

**ASESORAMIENTO EN LA VENTA DE UNA SOCIEDAD:
venta de participación mayoritaria, opción de compra, opción de venta, pacto de
socios, contrato de alta dirección**

Nuestros clientes, propietarios de un exitoso negocio en el sector servicios, recibieron una oferta de compra por parte de una multinacional americana interesada en adquirir la sociedad española.

El comprador adquirió inicialmente el 70% de las participaciones, dejando que los vendedores sigan llevando la gestión del negocio como socios minoritarios durante dos años. Aunque se trata de una forma de entrada en el capital habitual, no está exenta de complejidad, ya que hay que regular no sólo la transacción inicial, sino también un período transitorio hasta que el comprador se hace finalmente con la totalidad de la sociedad transcurridos esos dos años desde la primera transacción. Esta fórmula de adquisición en dos tramos tiene varias ventajas para ambas partes.

Desde el punto de vista del comprador, busca optimizar y proteger su inversión. Por una parte, tiene la seguridad de ostentar la mayoría de la compañía desde un primer momento, pero los vendedores conservan una participación suficiente, como para quedar vinculados y motivados para seguir aportando valor a la empresa, hasta que se les compre el restante 30%. De esta forma el comprador consigue proteger el fondo de comercio de la compañía y resto de activos intangibles, así como evitar cualquier tipo de fuga de talento, clientela o proveedores, consiguiendo una transición suave. Asimismo, consigue postergar el pago del 30% del precio a un momento posterior.

Desde el punto de vista de la parte vendedora y gestora de la sociedad, consigue liquidar la mayoría de su participación en la sociedad, y a la vez tiene la posibilidad de maximizar la parte restante, con el crecimiento que pueda conseguir en el período transitorio gracias a las sinergias generadas por el comprador, que irá directamente a un mayor precio de su participación si mejora el EBITDA de la compañía.

Por este motivo, se tuvieron que regular y proteger los derechos de los socios minoritarios una vez realizada la transacción. Además, uno de los socios minoritarios seguiría desempeñando el rol de [Director General](#) ("CEO") de la compañía, y el comprador quería asegurarse de que iba a contar con sus servicios al menos durante los próximos tres años, por lo que debía regularse detalladamente su permanencia y dedicación al proyecto, como persona clave del negocio.

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

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business

Para regular el segundo tramo de inversión, se pactó una opción de compra para que el comprador pudiera adquirir en un futuro (“call”) la totalidad de las participaciones, y por parte de los vendedores, se reguló una opción de venta (“put”), para que éstos tuvieran la opción de exigir la compra de sus participaciones a precios pre-acordados en base al mismo multiplicador de EBITDA.

Nuestro [asesoramiento](#) consistió en negociar con el comprador la [carta de intenciones](#) inicial detallando la estructura jurídica de la transacción y la fórmula para el cálculo del precio de compraventa; ayudar a la sociedad en la preparación del “data room” para la realización de la “[due diligence](#)”; negociar con el comprador las garantías a otorgar por los vendedores; la revisión y negociación del contrato de compraventa de participaciones, el contrato de opción de compra y de venta, el pacto de socios¹, el contrato de alta dirección y la preparación de los cambios societarios derivados de la entrada de un socio mayoritario y el nombramiento de un nuevo [consejo de administración](#). Siendo el comprador americano, las negociaciones y todos los documentos se realizaron en idioma inglés.

Se dio la circunstancia de que en medio de las negociaciones previas a la due diligence irrumpió la pandemia Covid19 e hizo que el comprador suspendiera la transacción. Una vez superada la pandemia, y dada la gran resiliencia del negocio objeto de compra, el comprador reanudó las negociaciones y se acabó adquiriendo a un precio muy superior al inicialmente previsto, dada la mejora sustancial del negocio y del EBITDA.

A la complejidad propia del [cierre de la compraventa](#) este tipo de operaciones en las que existen diversos acuerdos y contratos interrelacionados e interdependientes, se añadió la necesidad de firmar la transacción sujeta al cumplimiento de determinadas condiciones, lo que se llevó a cabo utilizando la estructura comúnmente denominada de “escritura cero”, en la que el cierre de la transacción se produce únicamente si se cumplen dichas condiciones dentro del plazo acordado.

La operación se cerró con éxito y la sociedad española forma ahora parte de un grupo multinacional con un gran potencial de crecimiento, conservando nuestros clientes una participación minoritaria en la sociedad. Los vendedores quedaron satisfechos y muy motivados para seguir generando valor y crecimiento en la compañía.

¹ Sobre pacto de socios: <https://gimenez-salinas.es/pactos-de-socios/> <https://gimenez-salinas.es/la-eficacia-de-los-pactos-de-socios/> <https://gimenez-salinas.es/el-enforcement-de-los-pactos-parasociales-en-la-sociedad-limitada/>

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

info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business

Nuestro despacho sigue asesorando en el día a día de la compañía, y ostentando el cargo de secretario no consejero de la misma.

Para más información: info@gimenez-salinas.es

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
info@gimenez-salinas.es



GBL
Alliance
Opening the World
for your business