

ENTREVISTA



Iván Delgado

Socio de Corporate y responsable de la oficina Pérez-Llorca - Nueva York

1. Pérez-Llorca ha abierto recientemente una oficina en Nueva York, de la que usted es Socio Responsable, para asesorar en cuestiones de derecho español. ¿Qué demanda tiene este tipo de asesoramiento en América?

Es un asesoramiento cuya demanda crece cada año. La inversión extranjera en España es cada vez más relevante y muchos de estos inversores, que son de Latinoamérica o de Estados Unidos, requieren asesoramiento en cuestiones de derecho español debido muchas veces a los vehículos de inversión utilizados. Además, debido a la globalización, los clientes son cada vez más exigentes y necesitan sentirse acompañados por la firma que les representa, estar físicamente más cerca. Trabajar en una franja horaria igual o similar facilita mucho la relación con el cliente y enriquece el servicio prestado.

“La inversión extranjera en España es cada vez más relevante, y muchos de los inversores requieren asesoramiento en cuestiones de derecho español”

2. Usted es especialista en fusiones y adquisiciones, así como en operaciones de private equity. A este respecto, según los datos de TTR, Estados Unidos es el país extranjero que más adquisiciones realizó en España en 2015, y también es el país extranjero en el que más adquisiciones realizaron las empresas españolas. ¿Es éste uno de los motivos de que la nueva oficina se emplace en Nueva York?

Sin duda, el creciente volumen de operaciones entre España y

Estados Unidos ha sido un factor importante en nuestra decisión. No obstante, hemos analizado otros factores como la cercanía a Latinoamérica y, por tanto, a nuestros clientes españoles muy presentes en dicha región.

3. Respecto a esta relación transaccional entre las empresas estadounidenses y españolas, y sabiendo que las firmas de private equity estadounidenses son de las más activas, ¿qué previsiones maneja para el año 2016? ¿hay operaciones en marcha?

Tenemos muy buenas expectativas para este año 2016, esperamos que la incertidumbre política en España se solucione cuanto antes y de la mejor forma posible y que afecte lo menos posible a la inversión extranjera.

En cuanto a las operaciones, tenemos varias en marcha, algunas de ellas de americanos invirtiendo en Latinoamérica a través de España y otras de inversores americanos mirando directamente activos en España.

4. Latinoamérica es otro de los puntos de interés de Pérez-Llorca. ¿Qué cree que puede aportar la región a la firma? ¿Y la firma a la región?

Sin duda la apertura de la oficina de Nueva York nos ayuda a reforzar nuestra presencia en el mercado latinoamericano. Asesoramos a los clientes españoles en la región y además atraemos negocio desde Latinoamérica hacia España. Nosotros colaboramos con las mejores firmas independientes en cada jurisdicción. Aunque Pérez-Llorca ha estado siempre presente en la región, estar más cerca de los clientes en

las jurisdicciones en las que invierten y poder acompañarles en sus operaciones, conlleva un plus en la excelencia del servicio que buscamos dar siempre a nuestros clientes.

5. ¿Hay algún país en particular en el que se pretenda priorizar el inicio de la actividad?

Sí, México y Brasil son los más relevantes por tamaño y volumen de inversión. Sin embargo, en los últimos años ha existido mucha inversión española en Colombia, Chile y Perú. Argentina es un país en el que, a pesar de sus dificultades, siempre hemos tenido actividad y más ahora que ha entrado un nuevo Gobierno. Cuba también se ha convertido en un foco interesante de negocio por la apertura hacia EE.UU.

“Cuba se ha convertido en un foco interesante de negocio por la apertura hacia EE.UU.”

6. Como especialista en private equity, y sabiendo que en Latinoamérica únicamente hubo en 2015 un total de 155 operaciones de este tipo, de las cuales 100 se produjeron en Brasil. ¿Cree usted que este segmento de mercado experimentará una evolución en los próximos años en la región?

Sin duda, a pesar de los Juegos Olímpicos, Brasil no pasa actualmente por su mejor momento, ni política ni económicamente, por lo que es muy probable que estos números cambien en los próximos años y las operaciones se repartan de manera más homogénea, ganando mayor presencia otros países de la región como México, Colombia, Chile y Perú.