

¿RESULTA EL SEGURO DE MANIFESTACIONES Y GARANTÍAS UNA HERRAMIENTA ÚTIL EN LAS OPERACIONES DE BUYOUT?

*Por Francisco Aldavero,
Socio del Departamento M&A/Private Equity
Araoz & Rueda*

Lo habitual en una operación de buyout es que tras la realización del due diligence y durante el proceso de negociación del contrato, comprador y vendedor se sienten a negociar el límite de responsabilidad de éste último en caso de incumplimiento de las manifestaciones y garantías contenidas en el contrato de compraventa, la franquicia, las garantías con las que el comprador va a asegurarse el resarcimiento en caso de que se le produzca algún daño y el resto de cuestiones relativas al régimen de responsabilidad del vendedor.

Sin embargo, hay ocasiones en las que el vendedor no puede o no está dispuesto a ofrecer la cobertura exigida por el comprador, o en las que el comprador considera inasumibles las propuestas del vendedor, poniendo en riesgo el buen fin de la operación.

Es en estos casos en los que el seguro de manifestaciones y garantías puede representar una opción muy interesante para desbloquear situaciones en las que se llega a un punto muerto; en especial, cuando las diferencias afectan a la responsabilidad del vendedor por riesgos no conocidos por el comprador al tiempo de la celebración del contrato (pues los conocidos por éste quedan, por lo general, excluidos de la cobertura del seguro y deberán ser objeto de tratamiento ad hoc por las partes).

Asumiendo que el proceso de diligencias previas y de negociación del contrato de compraventa se desarrolla dentro de los estándares habituales en este tipo de transacciones, la principal ventaja que ofrece este tipo de seguro es la de cubrir el fraude del vendedor en caso de que el tomador del mismo sea el comprador (lo que suele ser la opción más habitual). Otro incentivo para el comprador es que éste no necesita iniciar acciones legales contra el vendedor para poder reclamar el resarcimiento del daño bajo la póliza de seguro, sin que el pago por la aseguradora abra la vía de repetición contra el vendedor -salvo fraude de éste-. Pensemos, por ejemplo, que en el supuesto de un MBO en el que el equipo directivo que ha dado las manifestaciones y garantías continúa después de la venta vinculado (como socio o como gestor) al negocio y al comprador, el comprador no va a necesitar dirigirse contra su propio equipo directivo para obtener el resarcimiento del daño, evitando así las negativas consecuencias que una reclamación así tendría.
