

TEMAS

La compraventa del despacho de abogados

Felipe Toranzo Serrano

■ LA LEY

TEMAS

■ LA LEY

La compraventa del despacho de abogados

Felipe Toranzo Serrano

© Felipe Toranzo Serrano, 2019

© Wolters Kluwer España, S.A.

Wolters Kluwer

C/ Collado Mediano, 9

28231 Las Rozas (Madrid)

Tel: 902 250 500 – Fax: 902 250 502

e-mail: clientes@wolterskluwer.com

<http://www.wolterskluwer.es>

Primera edición: febrero 2019

Depósito Legal: M-3839-2019

ISBN versión impresa: 978-84-9020-639-3

ISBN versión electrónica: 978-84-9020-642-3

Diseño, Preimpresión e Impresión: Wolters Kluwer España, S.A.

Printed in Spain

© **Wolters Kluwer España, S.A.** Todos los derechos reservados. A los efectos del art. 32 del Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba la Ley de Propiedad Intelectual, Wolters Kluwer España, S.A., se opone expresamente a cualquier utilización del contenido de esta publicación sin su expresa autorización, lo cual incluye especialmente cualquier reproducción, modificación, registro, copia, explotación, distribución, comunicación, transmisión, envío, reutilización, publicación, tratamiento o cualquier otra utilización total o parcial en cualquier modo, medio o formato de esta publicación.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la Ley. Diríjase a **Cedro** (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

El editor y los autores no aceptarán responsabilidades por las posibles consecuencias ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta publicación.

Nota de la Editorial: El texto de las resoluciones judiciales contenido en las publicaciones y productos de **Wolters Kluwer España, S.A.**, es suministrado por el Centro de Documentación Judicial del Consejo General del Poder Judicial (Cendoj), excepto aquellas que puntualmente nos han sido proporcionadas por parte de los gabinetes de comunicación de los órganos judiciales colegiados. El Cendoj es el único organismo legalmente facultado para la recopilación de dichas resoluciones. El tratamiento de los datos de carácter personal contenidos en dichas resoluciones es realizado directamente por el citado organismo, desde julio de 2003, con sus propios criterios en cumplimiento de la normativa vigente sobre el particular, siendo por tanto de su exclusiva responsabilidad cualquier error o incidencia en esta materia.

La compraventa del despacho de abogados

Felipe TORANZO SERRANO

por su propio peso. En resumidas cuentas, toda esta problemática que se genera a raíz de un negocio jurídico en concreto, es decir, la compraventa de una entidad económica es la que verdaderamente nos interesa, puesto que se trata del negocio jurídico al que nosotros haremos referencia.

Una vez entendida la empresa, su capacidad para ser objeto de negocio jurídico y pudiendo configurar de esta forma el funcionamiento de un despacho de abogados, porque al fin y al cabo nuestro objetivo se basaba en un principio en encontrar las similitudes entre una empresa y un despacho de abogados, o, mejor dicho, descubrir el funcionamiento de un despacho de abogados como una empresa que fluye dentro de una escena de mercado actual y muy competitiva, podemos comenzar a tratar su compraventa. Para poder desarrollarla completamente llevaremos a cabo, como siempre intentamos, un orden lógico por medio del cual analizaremos todos y cada uno de los pasos de esta operación. En primer lugar, trataremos por tanto la compraventa de la empresa o despacho de abogados y como se desarrolla toda la operación, y a continuación profundizaremos en los diferentes elementos, que como ya hemos visto en apartados anteriores, constituyen un despacho de abogados. Así pues, teniendo en cuenta todos estos puntos y una vez descifrados, podremos dar explicación a este fenómeno del que hablábamos al principio del capítulo en el que se compran y venden cantidades desorbitadas de empresas y en concreto y lo que nos interesa, de despachos de abogados dentro del panorama contemporáneo.

III. LA COMPRAVENTA DEL DESPACHO DE ABOGADOS

A) Instituciones previas a la transmisión de empresa

Una vez vistos todos y cada uno de los entresijos que oculta el mundo empresarial, podemos empezar a desarrollar la cuestión principal de toda la exposición del trabajo, es decir, comenzaremos desde este momento a desarrollar la transmisión de una empresa, concretamente de un despacho de abogados (a partir de este párrafo trasladaremos todo lo expuesto hasta el momento al despacho de abogados, por ello en toda la redacción anterior hemos ido evidenciándolo poco a poco) y también centrándonos en la operación de compraventa. Así pues, conocida la susceptibilidad de un despacho de abogados para ser objeto de un negocio jurídico, y por tanto ser transmitida a un potencial comprador, podemos desarrollar sin ningún problema la operación que nos concierne e interesa, su compraventa.

Antes de comenzar directamente a determinar en qué consiste este negocio jurídico por medio del cual se transmitirá la propiedad del despacho de abogados y los elementos restantes que lo componen, trazaremos unas líneas generales previas⁽³⁹¹⁾. Estas líneas generales se comprenden dentro de una fase a la que podemos denominar fase precontractual. Esta, como cualquiera otra, consta de un período de tiempo concreto que se comprende desde el momento en el que se ponen en contacto las partes interesadas en la celebración del negocio jurídico y negocian entre ellas, hasta el momento en el que se cierran las negociaciones o se celebra el contrato, del cual hablaremos más adelante. Especificando el preciso momento en el que podemos afirmar rotundamente que comienza el proceso negociador identificaremos la denominada «carta de intenciones». A través de esta, las partes «*fijan las líneas básicas del eventual contrato, quedando obligadas principalmente a actuar de conformidad con el principio de buena fe. Tan pronto se firma «la carta de intenciones» comienza el proceso de auditoría legal, contable financiera y técnica»*⁽³⁹²⁾. Partiendo de este presupuesto, podemos comenzar a desglosar esta fase previa en la que identificaremos por una parte la responsabilidad de las partes respecto al negocio jurídico en las diferentes fases de las que se compone, y por otra, la protección que se le otorga al adquirente y como puede este hacer valer sus derechos.

A.1. Fase precontractual.

Tal y como venimos indicando, esta fase es de gran importancia, pues a través de ella las partes podrán plasmar y manifestar todas las pretensiones a las que desean llegar y todos aquellos aspectos en los que estén dispuestos a ceder. Debemos señalar que las relaciones que se desarrollen en esta fase pueden tener o no carácter contractual, por lo que algunos de ellos gozarán de dicha naturaleza mientras que para otros no será necesario⁽³⁹³⁾. La diferencia entre ambas estriba en que todas aquellas que tengan un carácter no contractual tendrán como objetivo principal el de acomodar las conductas

(391) Estas quedan estipuladas en la jurisprudencia. Por ejemplo, en la STS 13 de diciembre 1989, podemos encontrar una doctrina del precontrato y una serie de tratos previos a la compraventa. (obtenida de Moreno Gil, Ó. *Código Civil y Jurisprudencia concordada*. Boletín oficial del Estado. Madrid. 2000).

(392) María Beneyto Pérez, J.M. y Largo Gil, R. (dirs). AAVV. *Transmisiones de empresas y modificaciones estructurales de sociedades*. Bosch. Barcelona. 2010. P. 127.

(393) La jurisprudencia presenta un gran número de sentencias haciendo referencia a las fases de formación del contrato y de la naturaleza de los actos que tienen lugar en las diferentes fases. Algunos ejemplos son las SSTS de 22 de diciembre de 1992, 19 de octubre 1993, 31 de diciembre 1998, 11 de mayo 1999, 16 de diciembre 1999, 16 de julio 2003, 6 de octubre 2003, 28 de octubre 2003, 30 de enero 2008, 27 de febrero 2009, 8 febrero 2010.

de las partes a determinadas normas de comportamiento, como por ejemplo las relativas a la buena fe. Por otro lado, los actos cuya naturaleza podemos catalogar como contractual, se refieren a todos aquellos que, siendo en sí mismo perfectos, tal y como afirma la doctrina, desempeñan un papel instrumental, es decir, dan nacimiento a un posterior negocio definitivo con el que se cierra el proceso de formación de este⁽³⁹⁴⁾. La naturaleza de los actos definirá en el futuro la responsabilidad a la que las partes quedarán sometidas, es decir, cuando hacemos referencia a los actos cuya naturaleza no se identifica con la contractual, las partes simplemente deberán seguir una serie de conductas definidas por una serie de pautas preestablecidas, es decir, se trata de un deber general de actuar con buena fe, por el contrario, cuando quedan sometidas a actos de naturaleza contractual, se generan para ambos una serie de obligaciones jurídicas, a pesar de tratarse de una fase preliminar, y cuya desobediencia desemboca en las consecuencias propias del incumplimiento de los diferentes contratos. Respecto al incumplimiento de los diferentes actos, cabe señalar que cuando se trate de actos no contractuales, las partes se someterán a las reglas generales de responsabilidad extracontractuales. A pesar de que como hemos venido diciendo, se trate de una fase previa a la compraventa, las partes deben tener mucho cuidado a la hora de delimitarla, puesto que el futuro del negocio jurídico quedará determinado en ese momento, y es lógico que no se pueda establecer una regla general⁽³⁹⁵⁾ respecto al acuerdo de intenciones de las partes, pues como acabamos de comprobar, pueden revestir diferentes tipos.

A.1.1. La «carta de intenciones»

Manifestado lo anterior y retomando lo anterior a su vez, ya hemos indicado que esta fase a la que se denomina generalmente como la fase precontractual comienza en el momento en el que las partes inician sus negociaciones, y a su vez, estas vienen encabezadas por la denominada «carta de intenciones»⁽³⁹⁶⁾. Esta queda definida en la doctrina como un «*documento*

(394) María Beneyto Pérez, J.M. y Largo Gil, R. (dirs). AAVV. *Transmisiones de empresas y modificaciones estructurales de sociedades*. Bosch. Barcelona. 2010. P. 129 y 130 respecto a los actos de naturaleza contractual y no contractual.

(395) Álvarez Arjona, J.M. y Carrasco Perera, A. (dirs). AAVV. *Adquisiciones de empresas*. Thomson-Reuters, Aranzadi. Cizur Menor (Navarra). 2010. P. 150 y 151.

(396) Viguri Perea, A. *Los tratos preliminares: las cartas de intenciones y otros documentos legales precontractuales (Análisis del Derecho norteamericano y británico. Impacto entre otros ordenamientos jurídicos. Método del caso*. Prensas Universitarias. Barcelona. 1994. 13-15. Este autor indica que el término de «carta de intenciones» se adquiere a partir de la traducción de la expresión inglesa *letter of intent*, a pesar de que para definir esta, el diccionario anglosajón presenta algún que otro término más, como por ejemplo, *Head of agreement*.

por el que el declarante manifiesta al destinatario su propósito de llevar a cabo una negociación a los efectos de concluir un negocio definitivo de adquisición de empresa»⁽³⁹⁷⁾. A través de esta carta, quedarán redactadas las diferentes manifestaciones y garantías, por medio de las cuales el vendedor se encargará de afirmar que algunas circunstancias relativas a la empresa objeto de negocio jurídico son verdaderas⁽³⁹⁸⁾. En concreto, la finalidad esencial de esta carta viene determinada para *fijar las líneas básicas de un hipotético contrato de transmisión de empresa, sin que por ello pueda apreciarse todavía en las partes una voluntad real de concluir el contrato definitivo*⁽³⁹⁹⁾. Debemos resaltar que estas líneas básicas a las que hacen referencia los autores no se tratan de unas directrices que vayan a vincular a las partes respecto sus futuras actuaciones, de hecho, para evitar precisamente esta situación suele utilizarse una cláusula de no vinculación⁽⁴⁰⁰⁾.

Visto esto, podríamos prácticamente catalogar sin ningún problema a la «carta de intenciones» como un trato preliminar, más allá de quizás la figura de un precontrato, sin embargo, las declaraciones vinculantes que en ella se consideran tienen cierta eficacia. En primer lugar, desde el momento en el que se comprometen las partes a realizar dicho acuerdo y firman en pro de ello, esta carta proporciona la existencia de un deber de negociar de buena fe⁽⁴⁰¹⁾, deber que se traduce en dos deberes, el de informar y el de no abandonar sin justa causa el negocio. El primero de ellos hace referencia como bien podemos deducir a evitar que una de las partes oculte información, que posteriormente, a consecuencia de esa información encubierta, pudiese derivar en algún tipo de vicio o defecto. Mediante este deber las partes se aseguran una respuesta respecto a cualquier tipo de petición que formule cualquiera de ellas, evitando que alguno de los participantes eluda la respuesta de forma premeditada. Por otra parte, el segundo de los deberes debe ser

(397) María Beneyto Pérez, J.M. y Largo Gil, R. (dirs). AAVV. *Transmisiones de empresas y modificaciones estructurales de sociedades*. Bosch. Barcelona. 2010. P. 131.

(398) Podemos encontrar en la jurisprudencia muchísimos ejemplos en los que aparece esta Carta de Intenciones. SSTS 19 de julio 1994 (esta Sentencia la define como un *pacto preparatorio*), 21 de noviembre 2000, 9 de octubre 2007.

(399) María Beneyto Pérez, J.M. y Largo Gil, R. (dirs). AAVV. *Transmisiones de empresas y modificaciones estructurales de sociedades*. Bosch. Barcelona. 2010. P. 132.

(400) La jurisprudencia por su parte sostiene que esta carta de intenciones presupone una especie de contrato, con el fin de que no se genere una pretensión por una de las partes de eludir el cumplimiento de lo acordado justificándose en que el documento se trataba de una mera «carta de intenciones». La STS de 8 de febrero de 2010 indica: «no se puede calificar como un simple documento de intenciones el que prefigura una relación jurídica con sus elementos básicos y todos los requisitos que las partes deben desarrollar y desenvolver en un momento posterior». Aquí es donde estriba la verdadera importancia de esta cláusula.

(401) Collins, H. *The Law of Contract*. Lexis Nexis. Londres. 2003. Op. Cit, p. 179 a 220.



Es tal la influencia de los despachos de abogados por su conexión con el Derecho, y por ser verdaderos laboratorios, que llegan a proyectar las bases al resto de la economía y a la regulación. De ahí la importancia de confeccionar una correcta carta de intenciones, máxime entre despachos de abogados que se dedican a aconsejar a otros. Perfilar bien ese borrador, incluso para el Derecho comunitario, sienta las bases comunes para continuar con una correcta compraventa.

Cuando un despacho está interesado en adquirir otro o parte de otro despacho ha de comenzar un proceso que culminará con la obtención de un valor por aquello que quiere comprar. Valorar una firma para cerrar una fusión es muy distinto a ponerle precio de cara a una compraventa. En la mediación entre bufetes, se viven situaciones variadas con despachos que buscan unirse de diferentes maneras, en algunos casos finalizan en operaciones de compraventa.

En este libro el lector encontrará tres partes: una parte histórica en el capítulo primero sobre la evolución de la profesión del abogado; una parte teórica en los capítulos segundo, tercero y cuarto al tratar sobre la compraventa en general, sobre la compraventa de despachos de abogados y sobre las modificaciones estructurales; y una tercera parte práctica, en el capítulo quinto, con la incorporación de un caso con origen en un supuesto real adaptado. Gracias al modelo de valoración que se introduce en el capítulo práctico, se analiza ese capital intelectual que representan los trabajadores del despacho.

La tendencia actual es crear despachos de abogados más grandes que abarquen más especialidades para tener una mayor cuota de mercado. Ello hace que se incrementen el número de operaciones de compra de despachos de abogados.

