



GUIA PARA VENDER UNA EMPRESA

INTRODUCCION



Una vez que el propietario de una empresa ha tomado la decisión de vender, su gran duda suele ser: ¿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 para vender una empresa**, junto a algunos consejos prácticos.

1.- PREPARACION DE DOCUMENTACION



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 DE 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.- EL PACTO DE SOCIOS



A menudo, especialmente cuando el comprador un fondo de capital riesgo, el vendedor se queda con un porcentaje minoritario de la compañía, durante un cierto tiempo.

De esta forma, el comprador se asegura la implicación del vendedor para un determinado número de años, a fin de facilitar la transición hacia una nueva gestión de la compañía.

Pues bien, en estos casos, es fundamental para proteger los intereses de dicho minoritario, el negociar y firmar un Pacto de Socios (Shareholders Agreement, en inglés), que regule cuestiones fundamentales como el que determinadas decisiones sólo puedan tomarse con el voto favorable del vendedor (que ha pasado a ser, recordemos, socio minoritario).

Saber negociar, por lo tanto, adecuadamente, todas las cláusulas y condiciones del Pacto de Socios, es fundamental para la seguridad del vendedor de la empresa.

7.- LA ESCRITURA PUBLICA



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.

8.- ¿PUEDO VENDER UNA EMPRESA CON DEUDAS?

A veces el empresario se pregunta si teniendo deudas podrá vender su empresa.

La respuesta es que sí, y de hecho es muy habitual que la empresa tenga deudas (desde préstamos para financiar inversiones, hasta líneas de crédito para circulante) cuando es vendida. Lo único que ocurre en estos casos es que el comprador restará al valor de la empresa (*entreprise value*) el importe de la deuda, y ello dará como resultado el valor de las participaciones o acciones (*equity value*), es decir, lo que percibirá el vendedor.

A ese resultado de restar a lo que tengo, lo que debo, se le llama técnicamente la Posición Financiera Neta, que si la empresa está saneada y dando beneficios, suele ser positiva para el vendedor.

Además, el importe resultante de dicha diferencia entre lo que tengo (caja, saldos de clientes) y lo que debo (préstamos, y saldos deudores), cuando es positiva, el vendedor se la suele llevar, pues es lo que se denomina una venta Cash Free – Debt Free, es decir, sin caja y sin deudas.



9.- ¿PUEDO VENDER UNA EMPRESA CON PERDIDAS?



Lo que es más complicado es vender una empresa con pérdidas, pero no imposible, pues en estos casos el comprador estará dando prioridad a otros factores que le aportan valor, tales como el fondo de comercio, el know-how, etc., o en el caso de empresas jóvenes en crecimiento, el comprador o inversor estará valorando especialmente el plan de negocio de la empresa y su posibilidad de crecimiento y obtención de resultados futuros.

7.- ¿NECESITO UN ABOGADO PARA VENDER MI EMPRESA?

Sin ser un requisito legal el disponer de un abogado, no podemos sino recomendar que en un proceso tan complejo como es la venta de la empresa, el propietario esté en todo momento asesorado legalmente.

Hemos resumido anteriormente las distintas fases de venta de una empresa, y hemos podido comprobar que tienen un componente técnico importante, que exige de conocimientos muy especializados. De la misma manera que cuando tenemos un problema de salud, acudimos al especialista, en el caso de la venta de una empresa es de vital importancia que el vendedor esté asesorado por abogados expertos en fusiones y adquisiciones de empresas.



A nuestro despacho nos han llegado clientes que no habían recibido asesoramiento, o el que habían recibido no había sido proporcionado por abogados expertos en la materia, y habían firmado documentos que resultaban en un grave perjuicio para ellos.

Por lo tanto, así como en muchas ocasiones el vendedor no precisa de un intermediario para la venta de la empresa, pues ha encontrado por sus propios medios comprador, por el contrario, la ayuda de abogados expertos debiera ser siempre fundamental.

10.- ¿COMO TRABAJAMOS EN LUIS BAÑOS ABOGADOS?

En Luis Baños Abogados, trabajamos a éxito, ello quiere decir que no cobramos nada por adelantado, absolutamente nada, y sólo en el caso en que se venda la empresa, una vez el cliente haya cobrado, nosotros aplicaremos nuestra comisión de éxito de solo el 3% del precio que vd. haya cobrado.

Pero además, nos diferenciamos por algo único en el sector:

- (i) le buscaremos el comprador adecuado dispuesto a pagar el mejor precio por su empresa;
- (ii) y como abogados, le daremos todo el asesoramiento legal para una venta segura de su empresa.



CONCLUSION

En Luis Baños Abogados, sabemos como vender su empresa. Somos expertos en ello, tras más de 25 dedicados a ello, y más de 130 empresas vendidas.

Pero es que además, sólo cobramos una pequeña comisión de éxito, una vez vd. haya vendido y cobrado. No cobramos nada por adelantado.

Y por si lo anterior fuera poco, además de buscarle al mejor comprador para su empresa, le daremos todo el asesoramiento legal necesario.

No encontrará a nadie más en el sector que le ofrezca tanto, por tan poco.



CONTACTO

LUIS BAÑOS

Fijo: +34 910766653

Móvil: +34 635 30 20 56

E-mail: lbanos@abogadodeempresa.com



LUIS BAÑOS ABOGADOS
ABOGADOS DE EMPRESA