

Guía de Manifestaciones y Garantías

Las Manifestaciones y Garantías (comunmente abreviadas como "R&W"), son elementos esenciales en cualquier contrato de compraventa de empresas (SPA) dentro de un proceso de M&A. Su función es proteger a ambas partes y definir las condiciones bajo las cuales se realiza la transacción.



1 ¿Qué son las R&W?

Manifestaciones (Representations):

Son afirmaciones sobre el estado actual o pasado de la empresa, como la exactitud de los estados financieros, la existencia de litigios o el cumplimiento normativo.

Garantías (Warranties):

Son promesas o garantías de que ciertas condiciones se mantendrán en el futuro o que, si resultan ser falsas, la parte que las ofrece asumirá la responsabilidad.

Las R&W pueden referirse a múltiples materias, entre ellas:

- Capacidad y poderes.
- Cuestiones societarias.
- Obligaciones fiscales.
- Obligaciones laborales y de Seguridad Social.
- Contratos y seguros.
- Litigios.
- Participaciones o acciones objeto de la compraventa.
- Estados financieros y situación patrimonial.
- Licencias, autorizaciones y permisos administrativos.
- Activos.
- Propiedad industrial e intelectual.
- Protección de datos personales.

2 ¿Quién debe otorgar las Manifestaciones y Garantías?

Dependiendo de la estructura de la operación y las condiciones de la transacción, las R&W pueden ser otorgadas por diferentes partes:

Vendedor:

Generalmente, el vendedor es el principal responsable de emitir las R&W sobre la situación del negocio. Estas declaraciones abarcan aspectos financieros, legales, fiscales y operativos. Dado que el comprador se basa en estas declaraciones para tomar decisiones, es fundamental que sean precisas y verificables.

Comprador:

En algunas transacciones, especialmente cuando se trata de un Special Purpose Vehicle (SPV) sin historial, el comprador también puede otorgar ciertas R&W, asegurando su capacidad financiera para completar la operación.

Accionistas Clave:

En ciertos casos, los accionistas del vendedor también pueden verse obligados a otorgar R&W, particularmente si tienen una participación significativa o forman parte del órgano de administración. Esto brinda una capa adicional de garantía al comprador.

3 Mecanismos de Protección para el Comprador

Las R&W sólo son efectivas si cuentan con un respaldo sólido que garantice su cumplimiento. En el *small* y *mid-market*, es común que los vendedores tengan recursos limitados para hacer frente a reclamaciones, por lo que es clave establecer medidas de seguridad. Para mitigar este riesgo, se pueden emplear los siguientes mecanismos:

Escrow o Retenciones:

Mantener un porcentaje del precio de compra en una cuenta *escrow*, permitiendo al comprador reclamar indemnizaciones en caso de que se materialicen contingencias. Esto asegura la disponibilidad de fondos para cubrir posibles incumplimientos.

Respaldo de los Socios del Vendedor:

En algunas operaciones, los socios o accionistas del vendedor pueden respaldar personalmente las R&W. Aunque esta medida suele ser resistida, es una garantía recomendable para el comprador.

Seguro de Manifestaciones y Garantías:

Existen seguros específicos para R&W que protegen al comprador en caso de falsedad o inexactitud en las declaraciones. Sin embargo, estos seguros pueden tener limitaciones, como la exclusión de contingencias conocidas.

4 Régimen de Responsabilidad de las R&W

El régimen de responsabilidad de las R&W regula los límites temporales y cuantitativos:

Límites Temporales

Dado que el vendedor no puede ser responsable de manera indefinida, se suelen establecer límites de responsabilidad, normalmente entre 12 y 24 meses. Sin embargo, para responsabilidades laborales, fiscales y administrativas, el periodo de reclamación suele igualar al de su prescripción legal.

Límites Cuantitativos

Se pueden establecer diferentes tipos de límites, los más comunes son:

- **Cap:** Cantidad máxima de la que será responsable el vendedor, generalmente vinculada al precio de compra.
- **De Minimis:** Importe mínimo a partir del cual un daño es indemnizable.
- **Franquicia o Basket:** Cantidad a partir de la cual el vendedor responde por daños indemnizables.

Puede establecerse que el vendedor responda desde el primer euro (*tipping basket*) o solo por el exceso sobre la franquicia.

Los casos de dolo o fraude suelen excluirse de las limitaciones, al igual que aquellos relativos a declaraciones y garantías básicas, como las de capacidad para celebrar el contrato, la titularidad de las acciones y la existencia de la compañía.

5 Conclusión

Las Manifestaciones y Garantías son un pilar fundamental en las transacciones de M&A, ya que proporcionan seguridad y confianza a las partes involucradas. Si bien el vendedor asume la mayor parte de la responsabilidad en cuanto a la veracidad de la información presentada, es crucial que el comprador cuente con mecanismos de protección para mitigar posibles riesgos. La negociación de estos términos debe ser cuidadosa y estratégica para equilibrar los intereses de ambas partes y evitar futuros conflictos.



seegman 

El presente folleto tiene carácter publicitario y meramente informativo. Para la prestación de servicios de asesoría legal profesionales debe dirigirse directamente al despacho a través de los contactos especializados señalados.

Seegman se refiere a la sociedad Seegman Servicios Jurídicos, S.L.P., provisto con NIF B88144852.

MADRID

Paseo de la Castellana 53, 28046.
+34 91 080 09 29
firstcontact@seegman.com
www.seegman.com

LISBOA

Avenida da Liberdade, 67-B 2ºA. 1250-140
+351 213472251
firstcontact@seegman.com
www.seegman.com