

De izda a dcha, arriba: RAFAEL AZPITARTE (Socio), RAQUEL GARCÍA ARGUDO (Socia), EMILIO PRIETO (Socio), MAGDALENA BERTRAM (Socia), BORJA DÍAZ GUERRA (Socio).
De izda a dcha, abajo: GABRIEL NADAL (Socio), LETICIA DOMÍNGUEZ (Socia), HUGO ÉCIJA (Presidente Ejecutivo y CEO), PABLO JIMÉNEZ DE PARGA (Socio y Vicepresidente)



→ La expansión de Ecija seguirá pasando, prioritariamente, por Latinoamérica para crecer de la mano de sus clientes, en cuya hoja de ruta está cada vez más presente la internacionalización en la región. Pero la pandemia ha dinamizado también las operaciones de base tecnológica y en sectores vinculados con la innovación y la economía digital, que siempre han estado muy presentes en el ADN del despacho. Más de 50 socios, 20 de ellos en España, componen ya el equipo de Mercantil del bufete, cuya amplia dimensión y crecimiento resultan estratégicos.

“LA ECONOMÍA DIGITAL Y LOS SECTORES RESILIENTES ESTÁN IMPULSANDO CON FUERZA EL M&A ”

El 2020 fue, en general, un ejercicio complejo para la actividad transaccional, ¿cómo están viendo este año?

Sin duda, 2020 fue un ejercicio complejo, con operaciones que quedaron paralizadas o postpuestas con motivo de la crisis sanitaria. Sin embargo, en 2021

hemos apreciado un incremento notable de las operaciones de M&A, sobre todo en sectores resilientes a la pandemia y en los que el despacho tiene una dilatada experiencia y reconocimiento internacional, como son todos los relacionados con la economía digital. En nuestro caso, la di-

mensión de firma ha sido también muy importante. A fecha de hoy, somos 145 socios y más de 700 profesionales, con presencia en 16 países a través de nuestras 27 oficinas propias. Esto ha sido posible gracias a una ambiciosa estrategia de expansión que nos ha llevado a integrar 19

firmas desde 2016. Este crecimiento se ha basado en tres pilares: queremos ser una de las cinco grandes firmas españolas; líderes en Latinoamérica y la gran referencia en la economía digital allí donde estamos presentes. Para conseguirlo, hemos definido una pauta innovadora, probablemente única en el mercado iberoamericano, marcada por un espíritu policéntrico, y basada en un alto grado de autonomía de las firmas locales. Nuestra apuesta de crecimiento pasa prioritariamente por Latinoamérica para crecer de la mano de nuestros clientes, en cuya hoja de ruta está cada vez más presente la internacionalización en la región. Por último, también ha contribuido a nuestro buen ejercicio 2020 el sector en el que, tradicionalmente, hemos sido un referente. Es decir, operaciones de base tecnológica y de sectores vinculados con la innovación, junto a la importante exposición internacional de nuestros clientes.

¿Cómo están viendo la interacción entre empresas españolas y latinoamericanas? ¿La apuesta de sus clientes por la región sigue siendo clara?

Como decíamos, estamos encantados de ofrecer a nuestros clientes, tanto con presencia en la Península Ibérica como en Latam, un “one-stop-shop”. Creemos que es bueno para ellos, pues conocen la forma de trabajar de la firma y nuestro servicio “seamless”. También resulta muy positivo para nosotros por la amplia dimensión de los proyectos que encabezamos. Nuestro plan de crecimiento pasa por reforzar nuestro posicionamiento internacional, pero también nuestros equipos y áreas de práctica. El crecimiento de nuestra práctica de transacciones (que comprende M&A, VC y PE) es estratégico para la firma. Desde que Ecija se constituyó, la hemos robustecido muy sustancialmente, tanto de forma orgánica como con la incorporación de nuevos socios. Actualmente, somos más de 50 socios, 20 de ellos en España, y 150 profesionales en la práctica globalmente y nuestra voluntad es seguir creciendo, tanto en España como fuera del país.

Por tanto, su apuesta de crecimiento seguirá pasando, prioritariamente, por Latinoamérica...

Sin duda. Aspiramos a ser la firma de referencia de muchas compañías que perciben a España como la puerta de entrada natural al mercado ibérico y latino. La dimensión de gran firma hispanoamericana nos da acceso a la posibilidad de ofrecer a nuestros clientes servicios multijurisdiccionales en las diferentes ramas del derecho, incluida la transaccional. Te-

“ La actividad de los CVC se ha intensificado y cada vez hay más start ups con modelos de negocio escalables y potencial de crecimiento para atraer inversión ”

nemos ya presencia directa en 14 países en Latam y nuestro objetivo es cubrir los territorios más relevantes de la región con oficinas propias en los próximos años. En este sentido, estos dos últimos años hemos tomado posición en mercados clave para nosotros como eran Brasil, Ecuador, Argentina y Colombia. Este crecimiento responde al plan estratégico de expansión de la firma, que nos ha llevado a consolidarnos como la firma iberoamericana con mayor presencia en Latam.

Ecija es una firma multidisciplinar y un despacho full-service, ¿hasta qué punto la estrategia de crecimiento pasa por impulsar el área de M&A y Private Equity y VC?

La práctica transaccional es esencial para Ecija, y tenemos un gran apetito por crecer aún más en esa área, tanto en España como en Latam. Para ello, nuestra voluntad es seguir combinando crecimiento inorgánico (mediante la promoción a la sociatura de talento interno) y orgánico (con la integración

de profesionales y despachos). En este plano, somos conscientes de nuestras fortalezas: somos un bufete iberoamericano, de habla española y portuguesa y tenemos claro que éste es nuestro diferencial. Sabemos que en otros mercados como el asiático o el anglosajón nuestra llegada es más compleja, precisamente por ese elemento cultural menos afín. Dicho esto, vamos a acompañar a nuestros clientes estableciendo alianzas como la que firmamos en 2019 con el cuarto bufete más grande de China, Grandall Law, y trabajando con bufetes líderes de cada mercado.

En TMT, economía digital y sector emprendedor, ¿siguen percibiendo un gran apetito comprador por parte del private equity, con grandes reservas de capital (dry powder)?

Es indudable que los fondos cuentan con una gran liquidez lo que, unido a un mercado atractivo en muchos sectores que han salido incluso reforzados de la pandemia, hace pensar que la actividad del private equity durante 2021 será intensa. En cuanto al mercado de turnaround/distressed también tiene claramente una mayor actividad, pero inferior a la esperada. Habremos de estar a la evolución del mercado en los próximos meses -especialmente en los mercados cíclicos-, pero la previsión que la actividad también se incremente.

El arranque de 2021 ha estado marcado por mega-rondas de start ups



De izda a dcha: BORJA DÍAZ GUERRA (Socio), PABLO JIMÉNEZ DE PARGA (Socio y Vicepresidente), HUGO ÉCIJA (Presidente Ejecutivo y CEO), RAFAEL AZPITARTE (Socio), EMILIO PRIETO (Socio), RAQUEL GARCÍA ARGUDO (Socio). Sofá: MAGDALENA BERTRAM (Socio), GABRIEL NADAL (Socio), LETICIA DOMÍNGUEZ (Socio)

tecnológicas como Glovo, Jobandtalent o Wallapop, entre otras... ¿España empieza a despuntar en el nicho de compañías tecnológicas y disruptivas?

Creemos que 2021 será un buen año para las rondas de inversión, aunque no todas podrán ser mega-rondas. La mejor prueba de que las empresas tecnológicas españolas se han convertido en atractivas es que las grandes operaciones en lo que llevamos de 2021 han sido lideradas en

Sin duda, aunque entendemos que, comparado con otros países europeos, es un fenómeno que aún tiene mucho margen de crecimiento. Son muchas las empresas españolas que en estos últimos años han lanzado sus vehículos inversores con un buen resultado, tanto en términos de estrategia como de retorno financiero. Muchas compañías están dando pasos decididos hacia la inversión en VC, bien sea directamente -con sus

Sin duda, España es un país de referencia para los grandes corporates y para sus brazos de CVC. La escala de España, que es una de las principales economías de la Eurozona, así como la calidad de sus empresas, punteras en muchos sectores, y los precios más bajos que en otras jurisdicciones, hacen que la actividad transaccional sea muy atractiva para las grandes multinacionales. Creemos que ese atractivo se mantendrá, y que el futuro próximo seguirá teniendo una inercia muy positiva. Buena prueba de ello son algunas de nuestras operaciones recientes entre las que figuran, por ejemplo, el asesoramiento a The Boeing Company (cotizada en el NYSE) en su primera operación de CVC en España; a la alemana Jenoptik AG (cotizada en la Bolsa de Frankfurt) en sus primeras adquisiciones en España y a Deutsche Boerse AG (también cotizada en Frankfurt) en la ronda de inversión de \$15M en Clarity, la empresa de tecnología financiera. Hemos tenido el privilegio de comenzar asesorando a grandes multinacionales extranjeras como Honeywell, Diageo, Deutsche Boerse, etc. para, con posterioridad, poder aportar también nuestro valor a CVC y VCs nacionales.



De izda a dcha: RAFAEL AZPITARTE (Socio), PABLO JIMÉNEZ DE PARGA (Socio y Vicepresidente), RAQUEL GARCÍA ARGUDO (Socia), MAGDALENA BERTRAM (Socia), HUGO ÉCIJA (Presidente Ejecutivo y CEO), GABRIEL NADAL (Socio), EMILIO PRIETO (Socio), LETICIA DOMÍNGUEZ (Socia), BORJA DÍAZ GUERRA (Socio)

gran parte por fondos estadounidenses o europeos. Estamos asesorando a fondos de venture capital, CVC, aceleradoras y start ups y, sin duda, este segmento está madurando rápidamente. Antes de hacer predicciones de futuro, es necesario destacar que este primer trimestre de 2021 ha sido el de mayor volumen de inversión captado en la historia de España, superando los €1.000M. Con estos datos, y siendo cautos, creemos que el presente ejercicio será un año de crecimiento para este segmento de mercado en España. Los fondos de venture capital siguen liderando las inversiones en start ups, la actividad de los CVC se ha intensificado y cada vez hay más start ups con modelos de negocio escalables y potencial de crecimiento para ser capaces de atraer la inversión.

¿Creen que estamos asistiendo a la consolidación del CVC en nuestro país?

“Somos un bufete iberoamericano, de habla española y portuguesa y tenemos claro que éste es nuestro valor diferencial. Somos conscientes de nuestras fortalezas”

propios vehículos de CVC, diferenciados tanto de las estrategias de I+D-, como de inversiones esporádicas, o a través de fondos gestionados por terceros. El escenario descrito con anterioridad es el mismo que en su momento se dio en países más adelantados que España en el sector del CVC, de modo que lo natural sería que cada vez más empresas tengan sus propios brazos inversores en VC.

España ¿sigue estando en el foco de los grandes corporates internacionales? ¿Están viendo un gran apetito?

En cuanto a los múltiplos de valoración, ¿cómo prevén que evolucionen en un entorno tan favorable para la deuda?

Es realmente difícil de precisar si han alcanzado su límite, pues el precio viene claramente condicionado por una gran liquidez en el mercado y por unos tipos de interés extremadamente bajos, circunstancias que, junto con el efecto subasta en los activos de calidad, incrementan el valor de estos últimos. Una parte importante de la respuesta a si se ha alcanzado el tope en los precios vendrá determinada por la evolución de los tipos de interés durante los próximos meses. En cuanto al entorno favorable para la deuda y cómo está impactando en las estructuras, lo cierto es que el private debt siempre ha estado ahí. La diferencia es su mayor visibilidad y tamaño. En la actualidad hay fondos independientes de private debt, así como brazos de private debt de fondos de private equity. En este sentido, la deuda privada dota de mayor flexibilidad a las estructuras, pues los fondos son claramente especializados, y en el caso de fondos de deuda que son brazos de fondos de private equity, dicha flexibilidad y rapidez en las operaciones es aún más acentuada.

