

T-MEC ¿TENEMOS ALGO QUÉ CELEBRAR?

Forbes

MÉXICO

**LA BMV
DESPUÉS DE
LA PANDEMIA**

Los retos del
nuevo presidente,
Marcos Martínez
Gavica

JULIO / AGOSTO • 2020

**ESPECIAL
CFO**

Cuando la
liquidez es
prioridad

COX ENERGY AMÉRICA LA ENERGÍA RENOVABLE MÁS COTIZADA

ENRIQUE RIQUELME

PRESIDENTE DE COX
ENERGY, LA PRIMERA
COMPAÑÍA PÚBLICA
DE ENERGÍA SOLAR
EN AMÉRICA LATINA

¿CÓMO DIRIGIR
SIEMENS DESDE CASA?
EL NUEVO CEO GLOBAL,
ROLAND BUSCH,
TIENE LA RESPUESTA

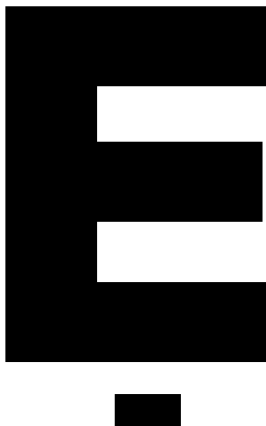


POR JOSÉ ROBERTO ARTEAGA

ES HORA DE NEGOCIAR FRENTE A LA PANDEMIA FINANCIERA

LOS ABOGADOS DESEMPEÑAN UN PAPEL CLAVE COMO PROFESIONISTAS PARA ENFRENTAR LO QUE ELLOS MISMOS HAN LLAMADO “LA PANDEMIA FINANCIERA”, LA CUAL SE ESPARCE POR TODO EL MUNDO Y MARCA EL MOMENTO DE NEGOCIAR O SUCUMBIR FRENTE A LA FALTA DE LIQUIDEZ.





El oxígeno para las empresas podría agotarse en cualquier momento. El tiempo es clave para negociar las deudas y compromisos financieros con el fin de garantizar la permanencia de las compañías tras la actual pandemia de coronavirus (SARS Cov-2).

“Estamos viviendo una situación sin precedentes. Generalmente, las crisis que nos han tocado vivir son crisis focalizadas. La última de ellas fue en 2008, por el sobreendeudamiento hipotecario en

Estados Unidos; y, antes, tuvimos crisis cambiarias [...] pero es la primera vez que tenemos una crisis que rompe todas las cadenas económicas”, asegura Michelle Nader, socio de la firma legal Nader, Hayaux & Goebel (NHG).

Desde el primer brote de Covid-19 (enfermedad causada por el nuevo coronavirus), registrado el 31 de diciembre de 2019, en Wuhan, China, los profesionales del Derecho hicieron su aparición en la discusión pública, para hablar de la salud financiera de las compañías.

El deber de las firmas es preservar y proteger la vida de sus colaboradores. Por ello, los abogados buscan estar cerca de sus clientes, para que las compañías no se vuelvan una víctima más de la pandemia, por las repercusiones negativas en la economía.

LOS MEJORES CASOS

EN ESTE INFORME, PRESENTAMOS ALGUNOS DE LOS CASOS MÁS RELEVANTES DE LOS MEJORES DESPACHOS DE ABOGADOS CON PRESENCIA EN MÉXICO

Baker McKenzie

Vitro
Valor del Asunto (VA): 1,500 MDD
Estatus: En proceso

Baker McKenzie fungió como conciliador de bancarrota por el Instituto Federal de Especialistas en Bancarrota, durante el procedimiento de quiebra de la firma Vitro, con una deuda aproximada de 1.5 miles de millones de dólares. En dicho acuerdo, aprobado por el Tribunal Federal, se acordó la reestructuración de la empresa.

Baker McKenzie

Ficrea
VA: 300 MDD
Estatus: En proceso

Actuó como fideicomisario de bancarrota por el Instituto Federal de Especialistas en Bancarrota, durante el procedimiento de bancarrota de Ficrea, con una deuda de 300 MDD. Hasta ahora, los acreedores han recuperado casi el 30% de la deuda y aún tienen la posibilidad de recuperar más.

Nader, Hayaux and Goebel

HSBC México
VA: 180 MDD
Estatus: Concluido en 2019

NHG asesoró a HSBC México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC, en la emisión de obligaciones subordinadas de capital, no preferentes y no convertibles en acciones por un monto de 180 MDD para el fortalecimiento de su estructura de capital, previa autorización de Banco de México. Las obligaciones subordinadas fueron suscritas por HSBC Holdings plc., una entidad afiliada de HSBC México.

Nader, Hayaux and Goebel

HSBC México
VA: 1,000 MDP
Estatus: Concluido en 2019

NHG asesoró a HSBC México en el otorgamiento de un financiamiento respaldado por activos, en favor la compañía mexicana AB&C Leasing de México, por la cantidad de 1,000 MDP. El pago del financiamiento se encuentra respaldado por los derechos de cobro derivados de los préstamos y arrendamientos elegibles otorgados por AB&C Leasing de México a sus clientes, los cuales fueron aportados a un fideicomiso (como acreditado del financiamiento), en el cual HSBC México actúa con el carácter de fideicomisario o beneficiario en primer lugar.



El gobierno mexicano ha optado por no incentivar la economía del país a través de la entrega de apoyos o estímulos a las empresas, como sí ha sucedido en Estados Unidos, mientras que la contratación de deuda pública es una opción poco viable para la actual administración federal.

“Cada empresa tiene que ver su nivel de riesgo y analizar si puede mantener su plantilla de colaboradores, su nivel de operación, mantenimiento y negociación con proveedores para conservar un estado financiero en donde corra el dinero”, asegura Alberto Saavedra, socio de Santamarina y Steta.

Si el saldo es negativo para algunas compañías, las organizaciones deben optar por otras soluciones en el sistema financiero, bancario o bursátil, por ejemplo, para intentar sobrevivir o buscar la protección de algunos procedimientos, como lo son la reestructura y la quiebra.

DESPIDOS

El primer reto de las empresas fue asumir la suspensión inmediata de las actividades no esenciales en México, lo que trajo una discusión sobre el cambio en la relación laboral o su suspensión.

Las empresas han iniciado despidos de personal, lo

que también ha sido asumido como un reto para los profesionales del Derecho Laboral, pues existen protecciones hacia grupos vulnerables que podrían verse afectados.

La reducción de jornadas de trabajo también se han visto relacionadas con el recorte de los salarios. Además, el trabajo en casa tiene una “regulación muy pobre”, que requiere de reglas y convenios para proveer servicios o mobiliario a fin de atender a los colaboradores, así como nuevas consideraciones de lo que pueden ser los riesgos de trabajo.

“Lo único que no es negociable en materia laboral son el salario mínimo, los 15 días de aguinaldo y todas las prestaciones que, como mínimo, debemos resguardar. Salvo eso, lo demás es negociable”, dice Juan Carlos de la Vega.

Los acuerdos serán los mejores instrumentos para evitar largos procesos legales y no dejar de operar en la contingencia. “El respeto al Estado de derecho es uno de los principios que tenemos que observar”, dice el socio director de la firma Santamarina y Steta.



Bello, Gallardo, Bonequi y García, S.C. (BGBG)

Tele Fácil
VA: 477 MDD
Estatus: En proceso

Asesoría en materia regulatoria de telecomunicaciones a la empresa Tele Fácil para un arbitraje internacional bajo el TLCAN. El asunto del arbitraje es un tema de interconexión resuelto por el Instituto Federal de Telecomunicaciones. Éste es el tercer arbitraje que México ha tenido en materia de telecomunicaciones y el primero bajo el TLCAN. El monto del reclamo es de 477 MDD.

Bello, Gallardo, Bonequi y García, S.C. (BGBG)

Deutsche Bank Mexico
VA: Por determinarse
Estatus: En proceso

Asesoramiento a Deutsche Bank (DB) en asuntos regulatorios bancarios, incluidos su proceso de venta en México, la implementación de disposiciones contra el lavado de dinero y el cumplimiento regulatorio ante las autoridades financieras mexicanas (Comisión Nacional de Banca y Valores). Adicionalmente, BGBG apoya de modo directo al Departamento Legal de DB en México.

Bufete Robles Miaja

Grupo GICSA
VA: 12,500 MDP
Fecha: Concluido en 2019

Asesoró a Grupo GICSA en el proceso de financiamiento que se materializó en la emisión de Senior Secured Notes a través de un fideicomiso con Banco Actinver. Los valores se colocaron en mercados internacionales y, posteriormente, se listaron en el Mercado de Valores de Irlanda. El financiamiento incluye también un crédito quirografario por aproximadamente 2,250 MDP, y la emisión de otros instrumentos por aproximadamente 2,300 MDP por parte de un fideicomiso irrevocable distinto, creado por GICSA y sus afiliadas.

EC Legal Rubio Villegas

Alamos Gold Inc
VA: 800 MDD
Estatus: Concluido en 2019

El área de Minería de la firma realizó todas las gestiones para concretar la renovación de un acuerdo de crédito a favor de la compañía canadiense Alamos Gold Inc., por parte de The Bank of Nova Scotia, con el cual se logró el financiamiento de la mina Mulatos, ubicada en Sonora, una de las 10 productoras de oro más grandes de México.

Una opción de la que las empresas pueden echar mano es la mediación para solucionar conflictos o litigios, así como el arbitraje, que consiste en poner casos a consideración de un arbitro legal privado para llegar a acuerdos y no acabar en tribunales. “El arbitraje se puede llevar muy bien de forma remota”, asegura Javier Navarro, coordinador del área de Controversias en Baker Mckenzie.

Los abogados coinciden en que siempre será mejor lograr una negociación antes que llegar a un concurso mercantil, ya que se pueden establecer convenios entre deudores y acreedores que permitan la operación de las empresas sin la intervención de la autoridad.

Cada empresa tiene diversas afectaciones de acuerdo con el sector económico al que pertenece. Las afectaciones de las empresas se verán reflejadas en el corto, mediano y largo plazo, ya que la crisis económica traerá diferentes escenarios para llevar a cabo negociaciones en términos financieros y laborales.

Actualmente, las empresas deben iniciar un análisis sobre el impacto en sus corporativos en términos financieros y mirar las afectaciones en la relación laboral con sus colaboradores. “Hay que tratar de conservar, en la medida de lo posible, el empleo para todos los trabajadores”, dice Alberto Balderas, socio del despacho Jáuregui y Del Valle.

QUIEBRAS

Realizar una revisión de los compromisos financieros y una negociación con los acreedores son dos pasos fundamentales para evitar que los vencimientos comiencen a agobiar a las empresas y evitar caer en incumplimientos.

Sin embargo, los equipos financieros y de abogados acudirán a procesos de reestructura para salvar la integridad de las empresas. Procedimientos de quiebra y suspensión de pagos son parte del escenario corporativo actual.

El concurso mercantil es un procedimiento que salvaguarda los intereses de las firmas. “El concurso mercantil no es algo negativo para una empresa, sino que



puede ser un [buen] instrumento para poner en orden sus deudas y reestructurarlas con un nuevo plan de negocios y con una nueva visión a futuro para generar flujos y ventas”, dice Federico De Noriega, socio del despacho legal Hogan Lovells.

Desde que se publicó la Ley de Concursos Mercantiles en México, el 12 de mayo de 2000, se han llevado a cabo 778 procesos de este tipo en el país; mientras que, en Nueva York, Estados Unidos, que ocupa el noveno lugar en cuanto a concursos mercantiles dentro del vecino país del norte, ha recibido (en los que va del año) más de 5,000 asuntos, de un promedio de 20,000 al año.

Los beneficios que se obtienen a través del concurso

mercantil son de tipo patrimonial y legal. Por ejemplo, si las autoridades fiscales iban a ejecutar un proceso contra una empresa, éste se suspende durante el concurso.

El objetivo es que los acreedores y los deudores puedan llegar a un acuerdo favorable para las dos partes, en un plazo que puede ser mayor a un año o más en las etapas iniciales del proceso concursal ante el Instituto Federal de Especialistas de Concursos Mercantiles (Ifecom).

Si el concurso mercantil “no es una solución, al menos es una alternativa”, comenta Carlos Olvera, de la firma Santamarina y Steta.

El concurso mercantil puede ser solicitado tanto por el acreedor, como por el deudor. Cuando las deudas de más de

EC Legal Rubio Villegas

GoGold Resources Inc

VA: 1,400 MDD

Estatus: Concluido en 2019

Llevó a cabo un *due diligence* y emitió varias opiniones legales del proyecto minero Los Ricos, ubicado en Jalisco, compuesto por 29 concesiones mineras, con una extensión total de 22,000 hectáreas. A partir de los resultados de dichas gestiones legales, la empresa concluyó la adquisición de la propiedad, en cuya operación también se participó generando los instrumentos legales correspondientes, a fin de garantizar la seguridad jurídica de esta adquisición.

48

Hogian Lovells

Organización de transporte
(confidencial)

VA: 2,000 MDD

Estatus: En proceso

Esta firma representa a uno de los más importantes transportistas de gas de Norteamérica en tres arbitrajes LCIA y sus subsecuentes negociaciones para llegar a una transacción. Algunos de estos arbitrajes permanecen pendientes de resolución. La contraparte es una empresa estatal de Latinoamérica que intenta anular las cláusulas de fuerza mayor y requerir el reembolso de los cargos fijos por capacidad. El demandante reclamó más de 2,600 MDD.

Greenberg Traurig, S.C.

Mexico Infrastructure Partners

VA: 1,000 MDD

Estatus: Concluido en febrero de 2020

Representación de Mexico Infrastructure Partners (quien es, actualmente, el administrador de fondos de capital privado en los sectores de infraestructura y energía más grande de Mexico) en la adquisición de diversos proyectos para sus plataformas de infraestructura social, telecomunicaciones y transporte a través de dos fondos que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. Los activos objeto de la operación tienen un valor aproximado superior a los 1,000 MDD.

30 días del comerciante representen el 35% de sus pasivos.

“Creemos que sí va a haber varios concursos mercantiles y [esto] no hay que verlo con un estigma negativo”, afirma Fernando Pérez-Correa, quien es socio de la firma Solcargos.

Los tiempos son parte esencial en las negociaciones con los acreedores financieros y los proveedores.

“No hay justificación para esperar, ya que el recurso más preciado es la liquidez”, dice el abogado.

Las empresas enfrentan una problemática única en la historia moderna. Las formas de operar y subsistir como negocios ha llevado a los abogados a plantearse el entendimiento de nuevas regulaciones emergentes. “Las empresas están teniendo problemas en la relación con

proveedores, con [todo] lo que debe establecer relaciones de largo plazo y, por ello, es muy importante que se conserve adecuadamente la serenidad, a pesar de las dificultades para operar después de la pandemia”, comenta Vicente Corta, socio del despacho de abogados White & Case.

Los abogados enfrentan ahora el enorme reto de comprender una nueva realidad en medio de la incertidumbre, para lograr que las empresas sobrevivan a la pandemia financiera. “Estos tres meses han sido [para los abogados] una verdadera universidad”, dice Michelle Nader. **1**

Jauregui Del Valle

FINSA CKD I / Walton CKD

VA: 841 MDD

Estatus: Concluido en 2019

Asesoría a FINSA CKD I y Walton CKD en la venta de un gran portafolios industrial denominado Titan a Fibra Uno. Esta transacción representó un gran reto, dada la compleja estructura tanto de FINSA CKD I, como de Walton CKD. La firma asesoró en la estructura de venta, en el análisis fiscal de la transacción y en la documentación fiscal requerida para la operación de dicha venta.

COMAD

CALLISON RTKL

VA: Confidencial.

Estatus: Primer trimestre de 2020

COMAD asesoró legalmente a Callison RTKL Mexico (parte de la familia de compañías Arcadis) durante la negociación del contrato para el diseño de la Terminal 2 del Aeropuerto de Guadalajara (el tercer puerto aéreo más importante de todo el país), en lo que será una de las inversiones más relevantes en el sector aeroportuario privado en Mexico en los próximos años. La negociación y el cierre del contrato se realizaron en el primer trimestre del año 2020.

Solcargos Abogados

Sterimed

VA: Confidencial

Estatus: Concluido en 2019

Asesoró a la francesa Sterimed Infection Control en la adquisición del 100% de Especialistas en Esterilización y Envase (EEE), uno de los principales actores en soluciones para la prevención de infecciones. La adquisición forma parte de la estrategia de Sterimed que tiene por objeto expandirse en Latinoamérica.

Santamarina y Steta

Colectividad de pasajeros

VA: Por estimar.

Estatus: En desarrollo

En demanda civil sin precedentes, S+S representa a un grupo de pasajeros contra Aeroméxico, la más grande aerolínea mexicana. Se le reclama un pago por reparación de responsabilidad civil, daño moral y daños punitivos, por accidente en despegue fallido de Durango a la Ciudad de México en julio de 2018.