

14



Belén Arellano
Associate Director Howden M&A



Las Navidades y el seguro de W&I

Históricamente, existen dos épocas en el año en las que la actividad de M&A se dispara y las partes “corren” para intentar cerrar las operaciones. Una de esas épocas es diciembre, con su recurrente frase de “tenemos que cerrar antes del 31”.

Si bien es posible cerrar una operación comenzando el proceso de warranties and indemnities (“W&I”) el mismo mes de diciembre - tres semanas deberían ser suficientes desde que se nos facilita un borrador de contrato de compraventa (“SPA”) con las manifestaciones del vendedor para tener una póliza lista-, el seguro de W&I aportará mayor valor cuanto antes se involucre al bróker en la operación. Por ejemplo, en el lado vendedor, cuando se empieza a preparar el borrador del SPA o, en el lado comprador, cuando se comienzan los trabajos de definición de alcance de los informes de due diligence.

Cuando los aseguradores de W&I comienzan su trabajo de suscripción (es decir, son nombrados como asegurador del proceso y se le facilitan los informes de due diligence del comprador), no esperan encon-

trarse con un contrato de compraventa plenamente negociado. Más bien, ganan confort cuando son testigos del proceso de negociación de las manifestaciones entre vendedor y comprador. Con dicha negociación entre las partes, sienten que su posición – que sustituye a la de responsabilidad del vendedor – ha estado amparada por un proceso donde el conocimiento del vendedor se ha vertido sobre el SPA.

Un proceso de W&I estándar constaría de cuatro hitos clave: (i) negociación de los términos económicos y de cobertura entre bróker y asegurador, (ii) emisión de un informe resumen de la posición negociada por parte del bróker, (iii) selección del asegurador y (iv) suscripción de la póliza. Los hitos (i) y (ii) se pueden completar en c. 5 días hábiles, contados desde que se pone a disposición del bróker el borrador del SPA



(con el set de manifestaciones del vendedor). Los hitos (iii) y (iv) se pueden completar en c. 10 días hábiles, contados desde que se pone a disposición del asegurador nombrado los informes de due diligence del comprador.

¿Cuáles son las ventajas de empezar este proceso lo antes posible y no esperar a diciembre? Lo cierto es que muchas. Entre otras:

- Permite anticiparse mejor a las necesidades de la operación y/o del cliente.
- Permite obtener precios más competitivos ya que, según la tendencia que venimos observando, las primas pueden verse incrementadas en esta época del año debido principalmente al aumento en la carga de trabajo de los aseguradores.
- Permite aportar soluciones asegurando contingencias identificadas mediante el uso de pólizas de contingencias específicas, como alternativa a las específicas indemnities que pueden surgir en el proceso de negociación del SPA.
- Antes de que el comprador (o incluso el vendedor en el marco de un proceso competitivo) comience su ejercicio de due diligence, permite negociar con los aseguradores aquellas áreas que, desde la óptica del seguro, no sería necesario revisar -minimizando due diligence y maximizando cobertura bajo la póliza. Esta ventaja es muy relevante especialmente en aquellas operaciones en las que hay varias jurisdicciones involucradas.

La realidad es que, hoy por hoy, en fechas como diciembre, el seguro de W&I suele entrar en escena cuando el proceso de adquisición se encuentra muy

avanzado. Esta situación, como describíamos, limita las ventajas que tiene introducir a un bróker que acompañe al cliente desde el primer momento del proceso, con el valor añadido que ello supone.

Somos también conscientes de que, en ocasiones, no hay más remedio que cerrar una operación en un plazo muy reducido. Sí este es el caso, existen alternativas para que el proceso de W&I no impacte en el timing de la operación (si no podemos tener ese plazo de c. 3 semanas que antes comentábamos). Por ejemplo, cabe la posibilidad de que la póliza entre en vigor tras la firma del SPA. Este proceso no es el habitual ni tampoco la práctica recomendada, y aunque a veces es la solución ante escenarios particulares, nuestra recomendación es siempre involucrar al bróker desde el inicio, ya que esto favorecerá que se alcance la fecha de firma acordada por las partes. En concreto, en el supuesto descrito, si se pone de manifiesto al comprador algún incumplimiento de una manifestación antes de que la póliza entre en vigor, dicho incumplimiento estaría excluido de cobertura, por ser ya "conocido" por el comprador antes de que la póliza entre en vigor.

En conclusión, la premisa es clara: cuanto antes se involucre al bróker de W&I en una operación de M&A, mayores serán los beneficios para todas las partes involucradas, mitigando riesgos y aportando valor desde las etapas iniciales del proceso. En un entorno empresarial como el actual, dinámico y competitivo, la anticipación y la planificación son elementos clave para el éxito, y tanto el seguro de W&I en general, como el papel del bróker en particular, emergen como aliados estratégicos para ayudar a que las operaciones sean exitosas.