

M&A - EFECTIVIDAD DE LOS PACTOS DE NO COMPETENCIA EN LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA DE EMPRESAS

Los pactos de no competencia desempeñan un papel esencial en los [contratos de compraventa de empresas](#), dado que proporcionan una protección clave al comprador.

A través de estos pactos, se garantiza que, tras la conclusión de la operación, el vendedor no utilizará el capital obtenido de la venta para crear una nueva entidad que compita directamente con la empresa vendida. De no existir esta restricción, el comprador podría enfrentar el riesgo de que el valor de la adquisición, incluido el fondo de comercio, se vea gravemente afectado.

En este contexto, la inclusión de una cláusula de no competencia permite al comprador disponer de un periodo razonable para afianzar la operación adquirida, impidiendo que el vendedor, durante dicho tiempo, pueda captar proveedores, clientes o empleados de la empresa objeto de la venta. Este tipo de cláusulas busca preservar la inversión realizada por el comprador y la integridad del fondo de comercio adquirido.

Las cláusulas de no competencia imponen restricciones específicas sobre la conducta del vendedor, limitando, fundamentalmente, su capacidad para contactar y contratar a proveedores y empleados clave, así como para captar clientes de la empresa vendida.

Para que los pactos de no competencia sean válidos y ejecutables en caso de litigio, resulta indispensable que estén redactados de manera precisa y adecuada. Las restricciones impuestas a la actividad del vendedor no deben ser excesivamente amplias ni indefinidas, ya que la falta de claridad podría invalidar la cláusula en caso de disputa judicial.

El Tribunal Supremo, en su Sentencia de 18 de mayo de 2012, establece que las cláusulas de no competencia son justificadas, “salvo que su duración, ámbito geográfico y contenido excedan lo razonablemente útil o conveniente para asegurar que el valor de las participaciones no se vea deteriorado por las actuaciones del transmitente”.

Este principio implica que los pactos de no competencia deben fijar un alcance geográfico, temporal y objetivo razonable, adaptado a cada operación de compraventa. De esta manera, se debe analizar cuidadosamente cada situación particular para determinar lo que resulta razonable y proporcional, a fin de proteger los intereses legítimos del comprador sin que se impongan restricciones desproporcionadas o abusivas al vendedor.

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

Uno de los aspectos más complejos y polémicos de los pactos de no competencia es la duración del mismo. Dado que no existe una normativa específica sobre este particular, la jurisprudencia ha establecido un límite común de dos años, siguiendo por analogía el plazo máximo previsto en el artículo 20.2 de la Ley del Contrato de Agencia. No obstante, se admite la posibilidad de pactar plazos superiores siempre que existan circunstancias justificativas. En tales casos, será imprescindible documentar adecuadamente las razones que respalden un periodo más largo, con el fin de evitar la nulidad de la cláusula en caso de litigio.

La duración de los pactos de no competencia plantea particular complejidad en aquellas compraventas en las que los vendedores, o algunos de ellos, continúan prestando servicios en la empresa adquirida como empleados. Como la duración de la cláusula de no competencia se fija en función de la fecha de [cierre de la transacción](#), transcurridos los dos años desde la venta la cláusula dejará de ser aplicable a los vendedores. Si el comprador desea extender la limitación de no competencia más allá de este plazo para los vendedores que permanecen como empleados, deberá regularlo en el contrato de trabajo, bajo la normativa laboral aplicable en materia de no competencia, lo cual transformará esta cuestión en un tema laboral, y no mercantil.

En consecuencia, para garantizar la validez de los pactos de no competencia en un contrato de compraventa de empresas, será necesario negociar una cláusula que cumpla con los requisitos de razonabilidad y equilibrio entre los intereses legítimos del comprador, que busca proteger su inversión, y las restricciones impuestas al vendedor. Dichos pactos deberán tener en cuenta aspectos clave como la naturaleza del negocio, el fondo de comercio, el know-how transmitido, el precio de compra y su modalidad de pago, el ámbito geográfico de operación del negocio, así como las penalizaciones aplicables en caso de incumplimiento. Además, si se desea extender el pacto más allá del plazo de dos años, será imprescindible justificar y documentar adecuadamente las razones que lo respalden.

Este escrito tiene carácter meramente informativo y no debe considerarse como asesoramiento legal. Para obtener información más detallada o asesoramiento específico, no dude en ponerse en contacto con nosotros a través de 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