

GUÍA LEGAL PARA LA VENTA DE UNA EMPRESA



LUIS BAÑOS ABOGADOS
ABOGADOS DE EMPRESA

INTRODUCCIÓN

Una vez que el propietario de una empresa ha tomado la decisión de vender, y tiene a un comprador interesado, la gran duda por resolver es: ¿por dónde empiezo?

La venta de una empresa es un proceso singular, pues seguramente será la única vez que el empresario se vea enfrentado a un proceso similar. Y a la vez, complejo desde el punto de vista legal, y que si no es realizado con todas las garantías, puede representar un enorme quebradero de cabeza para el vendedor.

En las siguientes líneas presentamos una breve Guía Legal para vender la empresa, junto a algunos consejos prácticos.



1.-PREPARACIÓN DOCUMENTACIÓN

Parece evidente que lo primero que el empresario debe hacer es preparar la documentación que le solicitará el interesado comprador.

Sin embargo, no es siempre es tan sencillo como aparenta: tener localizadas todas las escrituras; organizar los principales contratos con clientes y proveedores; tener preparada toda la información contable y financiera, etc., a la hora de verdad no resulta tan sencillo, y a menudo, el empresario dependerá de una persona de su confianza, dentro de la empresa, para ayudarle con esta tarea.

Por ello, es muy importante que el empresario seleccione cuidadosamente a dicha persona, y en su caso, se asegure de su confidencialidad y predisposición a coadyuvar en el proceso de venta, lo que a menudo conllevará el gratificar a dicho colaborador

2.-FIRMA DEL ACUERDO CONFIDENCIALIDAD (NDA)

La firma del Acuerdo de Confidencialidad o NDA (Non Disclosure Agreement) en inglés, es un paso fundamental antes de entregar documentación alguna al interesado comprador.

El NDA tiene que cubrir aspectos tales cómo qué se entiende por documentación confidencial; cómo ha de conservarla el receptor; cuándo y bajo qué circunstancias ha de devolverla o destruirla; cual será la vigencia de la obligación de confidencialidad; las consecuencias del incumplimiento de la confidencialidad, etc.. Algo que repetidamente vemos que suele falta en los NDA que firman los clientes que no cuentan con nuestro asesoramiento, es una cláusula de no competencia: al final, a todo vendedor le suele preocupar que si el comprador al final se retira y no compra, utilice la información recibida para competir con su empresa. Y un NDA no protege de este riesgo (recuerde que solo asegura la confidencialidad) salvo que explícitamente esté contemplado.

3.-LA CARTA DE INTENCIONES (LOI)

Recibir una Carta de intenciones o LOI (Letter of Intend) en inglés, es una excelente noticia: el comprador nos está presentando su propuesta de compra, en la que ofrecerá un precio, con una forma de pago, plazos de pago, y demás condiciones de la compraventa, tales como continuidad del propietario durante un plazo de tiempo, retribución de esta continuidad, etc.

Sin embargo, las LOI adolecen de una importante carencia: no suelen ser (casi nunca) vinculantes, por lo que el comprador puede echarse para atrás posteriormente. Únicamente suelen ser vinculantes en la exigencia de exclusividad por parte del comprador, para llevar a cabo sus comprobaciones.

¿Y entonces, suelen preguntarnos los clientes, para que sirve la LOI?

Pues suele servir para fijar las bases sobre las cuales se cierre finalmente la compra, una vez el comprador haya llevado a cabo su exhaustiva revisión de la compañía, como veremos a continuación

4.-LA DUE DILIGENCE

La LOI suele conllevar la exigencia de concesión de exclusividad, durante un plazo (normalmente entre 1 y 2 meses), para que el comprador lleve a cabo su proceso de revisión legal, laboral, fiscal, y contable-financiera de la compañía. Lo que se denomina, la Due Diligence.

Durante la Due Diligence el comprador enviará a su equipo, habitualmente externo, de abogados y economistas, a revisar que la información que ha recibido hasta la fecha, es toda cierta y verificable.

Suele ser muy extraño que una venta se caiga tras la realización de la Due Diligence, pues algo muy grave tendría que aparecer, pero sí suele pasar que tras la misma haya ajustes en el precio ofertado en la LOI por que aparezcan diferencias o riesgos, o en los plazos de pago (por que el comprador exige retener parte del precio para cubrir riesgos).

Por tanto con frecuencia, tras la Due Diligence, comprador y vendedor tienen que negociar de nuevo los términos acordados en la LOI

5.-EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

Finalmente se llega a la negociación y firma del contrato de compraventa (a menudo los primeros borradores se van intercambiando entre las partes durante la Due Diligence).

Dicho contrato, también llamado en inglés SPA – Shares Purchase Agreement, contiene ya todos los elementos definitivos de la compraventa: precio a recibir, forma de pago, plazos para el pago, cantidades retenidas para hacer frente a los riesgos o contingencias detectados durante la Due Diligence, período de continuidad, dedicación y retribución del propietario, la no competencia, y muchos otros aspectos más. Es un documento complejo, que exige una gran dedicación para evitar dejar flecos sueltos.

Además, a menudo junto a este contrato se firman otros complementarios como es el de escrow account de cantidades no entregadas como garantía de contingencias; o de prestación de servicios del propietario, o de Alta Dirección, etc

6.-LA ESCRITURA PÚBLICA

Por Ley en España la transmisión de participaciones (o acciones) de una compañía, se ha de hacer en documento público, otorgando escritura ante Notario de compraventa.

Por ello, a veces el contrato de compraventa se firma en el mismo momento que se otorga la escritura de compraventa, y en cambio otras veces se firma primero el contrato privado, y al cabo de algún tiempo, se otorga escritura, pues en el interim el propietario tiene que realizar determinados ajustes (por ejemplo, sacar fuera del activo vehículos de lujo, o inmuebles, etc.).

En todo caso, es muy importante que en el momento de otorgamiento de escritura pública de transmisión, se formalice igualmente la de cese como administrador del propietario, pues se han dado, durante los años de crisis en nuestro país, estafas provocadas por compras realizadas por estafadores sin escrúpulos que mantenían a los propietarios como administradores, descapitalizando las empresas adquiridas y haciendo por ello responsables a los vendedores que continuaban apareciendo como los administradores de derecho.

CONCLUSIÓN

Vender una empresa es un proceso complejo desde el punto de vista legal, que entraña una enorme responsabilidad para el vendedor si no la lleva a cabo con el debido asesoramiento.

De la misma forma que en cuestión de salud, cuando necesitamos a un profesional para que nos cure, elegimos al especialista en la materia (no elegiríamos a un oculista para que nos ayude en un parto), es fundamental que un “parto” empresarial complejo como es vender una empresa, que lleva meses de trabajo, se elija a abogados especialistas en la compraventa de empresas. Solo así podrá asegurar que la venta sea un completo éxito, y lo más importante, sin riesgos para vd.

Nuestro despacho lleva más de 20 años asesorando en procesos de venta de empresas, habiendo asesorado ya a más de 90 compañías. Sabemos por tanto como conseguir que su venta sea un gran éxito.

No dude en contactarnos para cualquier información adicional. Estaremos encantados de atenderle

CONTACTO

LUIS BAÑOS ABOGADOS - ABOGADOS DE EMPRESA

www.abogadodeempresa.com

Fijo: +34 910766653

Móvil: +34 635 30 20 56

E-mail: Ibanos@abogadodeempresa.com Dirección:

Calle Ventura Rodríguez 24, 1 derecha - 28008 Madrid



LUIS BAÑOS ABOGADOS
ABOGADOS DE EMPRESA