



En las circunstancias actuales hay que tener más presente que nunca que los contratos no son una realidad estática. Al contrario, sus consecuencias y efectos evolucionan según la realidad jurídica, social y económica que los rodea.

ESTRATEGIA

Claves para cerrar con éxito una operación corporativa tras el Covid

La pandemia ha situado en el punto de mira de los inversores a muchas empresas afectadas por el coronavirus; pero antes de lanzarse al mercado, es fundamental revisar contratos, deudas y litigios pendientes para evitar sustos.

Alejandro Galisteo, Madrid

Las palabras crisis y oportunidad han estado siempre ligadas a la mente de los inversores. Dos caras de una misma moneda que en una situación pospandemia cotizan al alza. El mundo de las fusiones y adquisiciones de empresas –lo que se conoce como *M&A*– no es ajeno a esa máxima. Así pues, no cabe duda de que muchos compradores aprovecharán la coyuntura actual para invertir en compañías afectadas por la crisis social y económica generada por el coronavirus.

Sin embargo, la incertidumbre es el gran enemigo de esas operaciones, necesarias para lograr la reactivación económica. “Hay que conocer los riesgos legales que este nuevo escenario puede provocar”, asegura Javier Bustillo, socio de Ecija y autor del informe *Aspectos a tener en cuenta en una due diligence para operaciones de M&A*.

Por un lado, el posible comprador querrá minimizar el error en el proceso de *due diligence* para saber si la organización en la que está interesado cumple con la normativa aprobada durante este periodo. Por el otro, el inversor necesita profundizar en diversas



cuestiones que adquieren especial protagonismo en las circunstancias actuales.

Contratos

La revisión de los contratos clave de la empresa en la que se quiere invertir –los denominados *material contracts*, acuerdos esenciales con clientes y proveedores– son objeto de una especial atención en cualquier *due diligence*. “La situación originada por el Covid-19 obliga a profundizar en determinadas cláusulas, como las relativas a

los eventos de fuerza mayor. En este caso, se trata de un análisis complejo dado el carácter normalmente bilateral de este tipo de cláusula, lo que obliga a valorar las ventajas e inconvenientes de su regulación”, explica Héctor Brito, asociado de Ecija.

Del mismo modo, el letrado también recomienda prestar especial atención a las cláusulas de cambio material adverso, (MAC, por sus siglas en inglés) y que permiten al comprador retractarse de la operación si, entre la fecha de la firma del contrato de compra-

Mayor valor del dato

Si antes de la pandemia por el coronavirus la gestión de los datos era fundamental para cualquier empresa, ahora, en un escenario en el que se impone el teletrabajo, lo es todavía más. Por eso, si un inversor está pensando en apostar por una determinada compañía, entre las cuestiones en las que debe poner especial atención a la hora de valorar el riesgo de la operación es en el tratamiento de la información. “Las empresas deben conciliar los derechos del trabajador en materia de protección de datos con la implementación de políticas necesarias para garantizar su seguridad. El uso de controles térmicos o la necesidad de recabar información de carácter sanitario abre nuevos aspectos que deben ser analizados en detalle”, explica Javier Bustillo, socio de Ecija.

venta y el momento del cierre, se produce una adversidad que tiene efectos relevantes en la compañía. “Con carácter general, en las circunstancias actuales hay que tener más presente que nunca que los contratos no son una realidad estática. Al contrario, sus consecuencias y efectos evolucionan según la realidad jurídica, social y económica que los rodea”, asegura Brito.

Laboral

El ámbito laboral está siendo uno de los más afectados por

la actual crisis, tanto por los continuos cambios regulatorios como por los ajustes en las plantillas. “La empresa en la que se va a invertir puede estar inmersa en un ERTE, que deberá ser objeto de análisis, anticipando futuros escenarios tras la vuelta a la normalidad”, afirma Bustillo.

Del mismo modo, hay que valorar si la compañía respeta el nuevo marco legal habilitado en cuestiones como el teletrabajo y el impacto que este nuevo modelo tiene en el cumplimiento de otras medidas y leyes aplicables.

Financiero

“En el caso de que la empresa objetivo necesite aumentar su liquidez, pueden evaluarse alternativas que no impliquen desembolsos adicionales por parte del comprador”, asegura el socio de Ecija.

En esta línea, el letrado recomienda valorar si la compañía puede acceder a algunas de las ayudas aprobadas por el Gobierno, como los préstamos ICO o líneas de avales. “Si se está negociando la compra de una empresa apalancada, será fundamental revisar los contratos de financiación existentes para evitar sorpresas desagradables y, si es necesario, tratar de forzar una renegociación de los términos con carácter previo a la operación”, comenta Bustillo.

Litigios

Si el negocio está inmerso en algún litigio habrá que considerar cómo se ve afectado por la nueva situación. “Mas allá del análisis de fondo de los asuntos, hay que valorar el riesgo de que esos procesos judiciales se dilaten demasiado en el tiempo por la paralización de la Justicia”, aclara Brito.