

MUNDO FINANZAS



MAURICIO OLAYA
Socio principal y director del área
de Derecho Corporativo y M&A
del estudio Muñiz*

OJO CON LOS MANDATOS DE VENTA

La intervención de un banco de inversión en la venta de una empresa también debe ser analizada al detalle, para evitar posibles conflictos de interés.

●●Debo reconocer lo útil que resulta la participación de un banco de inversión en la venta de una empresa. No solo identificando potenciales compradores, atrayéndolos y despertándoles apetito competitivo, sino también por el rol que asumen como conductores del proceso y permanentes impulsores del mismo, marcándole el ritmo a las partes y liderando el suministro de información entre ellas.

●●Dicho esto, sugerimos tener en cuenta lo siguiente, al momento de evaluar la suscripción de un mandato de venta con algún banco:

●●Encarguen su revisión al asesor legal que fue designado para asistirlos en la

transacción. En ocasiones, los clientes buscan al abogado luego de haber suscrito el mandato y son conscientes de ciertos temas cuando ya es tarde para modificarlos.

●●Designen ustedes a su asesor legal. Considero conveniente que estos actores claves en el proceso de venta (asesor legal y banquero) no se deban, el uno al otro, su contratación. Llevo años participando en estos procesos y puedo asegurarles que no siempre los intereses están completamente alineados. A manera de ejemplo, es usual que los mandatos tengan casi el 100% del honorario a éxito traducido en un porcentaje sobre el valor de la empresa, pero este

monto no se afecta según como haya quedado el resto de condiciones del contrato. La tutela de esto, en beneficio exclusivo del cliente, debe corresponder al asesor legal.

●●Verifique cuál es el plazo máximo del mandato y su 'cola'. En ocasiones, los mandatos no tienen fecha de término y pueden extenderse indefinidamente. Puede ocurrir que, concluido un proceso de venta fallido, ustedes puedan asumir que se terminó el mandato, pero no necesariamente es así. El tema se vuelve delicado si existiera una cláusula, usual en los mandatos, denominada 'tale' (cola, en español), que implica que durante cierto plazo, concluido el mandato,

el banquero tiene derecho a percibir el honorario de éxito, aun si se vende el activo sin su participación.

●●Consulte por conflictos de interés. Así como a los asesores legales nos consultan si tenemos conflicto de interés para asesorar en la venta, de forma similar debe verificarse que el banco de inversión no tenga relaciones sostenidas como asesor de los potenciales compradores del activo. Tengan a su lado a asesores que se deban íntegramente a ustedes.

* Es abogado por la Pontificia Universidad Católica.

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

AURORA GRUPO INMOBILIARIO



El proyecto Malecón Moore, en Miraflores, se financiará con parte del Fondo 2 que Quest Capital acaba de introducir en el mercado peruano.

Quest Capital aterriza con un nuevo fondo en el Perú

Inmobiliario. El fondo de inversión chileno repetirá el plato con Aurora Grupo Inmobiliario. Invertirá hasta en seis nuevos proyectos de viviendas.

ÉLIDA VEGACÓRDOVA

Con su primer fondo de inversión en plena etapa de desarrollo y distribuido en cuatro proyectos, Quest Capital acaba de lan-

zar su segundo fondo inmobiliario en nuestro país y, nuevamente, trabajará con Aurora Grupo Inmobiliario.

Tal como adelanta a **Día 1** Nicolás Sorensen, socio de la administradora de fondos de inversión privados para el desarrollo de proyectos

inmobiliarios de Quest Capital, el capital del segundo fondo asciende a US\$12 millones y espera ser desembolsado entre cinco o seis nuevos proyectos de viviendas que lanzará su socia peruana.

“Lo lanzamos recién en setiembre. Hace solo unos días estuvimos en Lima para el lanzamiento. Y aunque el primer fondo está en una etapa de pleno desarrollo, con el avance hasta la fecha estamos contentos y creemos que debemos mantener

un ritmo similar si queremos que sean experiencias exitosas”, afirma.

PRIMEROS PASOS

Según han informado desde Aurora, con el aporte de US\$4 millones que harán de su lado, el capital final del segundo fondo ascenderá a US\$16 millones. Y las primeras inversiones se materializarán en los proyectos Malecón Moore y Sucre 216, ambos en Miraflores.

Además, dentro de poco concretarán la compra de

dos terrenos que se traducirán, a futuro, en nuevos proyectos para su portafolio.

El primero se ubicará en la calle Alcanfores (en una esquina) y el segundo en la avenida Córdova (frente a un parque), los dos en el mismo distrito.

Para Xavier Barrón de Olarte, gerente general de la desarrolladora inmobiliaria, la nueva alianza entre Aurora y Quest Capital se ha concretado gracias a las tasas de rendimiento anual de entre 18% y 20% que está generando el primer fondo, por lo que gracias a esos resultados, “ha sido posible levantar un segundo fondo en tiempo récord”, afirma.

FUTURO POSITIVO

Presentes en el Perú desde julio del año pasado, la vigencia del segundo fondo de Quest Capital—a decir de Sorensen— será de cuatro años, y seguirán buscando oportunidades para profundizar su relación con el Perú.

“El mercado inmobiliario peruano nos parece atractivo por la demanda creciente por viviendas, y por la forma en que se estructuran los negocios inmobiliarios en términos de financiamiento, las exigencias de preventas, la existencia de bancos promotores y otras características que protegen y generan incentivos para los inversionistas”, añade.

Y aunque para el ejecutivo nuestro mercado tiene un alto potencial de crecimiento, todavía no es razón suficiente para que se animen a lanzar un fondo local. “Es algo que tendríamos que evaluar con mayor profundidad. Quizá una asociación con algún actor peruano proveniente del mundo de las inversiones podría acelerar el proceso. Quizá [con] una SAFI local”, anota.

Sobre el interés que podría despertar en Quest Capital, los fideicomisos de titulización para inversión en renta de bienes raíces (Fibra) y los fondos de inversión en renta de bienes inmuebles (Firbi), Sorensen asegura que “por el momento” tampoco están en su radar.

En detalle

La alianza Quest Capital y Aurora

●●Actualmente, Quest Capital cuenta con siete fondos bajo su administración, con siete socios gestores inmobiliarios y más de 30 proyectos, que totalizan inversiones por US\$300 millones en Chile y el Perú.

●●Con el Fondo 1 de Quest Capital, Aurora financió sus proyectos Malecón Francia, La Paz 742, Paseo Parque Graña y Malecón Ferré.

●●El capital total del Fondo 1 fue de US\$13 millones, US\$8 millones de Quest Capital y US\$5 millones de Aurora.

“Combinar la experiencia de un actor local como Aurora, junto con la de Quest Capital, ha sido una fórmula que creemos traerá resultados exitosos”.

Nicolás Sorensen
Socio de Quest Capital

