MUNDO CORPORATIVO



MAURICIO OLAYA
Socio principal del Estudio Muñiz

M&A Y LAS APROBACIONES PREVIAS DE INDECOPI

Hasta la fecha, el regulador no ha desaprobado ninguna transacción y quienes estamos involucrados nos hemos adaptado a esta nueva realidad.

Han pasado un poco más de dos años de la vigencia de la norma de control previo de operaciones de concentración empresarial. La primera consecuencia es que alrededor de 45 transacciones de fusiones y adquisiciones (M&A) han debido circular la ruta de notificación y solicitud de aprobación por parte del regulador (Indecopi) como condición previa para que surtan efectos (es decir, ocurra el cierre).

El siguiente dato objetivo es que la mayoría de solicitudes han sido aprobadas en la fase uno. Es decir, una fase cuyo tiempo promedio es de dos meses y que son aquellas transacciones que luego de una evaluación basada en la información recibida genera en el regulador una convicción que no existirá un impacto negativo en el mercado.

Se conoce que solo cuatro solicitudes han requerido pasar a una fase dos. Esta se activa cuando en fase uno el regulador no llega a la convicción de que la transacción será inocua para el mercado y requiere de mayor análisis.

Hasta la fecha el regulador no ha desaprobado ninguna transacción y quienes estamos involucrados (vendedores, compradores, banqueros de inversión, abogados, consultores, entre otros) nos hemos adaptado a esta nueva realidad.

Es así que: (i) se ha generado una participación activa de las áreas de libre competencia, (ii) los abogados de M&A lidiamos con transacciones que incluyen acuerdos que (a) regulan la "vida" de la empresa objeto de la transacción, entre el momento de firma del contrato y el momento en que este surta efectos al "cierre"; (b) establecen mecanismos de acceso a información sensible de los competidores involucrados ('clean teams') necesarios para evitar cualquier riesgo frente al regulador en caso la transacción no se cierre o existan múltiples interesados, (c) establecen niveles de responsabilidad referidos al proceso o a la aceptación de condiciones que puedan ser impuestas por el regulador; entre otros aspectos que han "complejizado" la negociación.

En conclusión, un poco menos de certeza y un poco más de tiempo para el cierre, un poco más de costos de asesores, una cierta "ventaja" para un potencial comprador que en comparación con otro, al no tener operaciones o no estar en los supuestos de la norma, le evita al vendedor la incertidumbre; pero, sobre todo, un aprendizaje continuo que plantea tanto a la práctica de M&A como a sus actores nuevos retos.

El Comercio no necesariamente coincide con las opiniones de los articulistas que las firman, aunque siempre las respeta.