

## LA RELEVANCIA DE LA CARTA DE INTENCIONES EN LAS OPERACIONES DE M&A

La Carta de Intenciones ("*Letter of Intend*" o "*LOI*", "*Memorandum of Understanding*" o "*MOU*", en su terminología inglesa más habitual) es un elemento esencial del proceso de compraventa de empresas. En la misma, las partes plasmarán por escrito los elementos más relevantes de la operación que desean llevar a término.

Por una parte, el comprador va a dedicar unos recursos económicos (personal propio y asesores externos) durante el proceso de compraventa que van a suponer un coste importante, y es esencial que tenga la confianza de que el vendedor está de acuerdo en proceder con la operación bajo unos términos pre-acordados. Igualmente, si el comprador ha identificado varias posibles adquisiciones, debe tener claro cuáles son sus prioridades y a qué transacción debe dedicar su tiempo y recursos, y la firma de la Carta de Intenciones será fundamental en este sentido.

Por su parte, el vendedor también va a dedicar recursos personales y económicos, y va a compartir información sensible y confidencial sobre su negocio con el potencial comprador, y por tanto deberá tener claro cuáles son los términos esenciales de la oferta de compra antes de proceder a compartir dicha información.

Proceder sin una Carta de Intenciones firmada, o con una carta redactada de forma poco clara, puede dar lugar a malos entendidos e interpretaciones contradictorias, con la consiguiente pérdida de tiempo y dinero por ambas partes, y la posibilidad de que la transacción finalmente no pueda llevarse a buen fin o se alargue más de lo necesario.

La Carta de Intenciones no tiene un formato determinado, y su contenido y extensión va a depender de las circunstancias y complejidad de cada operación.

### **Confidencialidad**

Si durante los contactos iniciales para explorar la posible operación de compraventa no se ha firmado un acuerdo de confidencialidad entre las partes, o el acuerdo de confidencialidad firmado no es suficientemente amplio y específico, se deberá incluir una cláusula de confidencialidad en la Carta de Intenciones.

#### **BARCELONA**

Balmes, 209, planta 2

08006 - Barcelona

+34 93 218 40 00

#### **MADRID**

A. Bosch 5, bajo D

28014 - Madrid

+34 91 037 84 81

[www.gimenez-salinas.es](http://www.gimenez-salinas.es)

[info@gimenez-salinas.es](mailto:info@gimenez-salinas.es)



**GBL**  
Alliance  
Opening the World  
for your business

La obligación de confidencialidad no debe limitarse únicamente a la información intercambiada entre las partes, sino que debe cubrir también el hecho mismo de que las partes están negociando una posible compraventa. Si llegara a trascender antes de hora el hecho de que existe una negociación de compraventa en marcha, podría afectar comercialmente a alguna de las partes. Pensemos, por ejemplo, que si existen contratos con clientes o proveedores que están a punto de renovarse, dichas renovaciones pueden verse afectadas si trasciende la existencia de las negociaciones de compraventa. O el efecto que puede tener en la plantilla de las empresas si antes de realizar un comunicado oficial trasciende el hecho de que existen negociaciones para una posible compraventa.

### Exclusividad

Es frecuente que un vendedor tenga varios pretendientes al mismo tiempo, y que en un momento inicial mantenga conversaciones simultáneamente con varios potenciales compradores. Esto no debe suponer un problema en una fase inicial de las conversaciones, pero cuando alguno de los potenciales compradores quiera hacer una oferta de compra más firme e iniciar un proceso de revisión más profundo del negocio, lo habitual es que dicho comprador exija exclusividad al vendedor a partir de ese momento. Si dicho comprador va a dedicar unos recursos internos y a contratar a un equipo de asesores externos, es razonable que quiera tener exclusividad al menos durante un periodo de tiempo, para poder llevar a cabo el proceso de revisión o “*due diligence*” y negociar el contrato de compraventa.

La Carta de Intenciones deberá indicar si el vendedor otorga exclusividad al comprador, y por cuanto tiempo. Si no se indica nada, no existirá obligación de exclusividad y el vendedor podrá negociar paralelamente con distintos compradores potenciales. En la práctica, esto puede conllevar que algunos posibles compradores no se tomen la operación con la misma determinación ni le dediquen los recursos necesarios, centrándose en otras operaciones en las que sí hayan obtenido dicha exclusividad.

Por este motivo, desde el punto de vista del vendedor, la exclusividad también puede ser conveniente para evitar que el comprador mantenga procesos paralelos de compra con varias empresas del mismo sector y que al final el comprador pueda decidirse por otra, habiendo perdido el vendedor un tiempo que podía haber dedicado a otro comprador más fiable.

#### BARCELONA

Balmes, 209, planta 2

08006 - Barcelona

+34 93 218 40 00

#### MADRID

A. Bosch 5, bajo D

28014 - Madrid

+34 91 037 84 81

[www.gimenez-salinas.es](http://www.gimenez-salinas.es)

[info@gimenez-salinas.es](mailto:info@gimenez-salinas.es)



**GBL**  
Alliance  
Opening the World  
for your business

## Oferta de precio y condiciones

No tendría sentido que el vendedor aceptara abrir las puertas de su empresa y compartir información confidencial con el comprador, además de comprometerse a negociar en exclusiva con dicho comprador, si no tiene una oferta de compra que le resulte atractiva, con un precio determinado o determinable, y habiendo apalabrado las condiciones más relevantes de la operación.

Dichas condiciones se incluirán en la Carta de Intenciones, aunque lógicamente no serán vinculantes para las partes hasta que se firme, llegado el caso, el contrato de compraventa. Se trata de un punto de partida que refleja que ambas partes están en sintonía en cuanto a la operación que desean llevar a cabo, ya que una operación de compraventa se puede estructurar de múltiples formas y es necesario iniciar el proceso describiendo las características de la transacción que se quiere iniciar. Y no nos referimos únicamente a determinar la oferta de precio, o especificar la forma en que se determinará el precio, sino también a muchos otros aspectos de la transacción, como si se trata de una compraventa de acciones o de activos, si se compra la totalidad de las acciones o una parte, si se pagará el precio al contado o de forma aplazada, tipo de garantías, si se espera la continuidad de personas clave de la empresa durante un periodo de tiempo, etc.

## Plazo

Una vez tomada la decisión de vender, al vendedor le interesa no alargar más de lo necesario el proceso de compraventa. Por ello es importante fijar un plazo entre la fecha de firma de la Carta de Intenciones y la fecha en que las partes deberán firmar (llegado el caso) el contrato de compraventa. Se trata de acordar un plazo razonable para que el comprador pueda hacer la revisión financiera, legal y fiscal de la empresa ("*due diligence*") y acabar de cerrar la negociación del contrato de compraventa. Si se ofrece un plazo demasiado corto y poco realista, ello desmotivará al comprador, siendo consciente de que no lo podrá cumplir. Pero pactar un plazo innecesariamente largo tampoco es conveniente para el vendedor, ya que estos procesos acostumbran a ser bastante disruptivos para el día a día de la empresa, e interesa cerrarlos lo antes posible para que no afecten al negocio ni distraigan al personal involucrado en el mismo.

### BARCELONA

Balmes, 209, planta 2

08006 - Barcelona

+34 93 218 40 00

### MADRID

A. Bosch 5, bajo D

28014 - Madrid

+34 91 037 84 81

[www.gimenez-salinas.es](http://www.gimenez-salinas.es)

[info@gimenez-salinas.es](mailto:info@gimenez-salinas.es)



**GBL**  
Alliance  
Opening the World  
for your business

## ***Due Diligence***

Además de acordar el plazo para que el comprador pueda hacer la revisión financiera, legal y fiscal de la empresa, las partes pueden regular en la Carta de Intenciones cualquier otro aspecto relevante de la *due diligence*. Por ejemplo, si la revisión se realizará subiendo los documentos a la nube (“*Virtual Data Room*” o “*VDR*”) para que el comprador y sus asesores los puedan revisar desde allí, o se realizará poniendo los documentos a disposición del comprador en formato papel en un espacio físico controlado. Aunque la utilización del *VDR* viene siendo lo más habitual por su practicidad, en ocasiones pueden existir circunstancias excepcionales en las que el vendedor prefiera utilizar el formato de “*data room*” físico, al menos para determinada información especialmente sensible. Aunque a menudo se deja para más adelante, también es posible pactar en la propia Carta de Intenciones el listado de información/documentación que se someterá a la *due diligence*.

## **Prohibición de contratación de personal**

Cuando se inicia un proceso de compraventa no es seguro que se acabe cerrando la transacción. Aun habiendo pactado las partes las condiciones esenciales de la operación en la Carta de intenciones, es posible que una vez revisada más a fondo la compañía el comprador decida no comprarla, o que a la hora de negociar el contrato de compraventa en detalle, las partes no lleguen a ponerse de acuerdo, o que simplemente no se cumplan los plazos pactados para llevar a término la operación y el vendedor decida iniciar el proceso con otro comprador. Pueden existir multitud de razones que llevan a que la operación no se cierre finalmente.

En estos casos, es muy importante para el vendedor tener protegido su negocio frente a la posible marcha de empleados, ya que el comprador, que ya conocerá a fondo la empresa, podría tener la tentación de llevarse personal que ha identificado como clave para que trabaje para él directamente.

En este sentido, interesa al vendedor incluir en la Carta de Intenciones un periodo durante el cual el comprador no hará ofertas de empleo o contratará a personal de la empresa que quería comprar.

### **BARCELONA**

Balmes, 209, planta 2

08006 - Barcelona

+34 93 218 40 00

### **MADRID**

A. Bosch 5, bajo D

28014 - Madrid

+34 91 037 84 81

[www.gimenez-salinas.es](http://www.gimenez-salinas.es)

[info@gimenez-salinas.es](mailto:info@gimenez-salinas.es)



**GBL**  
**Alliance**  
Opening the World  
for your business

Por todo lo expuesto, queda clara la relevancia que tiene la Carta de Intenciones en una operación de compraventa, la importancia y ventajas que supone acotar bien la operación desde un inicio, y las necesidad de establecer salvaguardas para las partes si al final no se cierra la compraventa.

**BARCELONA**

Balmes, 209, planta 2

08006 - Barcelona

+34 93 218 40 00

**MADRID**

A. Bosch 5, bajo D

28014 - Madrid

+34 91 037 84 81

[www.gimenez-salinas.es](http://www.gimenez-salinas.es)

[info@gimenez-salinas.es](mailto:info@gimenez-salinas.es)



**GBL**  
**Alliance**

Opening the World  
for your business