

LA BANCA DE INVERSIÓN SE DINAMIZA

Expertos anticipan que el sector continuará creciendo. Enfriamiento en Sudamérica: oportunidades en Centroamérica de fusiones y adquisiciones.

POR LESLIE CAROLINA TORRES H.

Servicios de mayor calidad profesional forman parte de las exigencias de los empresarios para llevar a cabo transacciones de compraventa de empresas en Centroamérica. En este punto cobra relevancia la banca de inversión, que se desarrolla muy activamente a pesar de los vaivenes económicos y los datos que muestran un enfriamiento en el crecimiento de las empresas en Sudamérica.

La banca de inversión o de negocios asiste a clientes individuales, empresas privadas y gobiernos a obtener capital, mediante underwriting y/o erigiéndose en agente del cliente para la emisión y venta de valores en los mercados de capitales, o como representante del comprador agregando capacidad de negociación y de identificación de oportunidades. Incluye asesoría sobre el sector industrial, análisis financiero y estrategias de negociación.

Está presente en épocas de bonanza, como en las crisis. Los procesos de internacionalización de las empresas, las reestructuraciones globales de las multinacionales o la necesidad de empresas locales de diversificar riesgos expandiéndose mediante adquisiciones han permitido su crecimiento.

Las empresas locales se han desarrollado desde los años 90. Según reportes, los principales jugadores de la banca de inversión en Centroamérica son: Mesoamérica, E3 Capital, The Network Co. y Capital Financial Advisor. Un papel similar, con enfoques más contables, ha sido desarrollado por las grandes firmas de auditoría de la región.

Entre las principales operaciones de Mesoamérica están la venta de Banco Uno a Citigroup por un monto de US\$1.000 millones; la compra de Amnet

por Millicom a un valor de \$510 millones; el proyecto eólico de Cerro de Hula, en Honduras, a un costo de \$300 millones; la estrategia de negocio del ingreso de Telefónica a la región por \$200 millones; la compra de Abonos Agro por Grupo Progreso; la estrategia de ingreso del Grupo Bolívar a Costa Rica; la venta del 70% del Fondo de Mesoenergy a Globoleg para el desarrollo de energía eólica, y la compra de ESCO por parte de Harsco Corporation.

E3 Capital participó en la adquisición de Galletas Pozuelo por el Grupo Nacional de Chocolates a un monto de \$119 millones. También en la emisión de bonos del Grupo Britt por \$20 millones; emisión de bonos de Vidriera Centroamérica a un valor de \$20 millones; la venta de IBP Pensiones al Banco Popular, y en el financiamiento del proyecto hospitalario Pacific Plaza en Liberia.

Capital ha transado más de \$4,500 millones (equity) en Centroamérica y el Caribe, Colombia, Ecuador, Perú y Estados Unidos. Han cerrado transacciones especialmente en el área financiera, como banca y microfinanzas; en comercio, alimentos y bebidas, telecomunicaciones, industria farmacéutica (comercial, distribución y laboratorios) y en el sector construcción.

EVOLUCIÓN Y ACEPTACIÓN

Samuel Quirós, socio gerente de The Network Co., considera que la industria de la banca de inversión está en plena evolución y aceptación. Recuerda que en las sociedades del pasado, casi todos los empresarios manejaban sus propias negociaciones y por ello nunca necesitaron los servicios de banca de inversión.

Sin embargo, con el quehacer diario, la necesidad de ver transacciones de una manera más fría, la complejidad de los análisis tanto financieros, como legales y estratégicos, hace que la banca de inversión local esté despegando de una forma importante.

La apuesta es tener una oferta de servicios completa que traiga una creación de valor a sus clientes y que se adapte a las circunstancias específicas del país, la industria y la empresa. “Es la única manera que podemos aspirar a cobrar por nuestros servicios”.

Este equipo apuesta por las fusiones, adquisiciones y levantamiento de capitales. Hoy en día crea una infraestructura para el manejo de capital privado en transacciones específicas para dar valor en las áreas financieras, operativas, estratégicas y de mucho crecimiento en la región.

“Los factores críticos de éxito en esta industria están en función del buen manejo de lo anterior y además de la credibilidad y la experiencia”.

Sin embargo, hay un punto a destacar



“La capacidad de diagnosticar el problema del cliente de forma correcta es el principio de un buen tratamiento a sus necesidades”.

Samuel Quirós



“El futuro es bien promisorio y estamos posicionados para agregarle valor a nuestros clientes”.

Franz Lara

para que el mercado sea más competitivo. “Es necesario salir de la zona de confort porque el negocio es mucho más internacional hoy en día para todos”.

OPORTUNIDADES PARA LA REGIÓN

Franz Lara, socio director gerente de Capital, señala que la banca de inversión es una industria competitiva, ya que dependiendo del tamaño de las transacciones se compite contra jugadores locales pequeños o bien contra bancos internacionales, principalmente con casa matriz en New York. No obstante, “mientras las economías sigan creciendo, las fusiones y adquisiciones serán herramientas valiosas para los CEOs y juntas directivas de las empresas”.

“La herramienta de M&A (fusiones y adquisiciones, por sus siglas en inglés) es crítica para adquirir empresas con las nuevas tecnologías y productos que han surgido, o bien vender empresas que no cumplan con la visión trazada”.

“En la región aún estamos lejos de tener mercados de capitales desarrollados y líquidos, lo que hace que muchas ramas de la banca de inversión no tengan mucho sentido de una manera integral. Creemos que muchos jugadores exitosos lo han logrado al especializarse en su área y hacerse expertos en el tema que dominan”.

Sin embargo, Franz Lara señala que en los últimos meses se ha observado una tendencia muy interesante y es que muchas compañías en Sudamérica que se encuentran en procesos de venta están mirando a grupos centroamericanos como potenciales compradores.

“Centroamérica no ha sido impactada por la crisis de materias primas y muchos grupos se encuentran con mejores posiciones de liquidez y rentabilidad para evaluar adquisiciones versus sus pares sudamericanos. Es una oportunidad para crecer afuera de la región”, concluye.



“El buen banquero de inversión debe ir adelante de sus clientes buscando oportunidades con base en el conocimiento de sus necesidades y de su estrategia”.

Roberto Venegas Renault

EL VALOR AGREGADO

Para Roberto Venegas, presidente de FCCA Banca de Inversión, una empresa tica independiente especializada en ingeniería financiera y gestión de negocios en banca de inversión desde hace 15 años, hay que destacar el rápido desarrollo que han tenido los sistemas financieros y la actividad más intensa en los mismos de parte de la banca internacional como parte de la influencia en el buen desempeño de la banca de inversión.

Sin embargo, lamenta que no haya mucha información pública sobre los negocios de este sector, más allá de lo que publican medios especializados en

materia financiera.

“Por lo tanto no podemos ver algún comportamiento específico de esta actividad y de los volúmenes que se manejan. Sin embargo, de la información pública como de la que no es pública, estimamos que es una actividad que va en permanente crecimiento”, expone.

En ese desarrollo hay también un valor agregado que forma parte de los servicios de banca de inversión: profesionales altamente calificados.

“Normalmente, las empresas no cuentan con recursos especializados ni con la experiencia que se requieren en las transacciones de la banca de inversión”.

El ejecutivo anticipa que las operaciones en este sector de la industria continuarán creciendo, siempre que en la naturaleza empresarial haya interés de vender, comprar, fusionarse, buscar capital y recursos financieros para su desarrollo.

Desde el punto de vista competitivo, el mercado tiene una diversidad de agentes participando. Hay bancos de inversión internacional que normalmente llevarán transacciones que impliquen negociaciones con terceros fuera de la región; empresas de la banca de inversión que operan más formalmente hasta los agentes individuales que ofrecen servicios a título personal.

“El éxito alcanzado en los negocios de la banca de inversión es el referente que marca la relación con los clientes, como en cualquier actividad”, concluye.

OPERACIONES COMPLEJAS

La documentación de todas las operaciones que se pueden llevar a cabo requiere de asesoría legal, una compleja tarea para garantizar el éxito de las mismas.

Terencio García, abogado socio director regional de García & Bodán, un bufete con presencia en cuatro países,

posee experiencia en las transacciones de negocios dentro de un contexto rápidamente cambiante y competitivo.

Entre sus últimas asesorías más destacadas está la que desarrolló con el Grupo Lala, uno de los cuatro más grandes procesadores de alimentos lácteos del mundo, que en mayo pasado inauguró oficialmente sus operaciones en Nicaragua para producir leche y yogurt, impulsando su presencia en el mercado centroamericano.

Según el abogado García, la economía ha venido creciendo, particularmente en el caso de Nicaragua. En otros países el crecimiento ha sido un poco más moderado.

Los procesos de negociaciones llevan cierto grado de complejidad en algunas ocasiones; pero eso depende del caso, del alcance de los servicios y del negocio mismo. “No es igual comprar una línea de negocios que comprar toda una empresa y no es lo mismo un *due diligence* (debida diligencia) para adquirir una empresa pequeña que para comprar una empresa grande o una regional, donde debemos coordinar un *due diligence* a nivel de Centroamérica”.

Otro factor que influye es la falta de documentación e información. “La empresa target tiene que poner sus documentos al día. También hay temas regulatorios que necesitan de sus propios tiempos y dependerán de las autoridades para obtener o verificar con mayor profundidad”.

García Montenegro resalta que cada vez hay nuevas tendencias, como el uso de contratos de fideicomiso, que poco a poco crece en Nicaragua. “Así como este vehículo de inversión va a permitir llevar a cabo ciertos proyectos en el país, hay otros para captar realmente esa inversión extranjera y contribuir con el crecimiento económico de Centroamérica”. 

UN VISTAZO A LA INDUSTRIA

Expertos de la banca de inversión de Centroamérica, República Dominicana y Panamá comparten sus visiones de la industria para la región.

GUATEMALA

Es una economía grande y con amplia oportunidad para la banca de inversión. La situación de inestabilidad política y de seguridad no ayuda al clima de negocios, pero sí hay oportunidades importantes.

Es el tercer país en importancia en M&A después de Costa Rica y Panamá.

NICARAGUA

Históricamente ha tenido un volumen muy bajo de M&A, aunque este viene repuntando en los últimos dos años. Ha habido transacciones relacionadas con energía eléctrica, banca y sectores industriales.

REPÚBLICA DOMINICANA

Está teniendo crecimientos muy acelerados comparados con Centroamérica. Esto aumentará la actividad de la banca de inversión en todos los ámbitos, lo que ya se refleja en los datos de 2015 y 2016: en industrias, sectores comercial, banca y micro finanzas. Algunos de los grupos económicos dominicanos tienen el tamaño para realizar inversiones fuera de la isla y liderar el Caribe.

EL SALVADOR

Experimentó crecimiento en su economía y gran dinamismo en M&A en los años 2000-2008, donde el país tuvo muchos cambios relacionados con la estabilidad de la moneda. Sin embargo, los últimos años han sido complicados y esto le ha restado atractivo al país como destino de inversión, donde han ocurrido solo cuatro transacciones anunciadas en los últimos tres años. El año 2016 parece que será mejor para El Salvador. Se han experimentado transacciones relacionadas con bancos, seguros y pensiones, principalmente.

COSTA RICA

Históricamente ha sido el país de mayor volumen de M&A y se han dado más de 50 transacciones anunciadas en los últimos tres años. La economía tiene un nivel de diversificación y de variedad de tamaños que hacen que sea un país donde ocurren operaciones frecuentemente. Además de su estabilidad política, la cual atrae mucha inversión extranjera y sedes de empresas regionales

PANAMÁ

Es uno de los mercados más activos de la región con 14 transacciones anunciadas entre el 2013 y 2015, después de Costa Rica. La reciente inversión en infraestructura hace de Panamá una economía muy enfocada en logística, infraestructura y banca. Es un mercado con potencial para adquisición de activos y establecimiento sedes para empresas regionales.

HONDURAS

Está en un período muy interesante donde a pesar de los problemas políticos y de seguridad que se enfrentan, algunos sectores de la economía han mostrado ser muy resistente y muestra ciertas señales de mejora. En los últimos tres años, ha tenido solo pocas transacciones públicas. Sentimos que a pesar de ser una parte pequeña del volumen de M&A (fusiones y adquisiciones, por sus siglas en inglés) en la región, el mismo aumentará en los años venideros. Principalmente, ligadas a la industria de banca y seguros. 

ENERGÍA Y BPO, LOS BLANCOS PREFERIDOS

El desarrollo de la banca de inversión está asociado al crecimiento económico de la región. En República Dominicana analizan Ley que promueve el mercado de valores.

POR LESLIE CAROLINA TORRES H.



Para Felipe Baselga, director de asesoría financiera de Deloitte Guatemala, el empuje de la banca de inversión regional se ve principalmente condicionada por el nivel de desarrollo económico y empresarial del istmo.

“En Centroamérica hay pocas transacciones grandes (por encima de US\$500 millones en valor), lo que limita el interés de los grandes bancos y bouti-

ques internacionales en tener presencia local, ya que pueden atender esas escasas oportunidades desde oficinas en Estados Unidos u otros países más grandes. Esta circunstancia permite a boutiques y *big four* (cuatro firmas auditoras más grandes del mundo), enfocadas en el mercado medio (transacciones entre \$10 millones y \$500 millones), ser las únicas empresas ofreciendo servicios de banca de inversión

a nivel local”, expone.

Según Baselga, la limitada existencia de grandes operaciones y el bajo nivel de desarrollo económico y empresarial conllevan que los servicios de banca de inversión no estén tan desarrollados como en otros países de Latinoamérica, EUA o Europa; es decir, procesos y estructuras financieras poco sofisticadas y financiación bancaria escasa y limitada.

“Si a esto le añadimos el desconocimiento entre los clientes potenciales del valor añadido que agregan los servicios; la reticencia cultural en algunos países a contratar asesores y las limitaciones de la banca tradicional a la hora de financiar posibles operaciones, hay que considerar que el sector tiene todavía por delante un importante potencial de desarrollo y crecimiento”.

En el criterio del experto, el único país de la región en el que se observa un mayor desarrollo de la banca de inversión es Costa Rica, donde hay una industria de *private equity* más activa, una mayor inversión extranjera y un mercado de transacciones más dinámico.

LAS APUESTAS

En Centroamérica hay cuatro industrias con gran potencial para atraer capital y generar operaciones: energía (principalmente las renovables), *contact centers* y *BPO*, farmacéuticas y restaurantes.

Sin embargo, es necesario hacer compatibles los intereses de las empresas con los de los clientes. Por ello un buen

asesoramiento siempre buscará alinear los intereses del usuario y del asesor. “Esto es algo básico en un mercado tan pequeño y donde lograr confianza del cliente requiere mucho esfuerzo. Esta confianza es fundamental para lograr la recurrencia que permita hacer sostenible el negocio del asesor”, señala Baselga.

En contravía, el caso de República Dominicana es muy distinto. Francis Caa-mano, director de consultoría de Deloitte República Dominicana, refiere que se ha empezado a reconocer la necesidad de incentivar la inversión mediante el mercado de valores y motivando la creación de instrumentos de inversión que no se limiten a la preservación de capital, sino que respondan también a otros segmentos de la población que desean generar riqueza.

Considera que en Centroamérica, Panamá y República Dominicana hay un mercado competitivo. Sin embargo, enfatiza en que aún hay mucho que recorrer, sobre todo en la parte de crear conciencia al cliente sobre el mercado de valores, principalmente sobre los beneficios de nuevas alternativas de inversión de renta variable que empiezan a surgir.

Actualmente, el Congreso del país caribeño discute el Proyecto de Ley de Mercado de Valores que tiene por objetivo fomentar el mercado de valores y la confianza del inversionista a través de un programa de reordenamiento, modernización y mayor transparencia, considerando la importancia que el desarrollo del mismo tiene para impulsar los sectores productivos.

En 2016, los nuevos fondos de inversión inmobiliarios recientemente creados y que han distribuido dividendos pueden evidenciar un rendimiento anualizado mayor a un 9% (en moneda local), que es consistentemente superior que el retorno pagado por otras inversiones de renta fija disponibles en el mercado dominicano. 



Felipe Baselga.

¿CÓMO GENERAR VERDADEROS LAZOS DE CONFIANZA CON EL CLIENTE?

Un asesor de banca de inversión vende confianza. Es algo fundamental a transmitir al cliente que contrata al asesor para que la apoye en operaciones en las que se juega su patrimonio. Esta confianza se construye a través de:

HONESTIDAD

El asesor ha de tener unos valores firmes, ser honesto y poner los intereses del cliente por encima de los suyos propios. Esta actitud generará una relación de confianza y tendrá un impacto positivo a largo plazo en el negocio del asesor.

INDEPENDENCIA

Garantizar que no existen conflictos de interés.

ESQUEMAS DE REMUNERACIÓN

Cuando un cliente contrata a un asesor lo hace con la intención de cerrar una operación. El esquema de remuneración ha de motivar a ambas partes hacia dicho objetivo, por lo que ha de incluir una pequeña parte fija (para que el cliente perciba un coste y se implique) y una gran parte variable sujeta al éxito de la operación (el importe puede variar en función de criterios acordados y se cobra al cierre).

PROFESIONALISMO Y DILIGENCIA

Hay que estar involucrado en el proyecto, conocer la industria y las contrapartes y estar centrado en añadir valor al cliente.

JOSÉ ADOLFO TORRES LEMUS

“LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA ES TENDENCIA”

El socio fundador de LatinAlliance ve gran potencial en la banca de inversión para los próximos diez años. Algunas legislaciones son complejas.

POR LESLIE CAROLINA TORRES H.

Una de las variables estratégicas para el éxito en una transacción es contar con asesores legales con experiencia en fusiones y adquisiciones.

José Adolfo Torres Lemus, uno de los socios fundadores de LatinAlliance, una firma con presencia en Guatemala, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica y una corresponsalía en Honduras, habla con AMÉRICA ECONOMÍA CENTROAMÉRICA sobre la participación de los asesores legales en los procesos de negociación que se desarrollan en la actualidad.

En su haber tienen más de 25 años de experiencia en la asesoría a empresas locales y extranjeras en Centroamérica. Es optimista sobre el futuro de la región y confía en la capacidad y experiencia de su organización.

Cuenta con un capital humano especializado que se caracteriza por un alto sentido de ética y profesionalismo, orientado hacia el éxito de quienes solicitan sus

servicios legales.

¿En qué sectores están asesorando mayormente?

Banca, seguros, mercado de valores, turismo, construcción, inversión extranjera e industria farmacéutica de investigación y desarrollo.

¿Cómo analiza la participación de las firmas legales en la banca de inversión?

Con mucha concentración de su manejo por la especialización del tema. Esto ha significado que los abogados que participan en estas operaciones son de tres clases: abogados inhouse que trabajan con las instituciones financieras hacedoras del tema. Abogados ex inhouse que se volvieron independientes y han formado oficinas boutique especializada; y finalmente bufetes grandes que tenemos dentro de nuestro staff de abogados expertos en la materia y con excelentes relaciones con los reguladores.

¿Qué resultados observa?

Con un gran potencial y excelentes expectativas para los próximos 10 años. Por ejemplo, El Salvador y Nicaragua poseen legislaciones recientes sobre fondos de inversión abiertos y cerrados con capitales fundacionales relativamente pequeños y con interesantes incentivos fiscales. Esto significará nuevas fuentes de fondeo de capitales que permitirá mejor desarrollo para el sector privado. Costa Rica y Panamá avanzan por encima de estos países. De ahí el gran desarrollo que ha tenido la industria de la construcción.

Desde luego también el sector público se ha venido financiando a través de la titularización de flujos de efectivo que entidades autónomas o con importantes ingresos les ha permitido salir al mercado a requerir capitales para desarrollo de nuevos proyectos o simplemente para reestructurar o calzar su deuda.

¿Qué aspectos resaltan en las operaciones?

LatinAlliance ha venido sistemáticamente trabajando con el sector privado en importantes proyectos en banca, mercado de valores, turismo, construcción, energía y otros.

Por ejemplo, en la industria energética destacamos importantes incentivos fiscales al sector, lo mismo para el turismo. Esto ha permitido que inversionistas de Centroamérica focalicen sus estrategias de crecimiento.

¿Asesoran transacciones actualmente? ¿Cómo ha sido la experiencia en transacciones de compra?

Estamos en varios sectores. Por ejemplo, en la industria turística y de construcción asesoramos a un grupo en el desarrollo de cinco hoteles en todo Centroamérica e importantes torres de oficinas corporativas.

En el sector bancario estamos participando en el financiamiento millonario de proyectos del sector construcción. Somos



José Adolfo Torres Lemus, socio fundador de LatinAlliance.

asesores de tres entidades bancarias, dos casas de bolsa y una compañía aseguradora. Nuestra experiencia es grata al trabajar con el sector privado y permite beneficios recíprocos dada nuestra trayectoria en este sector en los últimos 25 años de vida de la firma.

¿Cómo ve el comportamiento de la economía durante el primer semestre de este año tras las fusiones, compras y ventas en las diferentes industrias?

Panamá sigue siendo líder por la fuerte inversión al canal, al transporte público, carreteras y otros. En contraste, El Salvador es el país con menor crecimiento y una fuerte contracción económica. Tiene una fuerte presión en sus finanzas y el clima político no beneficia para salir de este serio problema. Guatemala presentará este año un bajo crecimiento a lo esperado por la convulsión política social en que se encuentra.

Podemos visualizar que tendrán mejores resultados países como Costa Rica y Honduras con gobiernos que aún cuando

siguen expuestos a fuertes impactos económicos, el primero, y de violencia, el segundo, se mantienen disciplinados en sus objetivos o tareas económico sociales.

¿Cuánto les toma negociar?

Depende del tamaño y de los actores que intervienen en cada operación. Nuestra experiencia en la compra de bancos nos indica tiempos promedios entre seis y ocho meses. Desde la firma de un MOU (Memorándum de Entendimiento) hasta la compra del capital social de las instituciones del grupo y su autorización regulatoria.

Acá participan abogados locales y extranjeros, bancos internacionales con fuentes de financiamiento, reguladores bancarios y de competencia, cuando hay concentración económica. Es todo un trabajo en equipo y de fijarse un plan calendario para alcanzarlos.

¿Qué complejidades se pueden presentar en el proceso de negociación?

En principio es de comprensión de la legislación del país receptor de la inversión.

Luego pasa por la calidad y/o el estado de la entidad que se adquirirá (target). Por ello es clave realizar una debida diligencia que permita conocer todos los riesgos que incidirán naturalmente en el precio de compra.

Otros aspectos claves son las fuentes de financiamiento de la compra, como el origen de fondos. Un importante acuerdo accionario si se quedan accionistas pequeños. Otro aspecto fundamental es constituir un muy buen *escrow account* (reserva financiera condicionada) para cubrir contingencias no reveladas en el proceso de debida diligencia.

¿Cuáles son las nuevas tendencias que hay en los negocios?

En LatinAlliance poseemos un departamento estratégico que tiene que ver con la industria farmacéutica de investigación y desarrollo. Somos líderes en esta área. La dinámica que hemos estado observando en los últimos 15 años es más concentración y seguiremos viéndola por los próximos tiempos. 

ASISTENCIA INDISPENSABLE PARA TRANSACCIONES EXITOSAS

Hay mejores expectativas para el cierre del año.

POR LESLIE CAROLINA TORRES H.

Como Costa Rica es uno de los mercados más activos relacionados con los procesos de fusiones y adquisiciones AMÉRICA ECONOMÍA CENTROAMÉRICA contacto a Roberto León y Jessica Salas, socios fundadores de Vector Legal, para hablar sobre la evolución que han tenido los abogados relacionados con la actividad en brindar mejores servicios y adaptarse a la globalización.

Han asesorado a reconocidas entidades del sector financiero y compañías de alto prestigio nacional e internacional. Sus profesionales poseen amplia experiencia y capacitación para liderar y colaborar en cada una de las áreas de práctica jurídica.

Concentran su atención en el área corporativa, financiera y regulatoria. Cuentan con experiencia en el sector asegurador y reasegurador, fusiones y adquisiciones. Al extender su práctica profesional hacia áreas de reorganizaciones empresariales, estructuras patrimoniales, derecho laboral y notarial, bienes raíces, derecho de competencia y protección al consumidor, litigios y arbitrajes, propie-

dad intelectual y servicios fiduciarios, cubren varias áreas en un solo bufete. De forma predominante, los sectores financiero, infraestructura y comercial.

¿Cómo analiza la participación de las firmas legales en la banca de inversión?

La participación ha sido muy activa, sobre todo cuando se ha tratado del sector financiero o de empresas que cotizan en la bolsa. Aunado a ello, los bufetes especializados también hemos asesorado en la formación de diversas estructuras para llevar a cabo los procesos de fusiones y adquisiciones. Ha habido algunos casos, donde el proceso de banca de inversión se ha realizado directamente por las firmas legales.

¿Qué resultados hay?

Al brindar servicios complementarios, las firmas legales ayudan a que las fusiones y adquisiciones se realicen de una forma más ordenada y sin sorpresas de naturaleza jurídica que causen altos impactos operativos para las empresas.

¿Qué aspectos legales resaltan en las operaciones?

Cada vez son más importantes aquellos temas relacionados con la transparencia, confianza, confidencialidad y, lo que más nos llama la atención, es que las fusiones y adquisiciones, por lo general, se realizan por entidades extranjeras al país en donde operan los negocios.

¿Asesoran transacciones actualmente? ¿Cómo les ha ido como asesores de compra?

Actualmente, asesoramos varias transacciones. La experiencia de participar en esta área es sumamente enriquecedora, no solo por la asesoría legal; sino porque permite interactuar con profesionales de distintas áreas y colegas que amplían el horizonte del conocimiento. Lo más importante es tener claro que cada transacción es única y que la receta de una transacción no podrá ser utilizada para otra transacción, aunque uno o varios de los participantes sean los mismos.

¿Cómo han influido las fusiones, compras y ventas en la economía del

primer semestre?

A pesar de que durante el primer semestre se realizaron algunas transacciones de compra, venta y/o fusiones, la economía ha tenido poco dinamismo. Sin embargo, esperamos que este primer semestre haya sido un período de preparación, el cual le inyectará más dinamismo al mercado en el segundo semestre. Por lo anterior, vemos con alto positivismo este segundo semestre.

¿Cuánto tardan en negociar?

Ninguna transacción se asemeja a otra. Si bien podrían existir transacciones que duren tres meses, hay otras que podrían demorar hasta 18 meses. Aunado a lo anterior, debemos considerar que en Costa Rica, con la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del

Para Vector Legal, la fuerza y la dirección es precisa en la actividad empresarial.

Consumidor, muchas de las transacciones deben contar, en forma previa a su ejecución, con la autorización de la Comisión para Promover la Competencia, la cual analiza concentraciones de mercado en vista de fusiones y adquisiciones.

¿Hay complicaciones en el proceso de compra, fusión y venta?

En vista de que las transacciones no son iguales, en cada una de ellas surgen difi-

cultades diferentes y/o particulares, desde divergencias entre los socios en relación con los términos y condiciones de la compra, venta o fusión, hasta dificultades por descubrimientos de contingencias o riesgos en el negocio de la entidad, así como la negociación de garantías para cubrir estos descubrimientos.

¿Hay nuevas tendencias en la asistencia legal?

Es reconocido por los empresarios que la asistencia legal es indispensable; no obstante, las firmas legales hemos tenido que evolucionar para brindar nuestros servicios y adaptarnos a la globalización, prevaleciendo siempre un servicio personalizado, ágil y con respuestas de mucha calidad, como criterio diferenciador en el mercado. 



Pablo Sancho, Jessica Salas, Roberto León, Esteban Carranza y Roberto Bolaños, socios de Vector Legal.