

PACTO DE ORO

ARCOS DORADOS ADQUIRIÓ 1.562 RESTAURANTES MCDONALD'S EN LATINOAMÉRICA. LA NEGOCIACIÓN TARDÓ MÁS DE UN AÑO E INVOLUCRÓ A 43 FIRMAS LEGALES.

Claudia Durán

Todo se inició cuando la firma de abogados Greenberg & Traurig LLP de Estados Unidos contactó a sus socios latinoamericanos, quienes debían liderar la fase de compra en una de las transacciones más grandes y complejas del 2007.

El reto era enorme: coordinar todos los aspectos de la adquisición de 1.562 restaurantes en Latinoamérica. Los puntos comerciales estaban localizados en Brasil, Puerto Rico, Argentina, México, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Uruguay, Costa Rica, Panamá, Venezuela, Guadalupe, Martinica, Islas Vírgenes, Guayana Francesa, Curazao y Aruba.

El convenio se dividió en dos etapas: una primera de *due diligence* (investigación de propiedades, sociedades, estados financieros, auditorías fiscales, asuntos laborales, normas ambientales, entre otros) y una segunda con el cierre de la venta.

"En todo momento mantuvimos una relación muy cercana de colaboración con todas las partes", destacó Vicente Lines, abogado de Arias & Muñoz.

Cuarenta y tres firmas legales debían contar con una sincronización perfecta en los momentos clave del proceso, de ahí que la coordinación entre todos los despachos involucrados era un gran desafío.

Para lograrlo fue necesario ajustar los horarios de fecha y hora de las conferencias telefónicas en todos los países. En el momento del cierre, la firma del documento final debió concretarse de forma simultánea con todas las partes, en los países de Latinoamérica y en Estados Unidos.

De esta forma, Arcos Dorados se convirtió en el franquiciado maestro de los res-

taurantes McDonald's. Asumió la propiedad de toda la empresa y la operación en el mercado latinoamericano, incluyendo el equipo y los inmuebles.

El acuerdo fue por un plazo de 20 años, sujeto a renovación por diez. Arcos Dorados deberá pagar a la cadena de comidas rápidas un canon del 5% sobre las ventas





Arias & Muñoz, BLP Abogados y Facio & Cañas para Costa Rica; Arias, Fábrega & Fábrega en Panamá e Islas Vírgenes ganaron el premio Transacción del Año 2007 en la categoría de Fusiones & Adquisiciones de la revista inglesa Latin Lawyer.

Precisión

"En una negociación de esta envergadura, todos los países deben actuar en forma completamente sincronizada, como un reloj. Es necesario evitar atrasos en cualquiera de las naciones involucradas, ya que esto afectaría la transacción como un todo.

En este caso pusimos especial atención en caminar todos a un mismo paso, entender documentos legales sumamente complejos para ajustarse a las distintas jurisdicciones y comprender la manera de trabajar de todas las oficinas. Asimismo, nos enfocamos en explicar lo más claramente posible los pasos y requisitos para todas las partes involucradas", Vicente Lines, jurista de Arias & Muñoz.

durante los primeros diez años.

La transacción no incluyó 93 comercios en El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Bahamas, República Do-

minicana, la Isla de San Martín y Surinam.

La negociación duró más de un año y cerró en US\$700 millones. En el financiamiento estuvieron involucradas aproxima-

damente seis instituciones bancarias y participaron bancos como el Deutsche Bank y el Santander.

Todo este interesante convenio valió a las firmas legales protagonistas el premio Transacción del Año 2007 en la categoría de Fusiones & Adquisiciones de la revista inglesa *Latin Lawyer*. En la región algunas de las firmas distinguidas fueron: Arias & Muñoz, BLP Abogados y Facio & Cañas para Costa Rica; Arias, Fábrega & Fábrega en Panamá e Islas Vírgenes.

McDonald's inició la venta de hamburguesas en la región latinoamericana en 1967. Su primer restaurante se abrió en Puerto Rico. Actualmente la firma opera en 28 países de América Latina y el Caribe. ★