

reforzarse ante el crecimiento a dos dígitos experimentado por Blas A. González Abogados.

Zurita Abogados es una boutique de derecho mercantil y civil, con sede en Granada, liderada por Francisco de Paula Zurita, un referente en el derecho concursal andaluz y español y de enorme prestigio en el foro. Zurita, quien dirigirá la nueva sede en la ciudad andaluza como Socio, cuenta con más de 30 años en el ejercicio de la abogacía de los negocios y dilatada y contrastada experiencia en el mundo concursal. Es, además, especialista en materia de responsabilidad de administradores sociales y calificación concursal. Francisco de Paula Zurita cuenta también con una amplia experiencia docente. Es profesor de la Escuela Internacional de Gerencia de Granada y ponente en la Fundación Escuela de Derecho Concursal y Mercantil de la ciudad.

Blas A. González Abogados es una firma pionera en el mercado español en la especialidad de financiación de litigios, asesora en pleitos de especial complejidad, entre los que destaca, por ejemplo, el caso Petersen, derivado de la expropiación de Repsol YPF por el Gobierno de Argentina y en el que desde un Juzgado de lo Mercantil español se reclaman en los tribunales de Nueva York, junto a las mejores firmas norteamericanas, más de \$5.000M, en el que ha pasado a ser el mayor caso de financiación de litigios del mundo. En 2015, el abogado granadino Blas González decidió abandonar Cuatrecasas, donde era Director del área de Propiedad Intelectual, para emprender su andadura en solitario con la creación de un nuevo despacho especializado en derecho de la empresa (C&C N°177).

Blas González ha hecho hincapié en el rigor técnico de su nuevo Socio y su equipo andaluz: *"Zurita es un referente en Mercantil. Tuve la oportunidad de verle en acción cuando ejercía como magistrado y conozco de primera mano su altísimo nivel de autoexigencia y calidad técnica, que ha sabido transmitir a su equipo. Su firma es reconocida como un sello de calidad y excelencia"*. □

Más del 41,4% de las empresas españolas estaría dispuesta a dar entrada a un fondo de private equity, según Tactio

Las empresas españolas están cada vez más abiertas a dar entrada a un fondo de capital riesgo en su capital. Está es una de las principales conclusiones del Tactiómetro 2020, un informe elaborado por la consultora Tactio, que se basa en datos recogidos en una encuesta propia, así como informes de organismos como el Ministerio de Industria, la Fundación para la Innovación (Talento) y la Comisión Europea (Innovación). Según el estudio, antes de la crisis, el 46% de las pymes estaba dispuesta a ceder parte de su capital a un fondo, ya fuera en minoría (12,9%), en mayoría (7,7%) o, incluso, vendiendo la totalidad de la empresa (25%). Según Gabriel Salarich, Director de M&A de Tactio, *"Antes de la crisis sanitaria ya se percibía un cambio lento pero progresivo a favor del private equity, sobre todo debido a experiencias propias o cercanas*

de los empresarios de pymes. El interés de las pymes por esta opción es mayor a medida que desciende el tamaño de las empresas encuestadas probablemente debido a una necesidad de financiación o al deseo de tener un menor riesgo patrimonial". Estos datos demuestran que, tanto antes como durante la crisis, los empresarios de las pymes españolas cuentan cada vez más con el private equity como una opción interesante a contemplar. *"Sin embargo, el papel que juega este tipo de inversores está todavía por descubrir en la mayoría de ellas. El rol de reforzamiento de la posición financiera parece que está claro, pero no parece que lo esté tanto el papel dinamizador de la estrategia de la compañía, el apoyo a la profesionalización de la gestión o el impulso a la mejora de la productividad y de la eficiencia que el capital privado aporta para conseguir los objetivos de crecimiento y rentabilidad deseados. Es necesario, pues, una labor didáctica que debemos de continuar haciendo los asesores con los empresarios"*, indica Salarich.

Las cifras bajaron, sin embargo, en medio de la crisis, cuando el porcentaje se situó en el 41,4%, según el estudio. La crisis del Covid-19 apenas ha influido en la perspectiva de las pymes españolas sobre el private equity, pero ¿motivará la crisis derivada de la pandemia la apertura del capital de muchas compañías de mediano y pequeño tamaño a fondos de inversión? Para Guillermo Giménez, Analista de M&A de Tactio, *"Aunque a muy corto plazo quizá no tanto, ya que las compañías están centradas en pasar la crisis y salir de ella lo mejor posible, sí es probable que en el medio plazo estén más abiertas a la posibilidad de dar entrada a un socio en el capital de las compañías, y los fondos son uno de los actores mejor posicionados en este sentido"*. El Covid-19, como cualquier gran crisis abrirá oportunidades en el mercado. Sin embargo, esta crisis al no tener un precedente de referencia, introduce un multiplicador mucho más potente de incertidumbre tanto para las empresas como para los inversores. *"Las empresas, por la percepción de que el mercado va a ser muy complicado durante la salida de la crisis, se sentirán motivadas a pensar en cómo mejorar su competitividad como elemento diferenciador una vez la posición de liquidez inmediata está asegurada. Para ello deben de ser conscientes que son necesarios una estrategia de desarrollo, un plan de negocio eficaz y una mayor profesionalización de la gestión, todo ello unido a una posición financiera que lo permita. Y que para ello, en muchos casos son necesarios socios que pueden facilitar esta dinamización. El private equity es uno de esos socios que puede ayudar a alcanzar los planes de las pymes. Los inversores, a su vez, por la gran incertidumbre existente, serán mucho más selectivos a la hora de realizar operaciones, todo ello sin perder de vista que este periodo hará aparecer buenas oportunidades"*, afirma Giménez.

En cualquier caso, Tactio estima que a partir del último cuatrimestre del año podremos empezar a constatar una reactivación de operaciones de private equity en lo que a pymes se refiere. Así, es posible que veamos operaciones de compañías o sectores a priori poco atractivos u obsoletos pero que, partiendo de la base sólida que puedan tener, tengan mucho recorrido en el futuro mediante la creación de grupos,

introducción de tecnología u otras mejoras posibles. En lo que toca a operaciones de M&A, orientadas a fusiones y adquisiciones entre inversores de carácter industrial, con o sin la participación del private equity, la segunda oleada del Tactiómetro 2020 mostraba que un 26,4% (contra un 30,4% de la primera oleada) de los encuestados estaba pensando en una operación en este sentido. *“Esto refleja que la inquietud de los empresarios de las pymes españolas por ganar en competitividad y que la alternativa de hacerlo de una manera inorgánica, es relevante. En este caso, a medida que aumenta el tamaño de las empresas, aumenta el interés de las mismas por esta opción. Hasta que no se establezca la situación, habrá un mayor gap entre los precios ofrecidos y las expectativas de precio de los vendedores. Pero, lo que parece probable es que una crisis tan repentina como la actual, aumentará la percepción del riesgo de los empresarios, que estarán probablemente más dispuestos a sacrificar una parte del precio o no estarán tan ligados emocionalmente a las compañías, lo que supondrá un mayor número de operaciones”*, señala Salarich. Por su parte, Giménez recuerda que en los próximos meses podremos distinguir tres tipos de operaciones en el middle market nacional: las operaciones que continúen su curso a pesar del Covid-19, que serán las menos, las que se retomen al recuperar la realidad y las que surjan a causa de la crisis. *“En los dos primeros casos, habrá impacto en los precios, pero si el racional de la operación en cada caso es sólido, las operaciones acabarán materializándose en su mayoría. En ellas, los conceptos de ebitda normalizado o los earn-outs cobrarán aún mayor relevancia. En el tercer caso, pueden surgir operaciones de reestructuraciones o distress, pero también otro tipo de operaciones no muy comunes hasta ahora en España, las del mercado secundario. Si la madurez de las compañías en los fondos es alta, puede ser un momento idóneo para la eclosión de este mercado secundario, tanto con fondos españoles como extranjeros”*, concluye el Analista de Tactio. □

Nace el bufete catalán Legal Jovs

Nueva firma en el mercado legal en Barcelona. Cuatro exabogados de Cuatrecasas, Josep Maria Paret, Ana Soto, Olga Vázquez y María Luisa Osuna, han decidido emprender una aventura conjunta fuera del despacho con la puesta en marcha de Legal Jovs, una boutique legal especializada en litigación que nace con la vocación de asesorar a empresas y colaborar con despachos de abogados de otras especialidades. Legal Jovs aúna su experiencia en el asesoramiento legal y contractual en derecho de los negocios y en las prácticas de derecho penal económico y litigación civil y mercantil.

Licenciado en Derecho por la Universitat de Barcelona, Doctor en Derecho Penal y Diplomado Superior en Criminología,

Paret cuenta con una larga trayectoria en penal económico. Se incorporó a Cuatrecasas en 1991 y comenzó a liderar la práctica de Penal Económico del despacho en Barcelona de 2000 a 2019. Ana Soto ha desarrollado en Cuatrecasas gran parte de su carrera profesional. En 2014, se incorporó a Rebes&Ferrer como Socia del área de Derecho Comercial y Propiedad Industrial e Intelectual, donde ha desarrollado su carrera hasta la fundación del despacho. Además, es árbitro de la Corte Española de la Franquicia (CES). Olga Vázquez ha dedicado toda su carrera a la práctica del derecho penal, ejerciendo tanto en una boutique propia, fundada en 2015, como en Cuatrecasas en calidad de Asociada Sénior hasta esa fecha. Por último, María Luisa Osuna comenzó su carrera hace más de 20 años al incorporarse al departamento de Propiedad Industrial e Intelectual, Medios y Protección de Datos de Cuatrecasas, tras realizar un LLM en McGill University en Derecho Comparado y pasar por la oficina de Borden Elliot en Toronto. □

Juan Velayos sale de Alantra para poner en marcha su propia consultora inmobiliaria

Solo un año después de fichar por la división inmobiliaria de Alantra, Juan Velayos emprende una nueva aventura en solitario. El directivo ha lanzado una nueva consultora a través de la que prestará servicios de asesoramiento y gestión inmobiliaria. La firma, denominada JV20, operará de forma independiente y contará con gran parte del equipo de Velayos en la división de Real Estate de Alantra.

El movimiento se basa en la reorganización de la actividad de gestión de activos inmobiliarios de Alantra que pasa por reforzar algunas líneas y revisar la viabilidad de otras. El proyecto de Velayos se centraba en el lanzamiento de un fondo destinado a inversiones en propiedades inmobiliarias en España, con una clara orientación al mercado de residencias de la tercera edad, un segmento inestable tras el impacto del Covid-19 en este tipo de activos.

JV20, con sede en Barcelona, estará especializada en el asesoramiento, la gestión y la integración en el Consejo de Administración de empresas en el sector inmobiliario principalmente orientada a fondos institucionales. La boutique prestará servicios de gestión de activos, consultoría a inversores y apoyo a proyectos emprendedores. Además, operará en Madrid a través de un equipo presente en la capital.

Velayos cuenta con una larga trayectoria en el mercado de real estate nacional. En 2019 se incorporó a Alantra procedente de Neinor Homes, la promotora de KutxaBank adquirida por Lone Star en 2015, tras cuatro años como CEO del grupo. Antes, fue Socio Responsable de Inmobiliario en PwC, CEO de Renta Corporación y Socio de Uría Menéndez Abogados. □