Edición N°16 | Mayo 2023 | Chile

REVIEWS LEGALINDUSTRY

Josefina Barros, periodista y gerente de desarrollo, habla sobre **Mujeres Empresarias**, la organización que busca construir espacios de desarrollo profesional para las mujeres. También aborda el avance de las mujeres en posiciones de alta dirección en Chile y la importancia de promover la equidad de género en los directorios.

Consuelo Mengual, Directora de la Unidad Legal del Coordinador Eléctrico Nacional, habla sobre la creación de **Abogadas In-House**, una comunidad que surgió con el objetivo visibilizar a las mujeres abogadas que ocupan cargos de gerencia legal.

/Carey

M&A: La disciplina que está presente en la industria del Venture Capital

Sebastián Melero
smelero@carey.cl

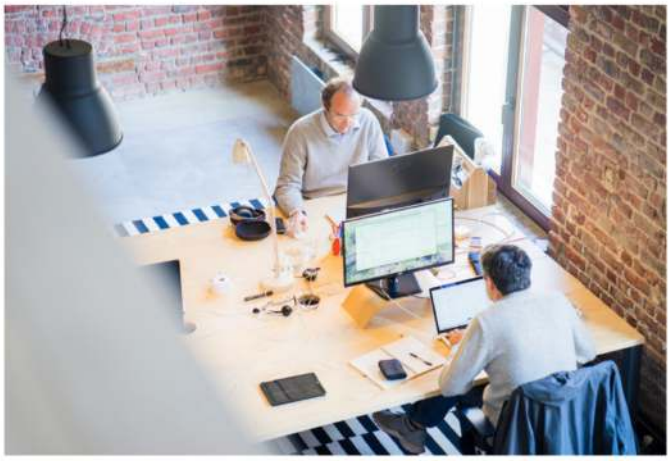
La mayoría de las empresas enfrentan, en algún momento de su historia, la necesidad de captar nuevos capitales para su crecimiento. Por otro lado, los accionistas de las empresas también toman la decisión (por necesidad o por realizar nuevas inversiones) de capitalizar los frutos del negocio a través de la venta total o parcial de su participación en la empresa. En este escenario antagónico, las herramientas proporcionadas por la práctica de M&A y del VC aparecen como soluciones que, tanto las empresas como sus accionistas, deben de tener en consideración antes de tomar la decisión de salir a buscar nuevo capital o en el caso de vender su participación en la empresa.

En el caso de un M&A, la estructura de propiedad y la administración de la empresa adquirida cambia. En ciertas ocasiones, la empresa adquirida mantendrá el enfoque del negocio, mientras que en el otro extremo, podría perder el objetivo para el cual fue constituida, o bien cumplir una función completamente nueva. Del mismo modo, los accionistas fundadores y el equipo ejecutivo pueden retirarse al momento del M&A o bien quedarse por un plazo definido en beneficio del curso normal de los negocios.

En el caso del VC la situación es diferente, especialmente en términos de cómo el financiamiento por esta vía no debería cambiar la identidad de la empresa. Un inversionista de VC (idealmente) no busca controlar dicha empresa. Este toma una participación accionaria considerable pero minoritaria con el objetivo de conseguir una alta rentabilidad en el futuro. El dinero invertido sirve para financiar las operaciones, en lugar de ir a los propietarios, como se vería en el caso de un M&A. En general, los fundadores y el equipo ejecutivo seguirán dirigiendo el curso de la empresa.

A pesar de que cada práctica tiene objetivos diferentes, a la hora de negociar hay ciertas herramientas de la práctica del M&A que vale la pena tener en consideración cuando estamos frente a una transacción de VC. Cuando entran nuevos socios en las start-ups, el acuerdo de inversión regula el régimen de responsabilidad de los socios existentes. Esto trae a la negociación la importancia de las declaraciones y garantías (R&W). A diferencia de las operaciones de M&A, las R&W de un VC no las suelen otorgar todos los accionistas, o gran parte de ellos, sino únicamente los socios fundadores (o la propia sociedad), dado que son ellos los encargados de administrar la empresa y han diseñado su plan de negocio. Otro aspecto importante de negociación es el reparto de dividendos. Durante los primeros años las start-ups no reparten dividendos, por lo que la forma de obtener rentabilidad por parte de los accionistas es a través de la venta de sus acciones. Lo anterior, hace necesaria la negociación, en cada ronda, de la regulación de las restricciones a la transferencia pactadas entre los accionistas. Por último, otra negociación tradicional de un M&A es la de exigir a los vendedores el compromiso de no competencia y no contratación. Estas obligaciones, en el caso de un VC, no suelen negociarse respecto de los inversionistas, pero es perfectamente posible que se les exija a los fundadores de la start-up.

De esta forma, en cada transacción de VC, podemos ver herramientas y técnicas de negociación propias de un M&A que son aplicables y, en muchos casos necesarios, a la hora de iniciar una ronda de financiamiento.



Practice Area News

3er VC Latam Summit. Por tercera vez, Carey fue sponsor del VC Latam Summit organizado en Miami por asociaciones de venture capital y private equity de 10 países, uno más que en su versión anterior. El evento, realizado recientemente, reunió a los actores más importantes de estas áreas, tanto de América Latina, como de Miami, para hablar sobre oportunidades de inversión.

In the Firm

• **Seis socias de Carey son incluidas en la primera guía de mujeres de DF.** Las socias Jessica Power, Lorena Pavic, Francisca Corti, Patricia Silberman, Alejandra Daroch y Mónica Pérez fueron incluidas en la iniciativa de Diario Financiero, "Mujeres en acción: Guía de fuentes", la cual buscar visibilizar el aporte femenino de profesionales y expertas.

• **Carey es reconocido en el ranking de propiedad intelectual.** Managing Intellectual Property, una de las publicaciones legales más importantes en el área, reconoció a Carey como la Firma del Año en Propiedad Intelectual.

Managing IP

REVIEWS LEGAL INDUSTRY