

<http://refor.economistas.es>

<https://twitter.com/reforcge>

Enlace noticia original:

**“Buying Insolvent UK Companies Post COVID: Ten Top Tips For PE Investors”**

<https://www.jdsupra.com/legalnews/buying-insolvent-uk-companies-post-3705620/>

Traducción (aproximativa):

**La compra de empresas insolventes del Reino Unido tras COVID: diez consejos principales para inversores de capital privado.**

*Comprar a un titular de cargos de insolvencia, como un administrador o liquidador, es significativamente diferente de una venta solvente. **Aquí destacamos las diez puntos principales que los inversores deben tener en cuenta en una venta de riesgo.***

Muchos inversores, incluidas las empresas de capital privado (PE), esperan con gran expectación para ver cómo responderá la economía del Reino Unido, que actualmente depende del apoyo gubernamental relacionado con COVID-19, una vez que se retire el estímulo. Se espera un aumento en las insolvencias de empresas del Reino Unido, creando oportunidades para que los inversores inteligentes adquieran negocios a precios de regateo.

### **1. Advertencia al comprador (Buyers Beware)**

En una venta insolvente, el titular de cargos de insolvencias no proporcionará ninguna representación, garantía, garantía de título o convenio de título, por lo que un comprador no podrá recurrir al titular de cargos de insolvencias por daños y perjuicios cuando las declaraciones o garantías sean falsas o cuando haya algún defecto en el título. El riesgo comercial recae directamente en el comprador y, en última instancia, en sus LP (Limited Partnership) (parecido a los socios en sociedades limitadas).

### **2. Diligencia debida (Due Diligence)**

A pesar de la limitación de la diligencia debida por los SPAs (acuerdos de compraventa), los compradores siempre deben asegurarse de que la empresa insolvente es propietaria de los activos que pretende vender o que son vitales para su negocio.

### **3. Contraprestación**

La firmeza de cualquier venta por insolvencia es primordial para el titular de cargos de insolvencia y, en consecuencia, la contraprestación diferida u otros métodos complejos para pagar la contraprestación, que podrían ser opciones en una venta solvente (como ganancias, retenciones o fideicomisos), no serán favorecidos por el titular de cargos.

### **4. Licitación de crédito**

Un titular de cargos de insolvencia puede exigir que sus costos y gastos se paguen en efectivo (así como los fondos para cumplir con los acreedores preferenciales y la parte prescrita pagadera a los acreedores no garantizados con cargo a las realizaciones de

cargos flotantes), particularmente cuando no habría activos para pagarlos después de la venta. La adquisición de una oferta de crédito, no está completamente libre de efectivo.

#### **5. Cesión de contratos y arrendamientos**

Cuando los activos clave incluyen contratos, como acuerdos con clientes o proveedores, estos pueden requerir el consentimiento de un tercero para ser asignados o novados al comprador. Se debe incluir una redacción adicional de garantía en cualquier SPA para garantizar que el titular de los cargos de insolvencia brinde asistencia razonable para respaldar las transferencias y rescindirá los contratos que no puedan asignarse o novarse.

#### **6. Exclusión de responsabilidad personal**

Los titulares de cargos concursales se esforzarán por excluir la responsabilidad personal y destacar su condición de agentes, absolviéndose a sí mismos, a su empresa y a sus empleados de cualquier responsabilidad relacionada con el SPA.

#### **7. Obligaciones continuas**

Cuando se vendan todo el negocio y los activos, incluidos los libros y registros de la entidad insolvente, el SPA incluirá la obligación del comprador de conservar dichos libros y registros y permitir que los titulares de la oficina de insolvencia accedan a los mismos para completar las declaraciones de impuestos y otras declaraciones durante el período de insolvencia.

#### **8. Empleo**

En caso de que haya procesos de despidos para reducir el personal, el comprador querrá asegurarse de que las responsabilidades relacionadas con los pagos por despido u otras indemnizaciones por despido no se transfieran al comprador en ninguna venta del negocio.

#### **9. Cláusula contra la vergüenza (Anti-Embarrassment Clause)**

Las cláusulas anti-vergüenza, brindan protección al titular de la oficina de insolvencia, crean riesgo e incertidumbre para los compradores. En última instancia, cuando el titular de la oficina de insolvencia no se siente cómodo con la valoración del negocio y la contraprestación recibida, podría decirse que no debería vender el negocio en absoluto.

#### **10. Normativa Pre-pack (Regulations)**

Las nuevas regulaciones de pre-pack del Reino Unido ahora requieren la aprobación del acreedor o un informe de un evaluador independiente antes de cualquier disposición sustancial a una parte relacionada por parte de un administrador dentro de las ocho semanas posteriores al inicio de una administración. Los inversores, en particular aquellos que son accionistas, directores u otras partes con una conexión significativa con la empresa insolvente y que podrían considerarse partes vinculadas, deben tener en cuenta el tiempo y el costo de obtener un informe de evaluador independiente.

Con esos diez consejos principales en mente, los compradores PE deben ser conscientes de los riesgos y las diferencias entre contratar con una entidad solvente o insolvente en el Reino Unido ya que habrá pocos recursos y ningún reembolso (o, al menos, ninguna protección de precios) en el caso de este último. De este modo, protegiéndose al máximo en estas nuevas circunstancias mientras desarrollan nuevos negocios.