

ENTREVISTA | **IVÁN DELGADO** SOCIO RESPONSABLE DE PÉREZ-LLORCA EN NUEVA YORK

“Los inversores tendrán en cuenta si se suben o no los impuestos en España”

El abogado asegura que nuestro país goza de muy buena reputación internacional y que los inversores extranjeros están pendientes de cómo se concretan las políticas e incentivos para atraer capital.

Sergio Saiz. Nueva York

“El flujo de inversión internacional hacia España es muy positivo”. Tanto, que hace cuatro años Pérez-Llorca desembarcó con una oficina propia en Nueva York para asesorar en las transacciones que, a través de esta plaza financiera, llegan a nuestro país procedentes de todo el continente americano y las que realizan el camino contrario.

Iván Delgado, socio responsable de la oficina de Pérez-Llorca en la Gran Manzana, da fe de la buena fama de la que goza la economía española. No sólo en Estados Unidos. “Los inversores mexicanos, por ejemplo, están claramente posicionándose en España”, asegura. Hoteles, transporte, construcción... Son muchos los sectores que interesan a los grandes capitales de México, “que buscan otras jurisdicciones más estables” y han encontrado en España una apuesta segura.

El país que dirige Andrés Manuel López Obrador no vive su mejor momento. El fantasma de la recesión planea sobre su economía, a lo que se suma la presión arancelaria impulsada por el presidente estadounidense, Donald Trump. Chile (inmobiliario y alimentación) o Colombia (energía) también se interesan por nuestro país. Delgado no se olvida de Venezuela, aunque matiza que, en este caso, más que inversores industriales, se trata de patrimonios personales que buscan otro tipo de activos. Sea como sea, desde Nueva York se percibe que la geopolítica internacional juega a favor de España.

Sin embargo, también existen desafíos. A corto plazo, el que más preocupa a los inversores es la formación de Gobierno y las políticas que éste impulse. “Es muy importante que no se perjudique a la inversión extranjera”, apunta el socio de Pérez-Llorca. Asegura que los clientes preguntan recurrentemente por la hoja de ruta del próximo Ejecutivo



Un abogado español en la ‘Gran Manzana’

Iván Delgado tenía 40 años cuando abrió la oficina de Pérez-Llorca en Nueva York, en octubre de 2015. Recuerda que la propuesta le llegó de boca del socio director, Pedro Pérez-Llorca y que habló con su esposa un viernes justo antes de Navidad. Pasadas las fiestas, la decisión estaba tomada. Aceptaba el reto y se mudaría a la ‘Gran Manzana’ con su familia. Los preparativos se dilataron un año y, el día antes de viajar, “ni mi mujer ni mis hijos querían venir; hoy, no se quieren marchar de Nueva York”.

INTERNACIONAL



Los inversores mexicanos buscan otras jurisdicciones más estables y están claramente posicionándose en España”



y está convencido de que, a la hora de tomar decisiones sobre qué países incluir en su agenda, “los inversores tendrán en cuenta si se suben o no los impuestos en España”.

Es más, considera que el plano fiscal es determinante a la hora de planificar el movimiento de capitales. Por ejemplo, no hay más que mirar al sector de las *start up* tecnológicas para darse cuenta de que, “a la hora de captar capital, para Madrid es muy complicado competir con Nueva York”. No sólo porque ahí se encuentra el Nasdaq, sino porque para un inversor internacional es más intere-

NASDAQ



En el ámbito de las ‘start up’, a la hora de captar capital, para Madrid es muy complicado competir con Nueva York”



sante desde un punto de vista fiscal apostar por un negocio con sede en Estados Unidos.

De hecho, Iván Delgado hace hincapié en que “España tiene un sector de *star up* tecnológicas infravalorado”, ya que cuando este tipo de compañías alcanzan cierto tamaño, en lugar de mantener su sede en el país, deciden saltar *el charco* y convertirse en sociedades americanas para captar fondos con más facilidad; un movimiento que técnicamente se conoce con el nombre de redomiciliación.

Plaza mundial

Lo que está claro es que, en estos momentos, el flujo de inversiones entre España y América es más intenso que nunca y eso es una oportunidad para los despachos españoles. ¿Tiene sentido abrir oficina en Nueva York? Iván Delgado es rotundo: “Sí”. Para empezar, porque es la plaza mundial por donde pasan todos los negocios.

Es más, incluso a la hora de hablar de centros financieros, reconoce que la conexión con Londres, si bien sigue siendo muy importante, ya no es tan

evidente como antes, y hay inversores que, por ejemplo, saltan de la Gran Manzana a Europa a través de otras jurisdicciones, como Dublín o Bruselas. Y, por qué no, de Madrid.

Además del negocio propiamente dicho, otra ventaja de contar con una sede en Nueva York es el beneficio intangible. Delgado reconoce que es un aliciente que ayuda a la hora de captar talento en el mercado y una fórmula para posicionar la marca del bufete en entornos internacionales, además de acercar la práctica del derecho a mercados como el latinoamericano o el canadiense.

El socio responsable de Pérez-Llorca en Nueva York reconoce que no es fácil desembarcar en un mercado tan competitivo como el estadounidense y que los dos primeros años el 80% del esfuerzo “se ha centrado en dar a conocer la marca en EEUU”, pero los resultados ya se dejan notar, con un aumento directo del trabajo que se hace desde la propia oficina, donde actualmente trabajan cinco personas.

Una sede emblemática

Pérez-Llorca apuesta por ubicar su sedes en edificios emblemáticos. Si en Madrid su cuartel general está en un inmueble diseñado por Rafael de la Hoz, en Nueva York se decantó por el rascacielos Seagram, ubicado en el 375 de Park Avenue y diseñado por el arquitecto alemán Ludwig Mies van der Rohe. Cuenta con 39 pisos repartidos en 157 metros de altura (el despacho está en la última planta). Fue construido entre los años 1954 y 1958 y en él se han inspirado multitud de edificios de oficinas de la propia ciudad estadounidense.

