

**29/02/2024**

**Seguros en  
operaciones  
de M&A**

## PONENTES

### **Marta Batalla**

Co-Head of Continental  
Europe en Ryan  
Transactional Risk.

### **Roger Gordó**

M&A and Tax  
Underwriter en Tokio  
Marine HCC.

### **Ignacio Moro**

. Director de  
Inversiones de Miura  
Partners

### **María Peña**

Head of Transactional  
Risk Iberia en Marsh  
& McLennan.

Moderador:

### **Bojan**

### **Radovanovic**

Socio  
Corporate/M&A en  
Cases & Lacambra.

## “NO SE PUEDE ESPECULAR CON LA INFORMACIÓN. TE MINA LA CREDIBILIDAD”



### **MANIFESTACIONES Y GARANTÍAS**

Los seguros de manifestaciones y garantías son un instrumento básico para cerrar una transacción de M&A de manera fácil y fluida. Cubren contingencias no identificadas, trasladando esa responsabilidad a una póliza, lo que posibilita una salida limpia del vendedor. Cada vez más, el mercado demanda estos seguros en todo tipo de transacciones. (MB)

### **PLAN DE COMUNICACIÓN**

En un plan de comunicación lo más importante es entender la operación, conocer los motivos y objetivos. Hay que dibujar las oportunidades y los riesgos, anticipar todos los escenarios y planificar bien las acciones. (PZ)

### **COMUNICACIÓN INTERNA**

En un contexto de fusión es vital trabajar el mensaje interno, pensar en la organización y tener empatía a la hora de trasladarlo. El tono de la comunicación tiene que ser coherente con los valores de la empresa. (CS)

### **PLANIFICACIÓN Y FIABILIDAD**

Es fundamental no improvisar en la comunicación, trabajar en equipo, no sobreactuar, ser rápidos y fiables. Lo más importante es no mentir. La confianza de los *stakeholders* no puede ser defraudada. (PZ)

Con el patrocinio de