

Fecha: Mayo de 2006  
 Medio: Anuario Capital & Corporate 2006  
 Sección: Publicidad  
 Página: 254 y 255



## Para encontrar las mejores soluciones a los riesgos de una transacción, no basta con raspar la superficie.

Proteger eficazmente los riesgos de una operación es un factor crítico que puede determinar su éxito o fracaso. Pero, ¿están preparados sus asesores habituales para encontrar la solución que su negocio necesita en materia de riesgos y seguros?

Nuestros expertos en Due Diligence saben exactamente dónde mirar y qué buscar para ofrecer la mejor protección a sus riesgos, sea cual sea su área geográfica o sector de actividad. Más de 1.200 operaciones cerradas con éxito nos avalan.

Diseñamos las mejores soluciones. Llegamos más lejos. Por eso somos líderes mundiales.



# MARSH

### Especialista en riesgos n°1 del mundo

Marsh opera en más de 100 países, diseñando soluciones aseguradoras para clientes de todos los sectores industriales, a la medida de sus riesgos específicos. Nuestro equipo internacional de Private Equity / M&A está formado por más de 150 abogados, consultores, contables, corredores de seguros y expertos en finanzas. Sólo en Europa, hemos colocado el 70% de las pólizas que facilitan las operaciones de M&A: Litigation, W&I, Contaminación Medioambiental... y nuestra capacidad de colocación de riesgos supera ya los 500 millones de euros.

[www.marsh.es](http://www.marsh.es)

Infórmese llamando al 900 841 139



## Fusiones &amp; Adquisiciones

Servicios Profesionales

MARSH

Equipo Marsh  
PEMA de Madrid

Paseo de la Castellana, 216  
28046 Madrid  
Tel.: 91 456 94 00  
Fax: 91 344 91 57

E-mail: marsh.comunicacion@marsh.com  
www.marsh.es

## Estructura

**Fecha de creación:** 1871. En España desde 1970

**Estructura jurídica:** Sociedad Anónima.

**Personas responsables:**

- Rafael Merry del Val. Presidente.
- Aurelio Garzón. Consejero Delegado.

**Equipo de trabajo:**

- Alvaro Milans del Bosch  
Tel: 91.456.85.51  
E-mail: alvaro.milansdelbosch@marsh.com
- Fernando Claro  
Tel: 91.456.84.67  
E-mail: fernando.clarolopez@marsh.com
- Isabel Martín  
Tel: 91.514.43.38  
E-mail: isabel.martinrojas@marsh.com
- María Arocena  
Tel: 91.456.85.07  
E-mail: maria.arocenagaytan@marsh.com
- Antonio Puig  
Tel: 93.494.80.48  
E-mail: antonio.puigarboli@marsh.com
- Olga Gallego  
Tel: 94.428.48.27  
E-mail: olga.gallegopanadero@marsh.com

**Oficinas PEMA (Private Equity / M&A) en el mundo:** 46

- **Europa:** Londres, Birmingham, Manchester, Leeds, Edimburgo, Glasgow, Dublín, París, Bruselas, Amsterdam, Zurich, Milán, Munich, Frankfurt, Hamburgo, Copenhague, Oslo, Estocolmo, Helsinki, Estambul, Tel Aviv.
- **EE.UU. y Canadá:** Atlanta, Boston, Charlotte, Chicago, Costa Mesa, Dallas, Los Angeles, Newport Beach, New York, Philadelphia, Phoenix, Princeton, San Francisco, Stamford, Toronto, Washington DC.
- **Asia y Pacífico:** Beijing, Hong Kong, Mumbai, Seúl, Sydney, Taipei, Tokyo.

**Número de empleados en el mundo:** 30.000; 400 en España

**Número de oficinas en el mundo:** 410 oficinas en más de 100 países.

**Otras oficinas en España:**

**Barcelona**

Av. Diagonal, 545. 08029 Barcelona  
Contacto: Javier Ripol  
Tlf: 93 494 81 00 Fax: 93 419 58 58

**Bilbao**

Máximo Aguirre, 18. 48011 Bilbao  
Contacto: Carlos Chapa  
Tlf: 94 428 48 00 Fax: 94 442 58 44

**Sevilla**

Av. de La Palmera, 19. 41013 Sevilla  
Contacto: Juan de Pablo-Romero  
Tel: 95 429 67 60 Fax: 95 423 53 19

**Pamplona**

Iturrama, 8. 31007 Pamplona  
Contacto: Juan José Aguerrea  
Tel: 94 836 66 02 Fax: 94 827 35 56

MARSH

## Actividad

**Filosofía de la actividad:**

Contribuir al éxito de nuestros clientes a través del valor que genera el equipo de profesionales de PEMA. Marsh Private Equity and M&A (PEMA) es una división de Marsh a nivel mundial especializada en servicios a medida para entidades de Capital Riesgo y empresas en procesos de Fusión o Adquisición, a lo largo de todas las fases de la transacción.

**Servicios y posicionamiento:**

Los servicios de PEMA en cada una de las fases de la operación se centran en el asesoramiento de riesgos y elaboración de Due Diligence antes de la adquisición; el diseño y colocación de soluciones aseguradoras para facilitar transacciones; y la implementación de estrategias para reducir, eliminar o transferir los riesgos que puedan afectar a la inversión una vez concluida la operación. Nuestra posición de líderes mundiales en servicios de consultoría de riesgos y correduría de seguros aporta una inigualable capacidad de negociación en los mercados aseguradores nacionales e internacionales. Entre los aspectos claves que son objeto de análisis, destacamos:

- Identificación y evaluación de los riesgos genéricos y específicos de la empresa.
- Análisis de los riesgos y coberturas presentes y pasados.
- Evaluación de la adecuación de los costes de los Programas de Seguro y estimaciones para las siguientes anualidades.
- Cuantificación de las responsabilidades infraseguradas o sin cobertura.
- Estudio de la siniestralidad incurrida, actual y previsible.
- Diseño e implementación de un nuevo Programa de Seguro.
- Revisión de cláusulas propuestas en el contrato de compraventa, y adecuada cobertura de las responsabilidades que se asuman.

**Productos aseguradores para facilitar transacciones:**

En el proceso de negociación de cualquier transacción pueden surgir desacuerdos en torno a ciertas responsabilidades pasadas o futuras que pueden afectar al buen fin de la operación. Para solucionar estos problemas y facilitar la conclusión satisfactoria de la operación para ambas partes, estudiamos, diseñamos y negociamos la colocación de productos específicos que transfieren estos riesgos al mercado asegurador. Entre ellos destacamos:

- **Garantías y Manifestaciones (W&I).** Sustituye o reduce la constitución de cualquier garantía financiera a favor del comprador, para responder ante posibles incumplimientos o errores en las manifestaciones y garantías ofrecidas por el vendedor en el marco de un contrato de compraventa.
- **Cobertura de Salidas a Bolsa.** Cubre la responsabilidad de los Consejeros, Administradores, empleados, y de la propia empresa, por los errores o falsedades contenidos en el folleto informativo (Prospectus), que debe emitirse y registrarse en la CNMV para cualquier operación de oferta pública de venta o de adquisición de valores negociables.
- **Litigation / Claims Buyout.** Transfiere una reclamación actual o posible -o una cartera de reclamaciones- al mercado asegurador, a cambio de una prima fija.
- **Responsabilidad por Contaminación Medioambiental.** Elimina la incertidumbre sobre posibles reclamaciones futuras por contaminación medioambiental, garantizando las manifestaciones del vendedor contenidas en el contrato de compraventa, e incluyendo cobertura para los costes de limpieza y recuperación del Medioambiente.

**Número de transacciones asesoradas en España en 2005:** 25