



# La situación global del M&A favorece el apetito por los seguros de W&I

La situación global del mercado de adquisiciones y fusiones (M&A, por sus siglas en inglés) ha descendido de forma significativa en nuestro país, al haberse firmado 161 acuerdos menos entre el primer semestre de 2022 y el primer semestre de 2023, lo que ha provocado una caída interanual del 37%. Se trata de la cifra de volumen más baja registrada en la primera mitad del año desde 2009, según el informe elaborado por WTW y el Quarterly Deal Performance Monitor, en colaboración con el M&A Research Centre de The Bayes Business School.

Entre las principales causas que han propiciado esta caída se encuentran múltiples factores como la inflación, el incremento de los tipos de interés, los costes del capital, la crisis bancaria, el escrutinio de las autoridades regulatorias, sobre todo en inversión extranjera, y la complicada situación geopolítica, con dos guerras abiertas en Rusia-Ucrania e Israel-Gaza.

En la actualidad, hay una ventana de oportunidad en más de una veintena de mercados en el sur de Europa (como en España, Portugal e Italia), 12 de ellos con

presencia física en España. Esta región, junto a Latinoamérica, ha despertado un gran apetito en los mercados de W&I (Warranty & Indemnity). Este incremento de mercados en la región, aunado a la reducción de la actividad de M&A, ha traído consigo una descenso generalizada de precios y una flexibilización en la posición de cobertura.

## **SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO DE SEGUROS DE W&I**

En cuanto a los precios ofrecidos por los mercados, se detecta una tendencia en los sectores de Renovables y Real Estate, con una tasa sobre el límite asegurado de entre el 0,55%-0,85% sin franquicia, y el Operativo, con una tasa sobre el límite asegurado de entre 0,85%-1,50% sin franquicia, y de un 0,35%-0,65% con franquicia.

Se aprecian, además, cuatro tendencias en cuatro límites: 1) Límite global de la póliza, con un límite de entre el 10% y 30% EV; 2) Promedio de EV, con un límite de 100



*Victoria Lebed*  
*Head de M&A Riesgos Transaccionales de WTW Iberia*

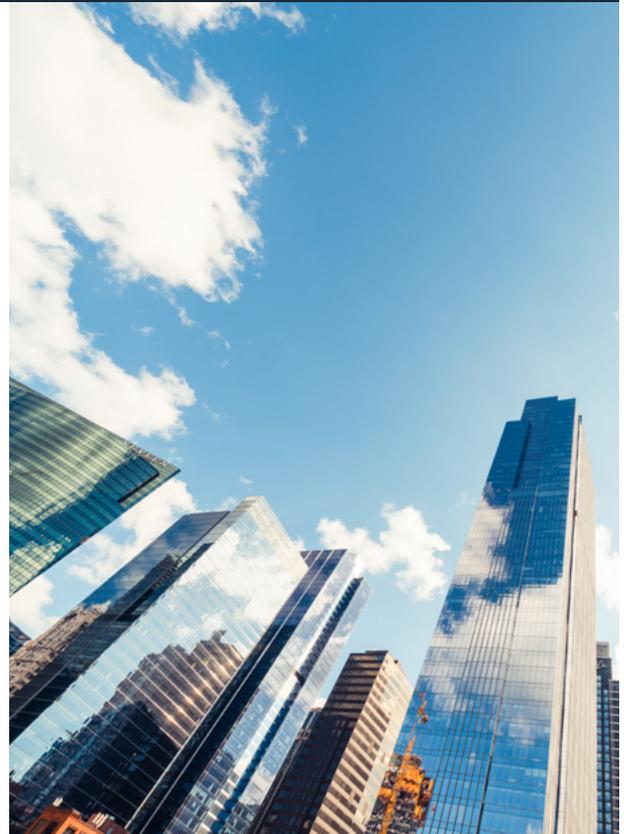
millones de euros; 3) Rango de EV asegurable, con un límite de entre 10 y 2.000 millones; y 4) Prima mínima, con un límite de entre 55.000 y 75.000 millones.

**EN CUANTO A LAS TENDENCIAS MÁS RELEVANTES EN EL PROCESO DE W&I SON:**

- Incremento significativo en los procesos de suscripción iniciados por vendedores (hard-staple o soft-staple).
- Aumento del interés por el uso de programas (aseguramiento por capas), con mayor peso en las capas superiores.
- Los grandes grupos corporativos que, tradicionalmente, han hecho uso de los fondos de capital de riesgo incrementan el uso del seguro de W&I.
- Reino Unido comienza a utilizar el seguro de W&I para operaciones con EV inferior a 5 millones de euros, tendencia que se prevé que comience a implementarse en el Sur de Europa.
- Crecimiento del interés por asegurar garantías de forma sintética sin necesidad de que sean otorgadas por un vendedor.

**Y, POR LO QUE RESPECTA A LAS TENDENCIAS MÁS RELEVANTES EN SINIESTROS, DESTACAN:**

- Los incumplimientos de garantías más frecuentes se dan con distinta intensidad en las siguientes áreas: tributario (58%), legal y litigios (14%), financiero (13%), clientes y relaciones laborales (11%) y laboral (4%)
- Los incumplimientos fiscales representan el tipo de daños con mayor número de notificaciones, a pesar de que son los incumplimientos en materia financiera y contable los que han pagado las mayores indemnizaciones.
- Los plazos promedios entre la suscripción de la póliza y la aparición del siniestro oscilan entre los 220 días



para los incumplimientos relacionados con cumplimiento legal y litigios y más de 400 para los relacionados con temas fiscales, financieros y contables.

- Se observa un incremento considerable del número de siniestros.

En WTW esperamos que la actividad se vaya recuperando a medida que la subida de precios se estabilice, aunque somos conscientes de que los acuerdos de fusiones y adquisiciones de mayor tamaño todavía serán complejos de cerrar por las presiones regulatorias y antimonopolio a los que están sometidos. Sin embargo, y, a pesar de que el entorno financiero continuará estando complicado, tenemos una oportunidad en acuerdos más pequeños y, por tanto, más fáciles de completar.