

M+R LEGAL

MASCORRO-RODRÍGUEZ & ASOCIADOS

GUÍA TRANSACCIONAL

Fusiones y Adquisiciones (M&A)

Norte de México

contacto@mr-legal.mx · mr-legal.mx



La adquisición de una empresa, *paso a paso.*

El proceso legal de una compraventa de empresa en México — desde la carta de intención hasta los actos posteriores al cierre — y la decisión que define todo el camino: comprar acciones o comprar activos.

ESPAÑOL · ENGLISH

Seis etapas, un solo objetivo:

un cierre sin sorpresas.



Cada etapa protege algo distinto. Saltarse una no acelera la operación: solo traslada el riesgo al cierre — donde corregirlo cuesta más.



1

Carta de Intención (LOI)

El marco que ordena toda la negociación.

Antes de invertir en auditorías y abogados, las partes fijan por escrito los términos esenciales: qué se compra, a qué precio estimado, en qué estructura y bajo qué reglas de juego.

La mayor parte del LOI no es vinculante — es una hoja de ruta. Pero algunas cláusulas sí obligan desde su firma, y son precisamente las que protegen el proceso.

Lo que SÍ obliga desde la firma

Exclusividad

El vendedor no negocia con terceros durante un plazo — protege la inversión del comprador en el proceso.

Confidencialidad

La información intercambiada no puede usarse fuera de la operación.

Gastos

Cada parte asume los propios; a veces se pactan break-up fees.

POR QUÉ IMPORTA

Un LOI bien redactado evita meses de negociación sobre bases equivocadas. Los términos que aquí se conceden con ligereza — precio, exclusividad, plazos — son muy difíciles de recuperar en el contrato definitivo.



2 Due Diligence

La auditoría que revela lo que el precio no dice.

Corporativo

Actas, libros, poderes, estructura accionaria — ¿quien vende realmente puede vender?

Contratos

Clientes, proveedores, créditos — ¿hay cláusulas de cambio de control que se activan con la venta?

Propiedad Intelectual

Marcas, patentes, licencias y desarrollos — ¿están registrados y a nombre de la empresa que vende?

Litigios

Juicios activos, reclamaciones latentes y contingencias — ¿qué disputa puede heredar el comprador?

Inmuebles y activos

Títulos de propiedad, gravámenes, arrendamientos industriales.

Regulatorio

Permisos, licencias, cumplimiento ambiental y sectorial — ¿la operación depende de un permiso intransferible?

POR QUÉ IMPORTA

El due diligence convierte lo desconocido en negociable: cada hallazgo se traduce en ajuste de precio, garantía específica o condición de cierre. En compra de acciones es crítico — los pasivos ocultos vienen incluidos con la empresa.



3

El Contrato: SPA o APA

Donde el riesgo encontrado se convierte en cláusula.

SPA (Share Purchase Agreement) — contrato de compraventa de acciones.

APA (Asset Purchase Agreement) — contrato de compraventa de activos, con anexos que identifican cada activo y pasivo transferido.

Sus piezas centrales:

- Precio y su mecanismo de ajuste (working capital, deuda neta)
- Declaraciones y garantías del vendedor (reps & warranties)
- Indemnizaciones: quién responde, por cuánto y por cuánto tiempo
- Retenciones o escrow para respaldar contingencias
- Condiciones suspensivas para llegar al cierre

El corazón del contrato:

declaraciones y garantías

El vendedor declara formalmente el estado de la empresa: que los estados financieros son correctos, que no hay litigios ocultos, que los activos le pertenecen, que los impuestos están pagados.

Si una declaración resulta falsa, el comprador tiene derecho a indemnización. Por eso cada palabra se negocia: los matices ("a su leal saber y entender", umbrales, canastas) distribuyen el riesgo entre las partes.

POR QUÉ IMPORTA

El contrato es la memoria escrita del riesgo: todo lo que el due diligence encontró — y lo que no pudo verificarse — queda cubierto aquí. Un contrato débil convierte cada hallazgo futuro en pérdida directa del comprador.



4 Firma (Signing)

El compromiso queda firme; la propiedad, todavía no.

Firma y cierre pueden ser el mismo día (operación simultánea) o separarse semanas o meses (cierre diferido). El cierre diferido existe porque hay cosas que solo pueden obtenerse con el contrato ya firmado:

Autorizaciones regulatorias

Concentraciones ante COFECCE cuando se superan los umbrales legales; autorizaciones sectoriales donde aplique.

Consentimientos de terceros

Bancos, arrendadores y clientes con cláusulas de cambio de control o cesión que exigen su visto bueno.

Condiciones del negocio

Reestructuras previas acordadas, salida de activos excluidos, permisos pendientes, financiamiento del comprador.

Entre firma y cierre, el vendedor se obliga a operar el negocio "en curso ordinario" — sin vender activos clave, contratar deuda ni alterar lo que el comprador valuó.

POR QUÉ IMPORTA

Las condiciones suspensivas son la lista de verificación del cierre: si una falla, la operación puede terminarse sin responsabilidad. Definirlas con precisión evita quedar atrapado en un contrato que ya no conviene — o perder un cierre por un detalle previsible.



5

Cierre (Closing)

El día en que la propiedad cambia de manos.

Verificadas las condiciones, las partes intercambian simultáneamente pago y propiedad. Qué se entrega depende de la estructura elegida:

EN COMPRA DE ACCIONES

- Endoso y entrega de los títulos de acciones
- Asiento en el libro de registro de acciones
- Asamblea: renunciaciones y nombramiento de nuevos administradores
- Revocación y otorgamiento de poderes
- Entrega de libros corporativos, contratos y documentación

EN COMPRA DE ACTIVOS

- Escrituras de inmuebles ante notario
- Cesiones de contratos con consentimientos obtenidos
- Transferencia de marcas y propiedad intelectual
- Entrega física de inventarios y maquinaria con actas de entrega
- Facturación de cada activo transferido (CFDI)

POR QUÉ IMPORTA

El cierre es coreografía: todo debe ocurrir a la vez, porque nadie paga sin recibir ni entrega sin cobrar. La lista de entregables (closing checklist) se prepara con semanas de anticipación — el error de logística más pequeño puede posponer todo.



6 Post-Cierre

La operación no termina en la firma: se consolida después.

TRAS COMPRA DE ACCIONES

- Protocolización e inscripción de la asamblea en el RPC
- Actualización del RNIE si entra capital extranjero
- Actualización del expediente de Beneficiario Controlador
- Avisos al SAT: cambio de socios y estructura
- Notificaciones contractuales a bancos y contrapartes clave
- Integración: nuevos poderes, firmas bancarias, gobierno interno

TRAS COMPRA DE ACTIVOS

- Inscripción de inmuebles en el Registro Público de la Propiedad
- Registro de la cesión de marcas ante el IMPI
- Sustitución patronal: avisos ante IMSS e Infonavit
- Nuevos permisos y licencias a nombre del comprador
- Perfeccionamiento de cesiones de contratos pendientes
- Transición operativa: sistemas, proveedores, clientes

POR QUÉ IMPORTA

En la sustitución patronal, el patrón anterior responde solidariamente por las obligaciones laborales previas durante seis meses. Y cada registro omitido — RPC, IMPI, RNIE, UBO — es un pendiente que reaparece en la siguiente transacción o auditoría.

Acciones vs activos:

la misma empresa, dos caminos distintos.

	COMPRA DE ACCIONES	COMPRA DE ACTIVOS
Qué se adquiere	La sociedad completa, con todo dentro	Solo los activos y pasivos seleccionados
Pasivos ocultos	Vienen incluidos — se mitigan con garantías	Se quedan con el vendedor
Contratos y permisos	Continúan sin cambios	Requieren cesión, consentimiento o retransmisión
Personal	Misma relación laboral, sin cambios	Sustitución patronal — responsabilidad solidaria 6 meses
IVA	La venta de acciones no causa IVA	Generalmente causa IVA sobre los activos
Complejidad de ejecución	Un solo acto traslativo	Un acto por cada activo transferido

No hay estructura "mejor" en abstracto: hay una correcta para cada operación, según el riesgo, los activos y la posición fiscal de cada parte.

Cada etapa protege su inversión.

M+R Legal acompaña la operación completa: desde la estructura y el LOI hasta el último registro post-cierre — con la perspectiva legal, financiera y estratégica que una transacción exige.

CORREO

contacto@mr-legal.mx

SITIO WEB

mr-legal.mx

M+R Legal

Donde el derecho impulsa el negocio