

COMPRAVENTA DE EMPRESAS: CONTRATOS Y DOCUMENTOS

La compraventa de una empresa incluye varias etapas como: la posición competitiva de la empresa en el mercado, la investigación de sus activos y pasivos, la valoración de la empresa, el asesoramiento fiscal, las ofertas preliminares, la negociación de las condiciones de venta, cartas de intenciones, etc., y finalmente la firma del contrato de compraventa. El comprador deberá investigar a fondo para asegurarse de que cada etapa de la negociación está bien documentada, a fin de incluir todos los acuerdos y condiciones en el contrato final. Esto debe hacerse incluso si se trata de la compra de una empresa de pequeña dimensión y, por tanto, el proceso de venta es más sencillo.

En este artículo se exponen los principales contratos y documentos que intervienen en el proceso de compra o venta de una empresa en un entorno internacional, qué finalidad tienen y cuáles son sus principales cláusulas. En concreto, se analizan seis contratos y documentos que por orden cronológico en un proceso de compraventa de empresas son los siguientes:

- Acuerdo de confidencialidad para la compraventa de empresas
- Informe de Due Diligence.
- Carta de intenciones para la compraventa de empresas.
- Carta de oferta para la compraventa de empresas.
- Contrato de intermediación para la compraventa de empresas.
- Contrato de compraventa de empresas.

Todos estos documentos deben prepararse cuidadosamente y comprobarse a fondo. Si el vendedor no cumple las condiciones previas, es probable que la venta no siga adelante. Si se incumplen las garantías, el comprador puede demandar por daños y perjuicios.

Normalmente, en un entorno internacional, todos estos contratos y documentos se realizan en inglés, salvo que las dos partes pertenezcan a países con un idioma común (español, francés), en cuyo caso se realizarían en dicho idioma.

ACUERDO DE CONFIDENCIALIDAD PARA LA COMPRAVENTA DE EMPRESAS

El primer paso consiste en redactar un Acuerdo de Confidencialidad o No-Divulgación jurídicamente vinculante que deberán firmar todos los posibles compradores antes de recibir los documentos de venta.

Este Acuerdo de Confidencialidad protege el fondo de comercio de la empresa y la información sensible (detalles financieros, secretos comerciales o tecnológicos) que se adelanta al comprador y a sus asesores en el proceso de negociaciones para llevar a cabo la compraventa.

Este tipo de acuerdo se utiliza normalmente cuando una empresa participa en negociaciones para la venta de su negocio, como fusiones y adquisiciones, constitución de empresas

conjuntas (joint ventures) presentaciones a inversores, consultores o instituciones financieras que actúan en el mercado internacional de compraventa de empresas.

[Modelo de Acuerdo de Confidencialidad para la Compraventa de Empresas \(inglés\)](#)

INFORME DE DILIGENCE REPORT

Una vez firmado el Acuerdo de Confidencialidad, los asesores del comprador llevan a cabo búsquedas exhaustivas de la empresa en los registros públicos y analizan con detalle los documentos que la empresa vendedora les facilita; es lo que se denomina en terminología anglosajona Due Diligence. La Due Diligence incluye un examen sistemático de una empresa, previo a un movimiento corporativo muy importante como una fusión o adquisición, asociación, inversión, etc. Es la investigación que se lleva a cabo antes de una transacción financiera para evaluar los riesgos comerciales y jurídicos, así como las oportunidades de negocio.

Existen tres tipos de Due Diligence:

- Legal: por ejemplo, comprobar que la empresa tiene la titularidad legal de los activos que va a vender o transferir.
- Financiera: por ejemplo, comprobar que todas las cuentas y balances están correctamente presentados en el Registro Mercantil y, si fuera el caso, debidamente auditados.
- Comercial: evaluar la posición de la empresa en el mercado. Por ejemplo, valorar la posición competitiva de la empresa en el mercado.

Estos tres tipos de Due Diligence forman parte del Informe de Due Diligence.

Durante este periodo, continúan las negociaciones con el vendedor para redactar el contrato final de compraventa.

[Modelo de Informe de Due Diligence \(inglés\)](#)

CARTA DE INTENCIONES PARA LA COMPRAVENTA DE EMPRESAS

Esta carta es una declaración escrita preparada y firmada por el vendedor y el comprador que indica su intención de celebrar un contrato jurídicamente vinculante para transferir la propiedad de la empresa.

Aunque la carta no es ejecutable y no garantiza que las partes lleven a cabo el acuerdo propuesto, ayuda a acelerar el proceso de negociación, genera confianza entre el vendedor y el comprador, permitiéndoles confirmar sus intenciones de vender y comprar dicho negocio, e informa a las partes sobre las expectativas y requisitos mutuos.

[Modelo de Carta de Intenciones para la compraventa de empresas \(inglés\)](#)

CARTA DE OFERTA PARA LA COMPRAVENTA DE EMPRESAS

Este documento - que adopta la forma de una carta del Vendedor al Comprador - proporciona al Comprador información general y específica que le servirá de base para decidir si procede o no a la compra de la empresa. La carta de oferta es un documento de uso común en las transacciones comerciales internacionales, en particular en las ventas de empresas, activos y acciones, así como en las fusiones y adquisiciones, etc.

La carta de oferta también ofrece al vendedor la oportunidad de poner al día al comprador sobre cualquier cambio en los documentos o información facilitada anteriormente que deba actualizarse previamente a la venta de la empresa.

[Modelo de Carta de Oferta para la Compraventa de Empresas \(inglés\)](#)

CONTRATO DE INTERMEDIACIÓN PARA LA COMPRAVENTA DE EMPRESAS

Es habitual que la compraventa de empresas se realice a través de empresas que ponen en contacto a ambas partes -vendedor y comprador- y asesoran en la negociación. Estas empresas se denominan intermediarios o brokers, y el vendedor debe suscribir un acuerdo con ellos. En este acuerdo, la empresa interesada en llevar a cabo la venta de su negocio cede a un intermediario el derecho único y exclusivo de vender todos los activos (equipos, propiedades, existencias, propiedad intelectual, contratos, etc.) a los posibles compradores. Algunos de los aspectos más importantes del acuerdo son: exclusividad, activos de la empresa, plazo, honorarios del corredor, ley y jurisdicción, etc.

[Modelo de Contrato de Intermediación para la Compraventa de Empresas \(inglés\)](#)

CONTRATO DE COMPRAVENTA DE EMPRESAS

Por último, una vez que el proceso de Due Diligence ha concluido con éxito y las partes han llegado a un acuerdo sobre el precio y la forma de pago, es el momento de redactar el Contrato de Compraventa de la empresa. Cada acuerdo de compraventa internacional de empresas difiere en los detalles, si bien hay partes estándar que prácticamente todos los acuerdos tienen:

Partes

Los nombres, ubicación, datos fiscales del comprador y el vendedor se indicarán claramente en el primer o los dos primeros párrafos del contrato. El nombre y la ubicación de la empresa que se vende también deben expresarse en términos precisos.

Activos

El acuerdo detallará los activos concretos que se transfieren. Los activos físicos pueden incluir bienes inmuebles, vehículos, existencias, mobiliario, instalaciones, maquinaria y equipos. También pueden transferirse activos financieros como cuentas por cobrar, efectivo o fondos de inversión, etc. Los activos intangibles pueden ser el nombre de la empresa, el fondo de comercio y las listas de clientes. Si algún activo no se va a vender, también se especificará.

Pasivos

Si el comprador asume algún pasivo con la compra de la empresa, se indicará también. Los pasivos pueden incluir impuestos a gobiernos locales, estatales o nacionales, cuentas por pagar y préstamos pendientes. También se suele incluir una declaración de que el comprador no asume ningún pasivo que no figure en la lista.

Condiciones

El precio de venta que pagará el comprador es esencial en cualquier contrato de compra-venta. También se especificará si el precio se pagará al contado o a plazos. Si el comprador va a aportar una garantía o aval, se indicará. También debe incluirse la fecha de cierre de la transacción.

En esta sección, ambas partes reflejarán cualquier posible impedimento para la operación. Por ejemplo, deudas pendientes, juicios pendientes, obligaciones y multas.

Documentos

El acuerdo de venta de una empresa suele ir acompañado de otros muchos documentos de apoyo. Estos pueden incluir copias de contratos de arrendamiento, contratos con clientes y proveedores, certificados de registro de marcas, patentes, derechos de autor, certificaciones de calidad, Normas ISO, etc.

Disputas

En esta sección se describen los actos o condiciones que podrían constituir un incumplimiento de las condiciones del contrato. Por ejemplo, una puede ser el incumplimiento por parte del comprador de hacer alguno de los pagos establecidos. En este apartado, también se especificará si las disputas se resolverán mediante litigio en los tribunales ordinarios o mediante arbitraje.

Notificaciones

Cada parte proporcionará a la otra un medio de notificación en caso de que sea necesario informar de algo relativo al contrato con posterioridad a su firma. Lo normal es facilitar

una dirección para la notificación en persona, para la entrega de una carta certificada o bien vía mail.

Firmas

Las firmas del comprador y el vendedor o sus representantes son necesarias para finalizar el acuerdo y hacerlo vinculante. Las firmas también deben estar fechadas. Además, los acuerdos de compraventa de empresas suelen legalizados por un notario público y determinados países con la presencia de testigos.

[Modelo de Contrato de Compraventa de Empresas \(inglés\)](#)

En conclusión, la negociación de la compraventa de una empresa es un largo proceso durante el cual las partes -comprador y vendedor- con sus abogados, asesores, intermediarios, brokers, etc. deben redactar y firmar distintos tipos de documentos que culminan en el Contrato de Compraventa de Empresa. Es importante revisar detenidamente los términos de todos estos documentos antes de firmarlos. No hacerlo puede dar lugar a acciones legales, como una demanda por incumplimiento de contrato.

[PACK CONTRATOS COMPRAVENTA DE EMPRESAS](#)

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

TradeLibrary
Información y Suscripciones

