidos los necesarios para la línea de línea de evacuación, a fin de verificar que el proyecto cuente con un soporte jurídico claro y ejecutable.

En segundo lugar, el frente ambiental requiere verificar la existencia de licencia ambiental o de los permisos aplicables, su nivel de cumplimiento y la presencia de requerimientos, investigaciones o procesos sancionatorios que puedan impactar el desarrollo del proyecto.

Finalmente, se evalúa el paquete contractual que soporta la viabilidad del proyecto, incluyendo contratos de compraventa de energía (PPA), contratos de ingeniería, suministro y construcción (EPC) y de suministro, acuerdos de operación y mantenimiento (O&M), documentos de interconexión y, cuando aplica, contratos de financiación.

En conjunto, una transacción bien estructurada alinea el contrato y el cierre con la ruta crítica del proyecto; predial, ambiental, UPME, conexión y contratos, asignando riesgos a través de condiciones precedentes, indemnidades y, cuando resulta conveniente, mecanismos de precio o retenciones vinculados al cumplimiento de hitos.

4. OBLIGACIONES DE GRUPOS EMPRESARIALES

4.1. Definición y registro de grupos empresariales.

En Colombia, la figura de grupo empresarial se configura cuando, además de existir una relación de control entre sociedades, concurre una unidad de propósito y dirección, conforme lo establece el artículo 28 de la Ley 222 de 1995. En la práctica, esto significa que, aunque cada sociedad conserva su personalidad jurídica y administra de manera independiente su objeto social, todas orientan sus decisiones bajo una política común definida por la entidad matriz o controlante. Esa orientación estratégica unificada se materializa en lineamientos transversales (financieros, comerciales, operativos o de gobierno corporativo) que permiten ejecutar

una estrategia coherente y sostenida en el tiempo. Así, sin afectar la autonomía legal de cada sociedad, el grupo actúa de forma coordinada para alcanzar metas, prioridades y criterios homogéneos que fortalecen su dirección conjunta.

Ahora bien, una vez configurada la situación de grupo empresarial, debe inscribirse en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio correspondiente, dentro de los 30 días hábiles siguientes a su configuración (artículo 30, Ley 222 de 1995). Este registro debe actualizarse ante cualquier cambio relevante, como reorganizaciones y/o modificaciones en la estructura accionaria.

4.2. Obligaciones ante la Superintendencia de Sociedades

La Superintendencia de Sociedades es la entidad encargada de ejercer la inspección, vigilancia y control sobre las sociedades comerciales en Colombia. En el caso de los grupos empresariales, esta autoridad establece una serie de obligaciones específicas que deben cumplirse para garantizar la transparencia, la adecuada gestión corporativa y el cumplimiento del marco legal aplicable:

(i) Verificación y actualización del registro: La Superintendencia de Sociedades puede requerir información para comprobar la correcta inscripción del grupo empresarial y ordenar ajustes si encuentra inconsistencias.

(ii) Informe especial del grupo: Los administradores de la matriz y de las subordinadas deben presentar anualmente un informe especial al máximo órgano social, detallando la intensidad y naturaleza de las relaciones económicas relevantes dentro del grupo, así como las operaciones y decisiones más importantes realizadas por influencia o en interés de la controlante o las subordinadas.

(iii) Estados financieros consolidados: La matriz debe preparar y presentar estados financieros consolidados bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Si la matriz está en el extranjero, la subsidiaria de mayor patrimonio en Colombia asume esta responsabilidad.

(iv) Remisión de información: Los grupos empresariales deben remitir sus estados financieros consolidados y anexos como parte de la información exógena a la autoridad tributaria, dentro de los plazos establecidos cada año.

4.3. Aspectos relevantes de competencia y autorizaciones

El derecho de la competencia impacta directamente a los grupos empresariales en Colombia, principalmente a través del control de integraciones empresariales y la prevención de conductas restrictivas. La SIC, es la encargada de vigilar que las operaciones de concentración no afecten la libre competencia en el mercado.

Las integraciones empresariales incluyen fusiones, adquisiciones de acciones o activos, toma de control (incluido control conjunto), y reorganizaciones que generen concentración económica. Cuando se cumplen ciertos criterios, como superar los umbrales de activos o ingresos establecidos para el año en curso, las partes involucradas deben notificar la operación y, en algunos casos, obtener autorización previa antes de cerrarla. Es importante destacar que estos umbrales se evalúan considerando el grupo económico en su conjunto, no solo la sociedad adquirente o adquirida de manera aislada.

Para los grupos empresariales, el análisis de competencia debe realizarse desde la etapa de planeación, ya que ejecutar una integración sin cumplir los trámites puede acarrear sanciones y la reversión de la operación.

4.4. Precios de transferencia: obligaciones, documentación y riesgos

El régimen de precios de transferencia en Colombia busca que las operaciones entre empresas vinculadas, especialmente con matrices o filiales en el exterior, se realicen a valores de mercado. Las principales obligaciones incluyen:

(i) Identificación de operaciones con vinculados: Es necesario identificar todas las transacciones con empresas vinculadas, incluyendo compraventa de bienes, servicios, regalías, financiamiento y cesión de intangibles.

(ii) Documentación comprobatoria: Dependiendo de los montos y la naturaleza de las operaciones, se debe preparar la declaración informativa de precios de transferencia, el Informe Local, el Informe Maestro y, para ciertos grupos multinacionales, el Reporte País por País.

(iii) Presentación y conservación: Los informes deben presentarse según los calendarios fiscales vigentes y conservarse para atender posibles auditorías.

El incumplimiento puede generar ajustes fiscales, sanciones económicas y riesgos de doble tributación. Es clave que los contratos y la documentación interna sean consistentes con la realidad operativa y contable del grupo.

4.5. Reportes y cumplimiento fiscal

Cada sociedad del grupo empresarial debe cumplir individualmente con sus obligaciones tributarias, pero las autoridades suelen analizar la coherencia de la información a nivel de grupo. Las principales obligaciones incluyen:

- ***Declaraciones tributarias:*** *Presentar declaraciones de renta, IVA, retenciones y otros impuestos nacionales y territoriales conforme a los calendarios oficiales.*
- ***Información exógena:*** *Reportar a la autoridad tributaria las operaciones con terceros, pagos, retenciones y transacciones relevantes, asegurando la consistencia con los estados financieros y la facturación electrónica.*
- ***Registro de beneficiario final:*** *Identificar y reportar a la autoridad tributaria la información de los beneficiarios finales del grupo, actualizándola ante cualquier cambio relevante.*
- ***Documentación de reorganizaciones:*** *Las fusiones, escisiones y demás reorganizaciones intragrupo deben documentarse adecuadamente para efectos fiscales y de registro.*

Obligaciones de Grupos Empresariales

OBLIGACIÓN	PLAZO PRINCIPAL	AUTORIDAD / REGULADOR
Registro de grupo empresarial o situación de control	30 días hábiles desde configuración	Cámara de Comercio
Depósito de estados financieros consolidados	Debe realizarse entre el 13 de abril y el 11 de mayo de 2026	Superintendencia de Sociedades
Precios de transferencia: Declaración informativa y Local	9-22 septiembre 2026 (según NIT)	DIAN
Precios de transferencia: Informe País por País	Hasta 15 diciembre 2026	DIAN
Notificación de integraciones empresariales	Antes de ejecución de la operación	Superintendencia de Industria y Comercio
Registro Nacional de Bases de Datos (RNBD)	Hasta 31 marzo 2026 (actualización)	Superintendencia de Industria y Comercio

5. LIQUIDACIÓN DE SOCIEDADES Y SUCURSALES

La liquidación es el proceso mediante el cual una sociedad colombiana o una sucursal de sociedad extranjera cesa sus actividades, organiza su patrimonio y extingue sus obligaciones. Solo inicia una vez la sociedad ha sido disuelta o la casa matriz adopta la decisión de liquidar la sucursal, conservando su personería jurídica exclusivamente para adelantar el proceso liquidatario, el cual se rige por el Código de Comercio y normas especiales.

1
Disolución y nombramiento del liquidador

2
Registro en la Cámara de Comercio de la situación de disolución y posterior liquidación

3
Publicación de los avisos de liquidación, comunicación a los acreedores y a la DIAN y posterior verificación de créditos

4
Preparación y aprobación de la cuenta final de liquidación

5
Registro de la cuenta final de liquidación en la Cámara de Comercio y cancelación de la matrícula mercantil

6
Cancelación del RUT

5.1. Procedimiento legal para la liquidación voluntaria y forzosa

5.1.1. Liquidación voluntaria

• ***Disolución o adoptación de la decisión de liquidar:*** La decisión debe ser aprobada por el órgano competente e inscrita en la Cámara de Comercio. Desde ese momento, la entidad solo puede ejecutar actos orientados a su liquidación y debe añadir “en liquidación” a su nombre. En sucursales, la disolución se formaliza con la inscripción de la decisión de la casa matriz.

• ***Nombramiento del liquidador:*** Puede ser designado por estatutos o por ley. Si el máximo órgano social no lo nombra, el representante legal de la sociedad o la sucursal asume el cargo. Dentro del mes siguiente debe elaborarse el inventario del patrimonio (activos, pasivos, contingencias y contratos).

• ***Verificación de créditos:*** En primer lugar, publican los avisos en el domicilio social de la sociedad, se comunica a los acreedores y a la DIAN, y de forma posterior se abre el proceso de verificación de créditos, en el que los acreedores presentan reclamaciones para ser reconocidas, objetadas o rechazadas, conforme a la documentación aportada y a las reglas de prelación legal. Concluida esta etapa, el liquidador procede a la realización de activos mediante mecanismos idóneos de enajenación y destina los recursos obtenidos al pago ordenado de las obligaciones, siguiendo la prelación establecida en la ley.

• ***Cuenta final de liquidación:*** Una vez atendido todo el pasivo, se elabora la cuenta final para aprobación del máximo órgano social. Tras su registro en la Cámara de Comercio se cancela la matrícula mercantil. En sucursales, la casa matriz prepara la cuenta final una vez pagados los pasivos locales y cumplidos los trámites cambiarios.

• ***Cancelación del RUT:*** Después de esta inscripción, la entidad debe: (a) presentar la declaración de renta por fracción de año correspondiente; y (b) solicitar la cancelación del Registro Único Tributario (RUT) ante la DIAN, lo cual formaliza el cierre fiscal de la entidad y la extinción definitiva de sus obligaciones tributarias en Colombia.

5.1.2. Liquidación forzosa

Opera por orden judicial o administrativa cuando existe cesación de pagos o situaciones críticas legales o patrimoniales. Se adelanta bajo la Ley 1116 de 2006 o regímenes especiales según el sector. El juez o autoridad competente nombra al liquidador y dirige el proceso, manteniendo la prelación y las obligaciones de cierre.

5.2. Implicaciones laborales, fiscales y cambiarias

i. ***Obligaciones laborales:*** *Debe darse por terminado cada contrato laboral conforme a lo previsto en el Código Sustantivo del Trabajo, realizando la liquidación completa de salarios, prestaciones sociales, aportes y, cuando corresponda, indemnizaciones. En caso de que la terminación involucre despidos colectivos, será necesario adelantar los trámites y autorizaciones requeridos ante el Ministerio del Trabajo.*

ii. ***Obligaciones fiscales:*** *La entidad debe continuar presentando todas las declaraciones tributarias obligatorias (incluyendo renta, IVA, retenciones en la fuente y tributos territoriales) hasta el momento de su cierre definitivo. La distribución de los remanentes entre los accionistas o socios puede generar obligaciones fiscales adicionales, como retenciones o la configuración de ganancias ocasionales. Finalmente, una vez concluido el proceso, deberá solicitarse la cancelación del RUT ante la autoridad tributaria.*

iii. ***Obligaciones cambiarias:*** *En caso de existir inversión extranjera, deberán adelantarse los trámites cambiarios correspondientes para la cancelación del registro de la inversión o repatriación del capital registrado ante el Banco de la República. El liquidador debe documentar de manera adecuada todas las operaciones realizadas en divisas y proceder al cierre de las cuentas bancarias asociadas a la actividad de la sociedad.*

5.3. Plazos, costos y recomendaciones para una liquidación eficiente

i. *El tiempo del proceso depende de la complejidad del patrimonio, número de acreedores, enajenación de activos y contingencias, en términos generales el tiempo del proceso de liquidación suele oscilar entre 6 meses y 2 años.*
ii. *Los costos incluyen honorarios del liquidador, gastos notariales y registrales, avalúos, obligaciones laborales y fiscales pendientes, además de los costos operativos asociados al cierre.*
iii. *Para una liquidación eficiente, resulta recomendable realizar una revisión previa del estado contable y fiscal, regularizar obligaciones antes de iniciar el proceso, adelantar la terminación de contratos vigentes y documentar rigurosamente las actuaciones del liquidador y coordinar anticipadamente los trámites cambiarios en operaciones con inversión extranjera.*

6. REGISTRO E IMPLICACIONES CAMBIARIAS

En Colombia, el régimen cambiario se estructura en dos modalidades: (i) el mercado libre; y (ii) el mercado regulado. El mercado regulado exige la presentación de ciertas operaciones que son de obligatoria canalización. En este contexto, el Banco de la República ha dispuesto que las inversiones de capital del exterior en Colombia, las inversiones de Colombia en el exterior y sus rendimientos, dividendos y demás beneficios, deben ser canalizadas y reportadas obligatoriamente a través de los intermediarios o las cuentas autorizadas.

6.1. Registro de inversión extranjera ante el Banco de la República

El registro de inversiones en divisas requiere canalizar los recursos a través de Intermediarios del Mercado Cambiario (IMC) o cuentas de compensación registradas, y realizar la respectiva transmisión de la declaración de cambio. La normativa permite el registro en cualquier momento, pero exige que las sustituciones y cancelaciones se tramiten oportunamente. Un reto frecuente es la omisión de actualizaciones ante cambios en la titularidad o el monto, lo que puede generar dificultades para realizar operaciones cambiarias futuras asociadas a la inversión, ya que el Banco de la República puede exigir la regularización del registro antes de permitir nuevas transacciones. Por ejemplo, una empresa que no reporta una sustitución de inversionista dentro del plazo de 6 meses deberá regularizar el registro para continuar con operaciones relacionadas, de lo contrario, podría incurrir en sanciones. Para evitar que esto ocurra, se recomienda implementar controles documentales, auditorías periódicas, capacitaciones al equipo y mantener una comunicación activa con el Banco de la República.

6.2. Obligaciones cambiarias en constitución, adquisición y liquidación

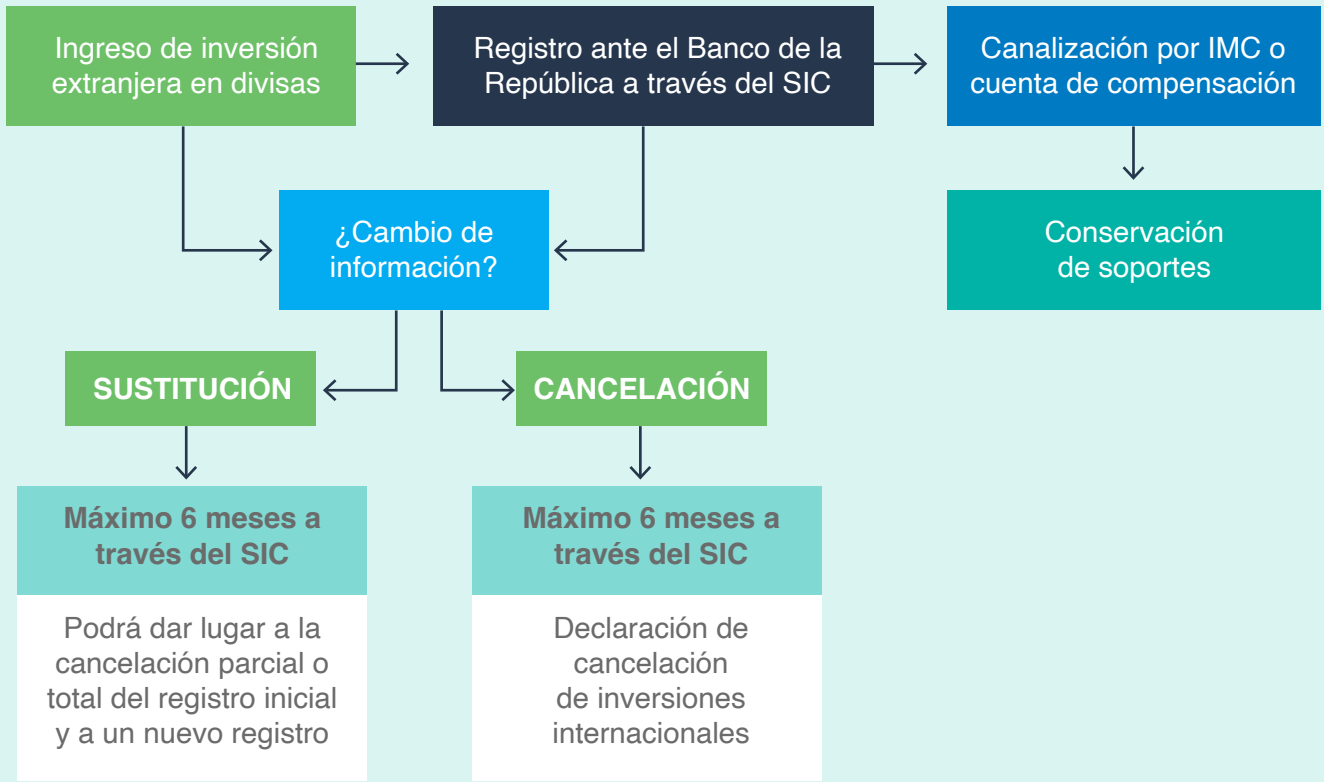
La correcta canalización y declaración de recursos es esencial en cada etapa de la inversión, sin embargo, en el camino puede ocurrir un error común relacionado con el uso incorrecto de numerales cambiarios o la falta de reporte en liquidaciones parciales. Por ejemplo, la venta de acciones sin declarar la cancelación de la inversión puede impedir la realización de nue-

vas operaciones relacionadas con esa inversión hasta que se regularice el registro ante el Banco de la República.

Para una gestión eficiente, se recomienda establecer procedimientos internos claros, designar responsables de cumplimiento cambiario, anticipar escenarios de reorganización societaria y actualizar registros oportunamente. La prevención y planeación son claves para evitar errores que puedan afectar la movilidad de recursos de una forma eficiente.

6.3. Sanciones y mejores prácticas para el cumplimiento cambiario

Las sanciones por incumplimiento cambiario, más allá de su impacto económico, pueden afectar la reputación y la capacidad de operar en el mercado colombiano e internacional. Por ello, la correcta gestión de la inversión extranjera exige una visión estratégica que combine cumplimiento normativo, prevención de riesgos y eficiencia operativa. Las mejores prácticas incluyen mantener archivos organizados y actualizados, realizar auditorías internas periódicas, consultar asesoría profesional ante operaciones complejas o cambios normativos y actualizarse constantemente ante el dinamismo regulatorio. El acompañamiento especializado permite anticipar riesgos, optimizar procesos y garantizar la transparencia ante autoridades y socios internacionales, agregando valor y confianza a la operación empresarial en Colombia.



7. CASOS PRÁCTICOS Y RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS

Escenarios frecuentes (Greenfield y Brownfield) y recomendaciones estratégicas basadas en el marco societario colombiano. El enfoque busca ayudar al inversionista internacional a tomar decisiones informadas, con una mirada integral (legal, tributaria, financiera, contable, cultural y tecnológica).

7.1. Ejemplos de estructuras óptimas para diferentes perfiles de inversionista

(i) Caso 1 – Inversionista extranjero pyme/mediana empresa (sector no regulado) que entra a Colombia (Greenfield):

a. ***Estructura usualmente óptima:*** *S.A.S. 100% de la matriz (que puede ser persona natural o jurídica extranjera) por flexibilidad y velocidad de implementación; típicamente por documento privado e inscripción en Cámara de Comercio.*
b. ***Decisiones clave:*** *(1) modelo operativo local (ventas/soporte/distribución), (2) diseño de gobierno corporativo liviano y poderes simples, (3) definición temprana de flujos intragrupo (servicios/licencias/costos) y capitalización (capital vs prima).*

(ii) Caso 2 – Proyecto de energía/infraestructura (Greenfield o adquisición de pipeline) con o sin financiadores:

a. ***Estructura usualmente óptima:*** *Vehículo legal de propósito especial en Colombia (comúnmente S.A.S.) + acuerdo de accionistas + paquetes de garantías y covenants.*
b. ***Enfoque estratégico:*** *Limitar el objeto de la S.A.S. al proyecto, definir "reserved matters" (para ser aprobados por los "dueños" o accionistas), reglas de aportes futuros ("anti-dilution") y mecanismos claros de salida (venta a inversionista estratégico, refinanciación, entre otros).*
c. ***Valor agregado multifuncional:*** *Alinear desde el inicio estructura legal con modelo financiero del proyecto ("Debt Service Coverage Ratio", "waterfall", "dividend locks"), llamados de capital y exigencias de banca/aseguradores.*

(iii) Fintech/tecnología (Greenfield) con crecimiento rápido y rondas de capital

a. ***Estructura usualmente óptima:*** *S.A.S. + esquema de propiedad intelectual (cesión/encargo, "chain of title"), "Employee Stock Ownership" o plan de incentivos y políticas de datos personales.*
b. ***Estrategia:*** *Preparar la compañía para auditorías de inversionistas ("cap table" limpio, contratos estandarizados, cumplimiento de datos personales, política de lavado de activos, trazabilidad tecnológica y financiera).*

(iv) Más allá de lo jurídico y lo más importante: modelo de negocio claro y probado.

7.2. Fondo/Private Equity que compra compañía colombiana (Brownfield/M&A):

(i) Estructura usualmente óptima: Compra vía "holding company" o "HoldCo" (local o extranjera según tratados, sustancia y estrategia fiscal) + S.P.A. (contrato de compraventa) + escrow/retenciones + seguro de representaciones y garantías, si aplica.

(ii) Enfoque estratégico: Debida diligencia orientada a contingencias materiales (societarias, laborales, tributarias, cambiarias, datos

personales) y plan de "day-1 readiness" (poderes, firmas, bancos, controles internos).

(iii) Gobierno corporativo: Junta directiva/órganos, comités, y reglas de conflicto de intereses y actos de no competencia.

7.3. Errores comunes y cómo evitarlos

i. *Elegir vehículo por "costumbre" y no por estrategia (S.A.S. vs vehículo legal de propósito especial vs "joint venture" vs fiducia mercantil). ¿Cómo evitarlo? matriz de decisión (regulación del negocio, riesgo, necesidades de financiamiento, repatriación, gobierno corporativo, asuntos fiscales, "exit").*
ii. *Cumplimiento societario débil (ausencia de libros corporativos, actas incompletas, poderes informales, decisiones sin soporte). ¿Cómo evitarlo? Prestarle atención a la secretaría societaria, disciplina documental y "audit trail". Gestionar y autorizar adecuadamente conflictos de interés/competencia: el proceso importa tanto como el resultado.*
iii. *Estructura accionaria "desordenada" y derechos de propiedad intelectual no consolidados (acciones emitidas sin claridad, opciones sin reglas, "software/know-how" sin cesión, marcas sin registrar). ¿Cómo evitarlo? Composición accionaria controlada y clara, acuerdos de accionistas consistentes con estatutos y cierre de brechas de propiedad intelectual.*
iv. *Subestimar riesgos de responsabilidad por abuso de la figura societaria. En S.A.S., por ejemplo, la Ley 1258 de 2008, prevé la desestimación de personalidad jurídica en fraude/perjuicio a terceros. ¿Cómo evitarlo? Razones legítimas de negocio detrás de cada estructura legal, capitalizaciones razonables, cumplimiento y transparencia.*
v. *No mapear "compliance transversal" (cambiario, tributario, laboral, datos personales, ciberseguridad, SAGRILAFT/PTEE, si aplica). ¿Cómo evitarlo? enfoque integrado legal–fiscal–financiero–contable y controles desde el "onboarding" (políticas, entrenamientos, herramientas tecnológicas seguras).*

7.4. Recomendaciones para agilizar procesos y mitigar riesgos.

i. ***Diseñar la entrada como un "programa" (no como trámite):*** *Cronograma único con frentes legal, fiscal, contable, bancario, talento humano y tecnología (roles, dependencias, entregables).*
ii. ***Estandarizar documentación global y localizarla temprano:*** *Poderes, certificados, apostillas/traducciones; plantillas contractuales y políticas adaptadas a Colombia.*
iii. ***Implementar cumplimiento societario y gobierno corporativo "ready for due diligence":*** *Estatutos y acuerdos de accionistas coherentes; libro de actas al día; matriz de facultades; política formal de conflictos de interés y decisiones informadas.*
iv. ***Preparar el "Exit desde el Entry":*** *Definir desde el inicio restricciones y mecanismos de transferencia (derechos de arrastre o de adhesión, derechos de primera opción), métricas de desempeño, y condiciones de salida.*
v. ***Usar analítica y tecnología para control, seguridad y velocidad:*** *"data room" desde el día 1 (contratos, licencias, actas, derechos de propiedad intelectual centralizados), flujos de aprobación, "e-sign" cuando aplique, y tableros de cumplimiento (laboral, fiscal, datos personales). Utilizar herramientas tecnológicas y modelos que garanticen ciberseguridad.*

COLOMBIA
CO