

N°	FECHA	MEDIO	SECCIÓN	PÁGINA
244663	2024-03-07	Diario Financiero	Entre Códigos	08

Imagen 1/1

8

DIARIO FINANCIERO / JUEVES 7 DE MARZO DE 2024

ENTRE CÓDIGOS



ANA MARÍA YURI
SOCIA DE BOFILL MIR ABOGADOS



JOSEFINA YÁVAR
SOCIA CUATRECASAS



MARÍA EUGENIA SABBAGH
SOCIA ANINAT ABOGADOS



CAROLINA MENICHETTI
SOCIA MBC ABOGADOS



ANDREA SAFFIE
SOCIA CARLOLA DIEZ PÉREZ COTAPÓS

POR PAULA VARGAS

Un 2024 más movido en materias de fusiones y adquisiciones y en operaciones de capital de riesgo, es lo que advierten un grupo de abogadas expertas en materias transaccionales, teniendo como punto de partida un comienzo de año con un ritmo más fluido en cuanto a las negociaciones y con un claro aumento en la cantidad de transacciones en comparación con los dos primeros meses del año anterior. Esto, a juicio de las especialistas, refleja el interés y la confianza de los actores del mercado, particularmente internacionales, por concretar o iniciar negociaciones.

Las razones son múltiples. Josefina Yávar, socia de Cuatrecasas, advierte que este mayor dinamismo se debe a la recuperación de los mercados financieros, “impulsada por la desaceleración de la inflación y las reducciones previstas de las tasas de interés, habiendo también mayor disponibilidad de capital y financiamiento”.

Carolina Menichetti, fundadora de MBC Abogados, complementa que debido al lento despegue que ha tenido la economía, la recuperación de este tipo de operaciones se verá con más intensidad hacia el segundo semestre.

Respecto del Venture Capital, que el año pasado se vio mucho más rezagado, la socia de Aninat Abogados, María Eugenia Sabbagh dice que, habiéndose estabilizado un poco más la situación económica a nivel mundial, “se espera que aumenten las inversiones este año, pero con más cautela, con valorizaciones más razonables, rondas más chicas y mayores exigencias a las startups para ser elegibles”, por ejemplo, analizando en mayor detalle sus métricas, estructuras de costos, estrategias de crecimiento y viabilidad a largo plazo.

En este punto, Ana María Yuri, socia de Bofill Mir, rescata que a diferencia de los M&A, en capital de riesgo la apuesta viene más del

Cinco expertas en M&A y sus apuestas 2024: más actividad, nuevos riesgos y contratos más complejos

■ Otra tendencia creciente es el uso de la Inteligencia Artificial ante clientes que demandan la ejecución de procesos de revisión más eficientes y rápidos.

lado de actores locales. “La entrada temprana de family offices -con alta especialización interna- es una realidad que irá en aumento este año. Sumado a la fructífera relación entre el mundo privado y público, cuyo mejor ejemplo es la conformación de Venture Capital Chile, de Corfo. De hecho, creemos que hay -en los hechos- un ecosistema en expansión en esta área con un creciente número de startups en sectores de la salud, tecnología y Fintech”, asegura.

Con todo, Andrea Saffie, socia de Carola Diez Pérez-Cotapos, comenta que este renovado interés de invertir en Chile está siendo determinado más que por una industria en particular, por las condiciones de precio del activo y las condiciones del mercado relevante.

Aun así, todo lo relacionado con infraestructura, energía verde, minería, agroindustria y el sector logístico, sigue estando en la mira, mientras que ven una mayor actividad transaccional para industrias como el

retail, inmobiliaria y construcción, que tras las reestructuraciones que se han dado, “deberían generar nuevas oportunidades de compra y venta de activos y unidades de negocios”, explica Menichetti.

Cambios en contratos

Si bien la recuperación es un hecho, también lo es la mayor complejidad de los procesos de due diligence y el surgimiento de nuevos riesgos. Aquí entran, por ejemplo, aquellos de tipo regulatorio, derivado de lo que hoy se denomina la “permisología”, así como “la capacidad de anticiparse y adaptarse a las posibles modificaciones o exigencias que pueden surgir del marco legal o institucional, el riesgo digital, la ciberseguridad, el riesgo reputacional...”, detalla Yávar.

Ana María Yuri también pone el acento en los temas de libre competencia. “Del mismo modo, las nuevas exigencias en términos de compliance y de los efectos de la ley de delitos económicos, han

determinado involucrar no solo un proceso de análisis y revisión que lo aborde, sino que también una creación normativa contractual que se haga cargo de las complejidades de sus efectos”.

Todo lo anterior redunda en que hoy los procesos de revisión de los activos en venta y los contratos derivados de un acuerdo de M&A también son mucho más exhaustivos. “Los due diligence son más intensos y profundos, con una mayor evidencia de la información

que se ha entregado, de manera que si algo aparece después que no fue revelado, el vendedor responda”, dice Sabbagh, quien agrega que en materia de contratos, las declaraciones y garantías también se han profundizado. “Incluso, en algunos casos ya no se acepta que lo que se divulgue en el proceso quede excluido de la responsabilidad de los vendedores”.

Al anterior, se suma el aumento en el uso de seguros que cubren las indemnizaciones que deban pagar los vendedores como consecuencia de una eventual infracción de las declaraciones y garantías. Lo que a juicio de Andrea Saffie “es una tendencia que va a seguir creciendo debido a que su incorporación será cada vez más frecuente en transacciones, tanto extranjeras como locales”.

Inteligencia Artificial

Ante las mayores exigencias en los procesos de revisión y los menores plazos que imponen los clientes, las expertas consultadas por DF coinciden en que la incorporación de Inteligencia Artificial se vuelve cada vez más necesaria.

De hecho, hay estudios como Cuatrecasas que cuentan con una herramienta denominada Cuatrecasas Experto Legal (CELIA), la que aplicando IA generativa permite redactar escritos, hacer análisis documentales y localizar información jurídica específica. Y también cuentan con otra herramienta para la automatización de documentos jurídicos para optimizar los procesos de M&A.

En Aninat destacan el uso de data rooms (plataformas de gestión de M&A) como un soporte clave para hacer seguimiento a la información revisada, que se pueden mantener abiertos durante el tiempo en el cual los vendedores son responsables por las pérdidas que puedan generar en la empresa. Sabbagh pone como ejemplo que esto ha pasado a ser medio de prueba en casos como el de la salmonera Australis.

“Los due diligence son más intensos y profundos, con una mayor evidencia de la información que se ha entregado, de manera que si algo aparece después que no fue revelado, el vendedor responda”, señala María Eugenia Sabbagh de Aninat Abogados.