



Juan Oñate, de Linklaters

CONCURSAL**Linklaters refuerza el área de procesal con Juan Oñate**

S.Saiz. Madrid

Linklaters refuerza su área de procesal en España con la incorporación de Juan Oñate como nuevo asociado senior del departamento. El abogado, procedente de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, se ha incorporado al equipo liderado por el socio Francisco Málaga.

Juan Oñate, licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, cuenta con más de diez años de ejercicio profesional y tiene experiencia en asesoramiento de procedimientos contenciosos, arbitrales y concursales, así como en el área de reestructuraciones. Además, es fundador y presidente del Club Internacional de Abogados Corporativos, asociación formada por letrados de despachos, asesorías, consultoras y entidades financieras.

“Nuestra práctica concursal ha tenido un fuerte crecimiento en los últimos años y se ha convertido en uno de los motores del departamento de derecho procesal en Madrid”, apunta Francisco Málaga.

La firma Coutot Roehrig desembarca en España

Especializada en genealogía en ámbito sucesorio y búsqueda de herederos, el bufete francés, que cuenta con 36 sucursales, inaugura oficina en Barcelona.

Mercedes Serraller. Madrid

Coutot Roehrig, despacho francés especializado en genealogía en ámbito sucesorio y de herederos, abre oficina en Barcelona. Trae un novedoso modelo de despacho, ya que se dedica a la búsqueda de herederos o legatarios, así como de la representación de los herederos en el marco del procedimiento de la sucesión.

Además, Coutot Roehrig presta servicio a bancos en la localización de beneficiarios y herederos, a compañías aseguradoras en la localización de beneficiarios de pólizas, y se encarga de la búsqueda de propietarios de bienes inmuebles, titulares de acciones, participaciones sociales o de beneficiarios de contratos de seguros de vida.



Marco Lamberti, director en España de Coutot Roehrig.

Fundada en París en 1895, la firma cuenta con 36 sucursales, más de 250 empleados y una red internacional de corresponsales que colaboran en exclusiva.

Su principal misión consis-

te en colaborar con abogados, notarios, administradores de bienes, juzgados, compañías de seguros y bancos, en la búsqueda de herederos, verificaciones de transmisiones, y localización de personas en to-

dos aquellos casos donde existe una herencia cuyos herederos no están identificados. Su red de genealogistas y recursos humanos y tecnológicos les proporcionan un ratio de 93% al 95% de éxito en sus búsquedas, aseguran. El grupo abre cada año 5.000 expedientes nuevos en todo el mundo.

Coutot Roehrig operaba en España desde hace 20 años. Está adherida a la Convención de Cooperación Genealogistas-Notarios de 4 de junio de 2008. Son miembro de la Cámara Nacional de Genealogistas (CNG), miembros fundadores de la Unión de Sindicatos de Genealogistas Profesionales (USGP) y firmantes de sus estatutos de calidad.

INCORPORACIÓN**De Castro Morenilla ficha como socio a Jesús Giner**

C. García-León. Madrid

De Castro Morenilla Estudio de Abogados ha incorporado como socio al abogado Jesús Giner, que desde 2009 ejercía como letrado y socio director del Bufete Giner. También es profesor de Derecho Civil en la Universidad de Alcalá de Henares. Anteriormente dirigió el departamento de derecho procesal y arbitraje de Linklaters en España, además de ejercer como codirector del departamento de reestructuraciones e insolvencia en el mismo despacho. Previamente había trabajado seis años como asociado senior en Uría Menéndez.

Licenciado en Derecho en la Universidad Pontificia Comillas-Icade con matrícula de honor y premio extraordinario de licenciatura, su especialidad es el derecho patrimonial, especialmente, derecho de contratos, daños, sociedades y concursal. Además ha tenido especial dedicación en su trayectoria profesional a los sectores financiero, inmobiliario, energético, de capital riesgo y empresas familiares.

De Castro Morenilla, liderado por José Luis de Castro y Pablo Morenilla, es un pequeño bufete con profesionales de mucha experiencia que presta asesoramiento en varias áreas del derecho y en el ámbito procesal, especialmente la interposición de recursos de casación y extraordinario por infracción procesal ante el Tribunal Supremo y recursos de amparo ante el Tribunal Constitucional.

ESTRATEGIA**Vaciero abre oficina en Valladolid**

M.S. Madrid

Vaciero, Economistas y Abogados abre oficina en Valladolid dentro de su proceso de ampliación de mercado fuera de su principal área de negocio, el norte de España, desde su sede de Oviedo.

Vaciero Castilla y León prestará asesoramiento jurídico, fiscal y consultoría, con el mismo enfoque de servicio

multidisciplinar e integral con que ya opera. La nueva oficina contará con cinco profesionales, cuya supervisión correrá a cargo de Ángel Pérez

La nueva sede del bufete, originario de Oviedo, contará con cinco abogados y un socio director

rez como socio director. Pérez tiene más de 23 años de experiencia nacional e internacional en empresas del sector Gran Consumo, en las que ha ocupado puestos de responsabilidad en los ámbitos de Dirección General y Dirección Financiera. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valladolid, es Máster

en Dirección de Empresas por el IESE. Ha trabajado en Cadbury Schweppes y Trebor Bassett, en Londres (Inglaterra); Cadbury Schweppes European Beverages, en Watford (Inglaterra); Orangina Schweppes, en París (Francia), Cadbury Dulciora e Industrias Dulciora, en Valladolid, y Grupo Collosa, en Madrid y Valladolid.

Las transacciones en un entorno de crisis

OPINIÓN**Ignacio de Garnica y Javier Gómez**

En un entorno económico y social, como en el que nos encontramos, las transacciones se configuran como una oportunidad, sin embargo satisfacer las necesidades de las empresas requiere un proceso de transformación. Este proceso no es un tema de actitud, sino de aportar valor diferencial a través de un enfoque integral y un profundo conocimiento sectorial. No es suficiente resolver una cuestión financiera desde un punto de vista económico. La respuesta que las empresas necesitan y demandan, es una solución global que incluye profundizar en otros aspectos, como los regulatorios, operativos, comerciales o tributarios, de forma que los distintos ángulos de

una transacción sean cubiertos por diferentes profesionales que aporten una visión de conjunto y multicompetencial, donde lo importante sea como contribuimos a aportar valor a través de un equipo único e integrado formado por asesores y clientes. En definitiva, los problemas de las empresas abarcan varias disciplinas. Lo que el mercado demanda es una solución global, independiente de los perfiles profesionales que intervienen en el proceso.

Esta necesidad es más acuciante en el actual mundo de las transacciones, donde los procesos de inversión son normalmente competitivos, limitados, más largos y tortuosos (por ejemplo, comprar un negocio en el corsé de un concurso de acreedores), donde el acceso a la financiación y al mercado de deuda se complica, donde los comités de riesgos o de inversión endurecen sus criterios de aprobación, donde la propia desconfianza dificulta el acceso a los equipos directivos o a las compañías en las fa-

ses iniciales de las mismas. Debido a este clima de complejidad, las empresas requieren nuevas perspectivas, en definitiva, una forma de hacer las cosas que les permita identificar un ángulo diferencial y de valor a través de una nueva forma de trabajar con los asesores.

Existe muchos denominadores comunes en las transacciones como: la preocupación por la generación de caja libre y, en consecuencia, la evolución futura de circulante y del Ebitda asociado a la misma, la calidad de los derechos de cobro y el mix de clientes, la evolución de los días de cobro y pago, la eficiencia operativa, el nivel de apalancamiento financiero, la eficiencia en la estructura fiscal y contable, la ausencia de contingencias, la seguridad jurídica de un marco legal y contractual óptimo y adecuado.

Pero tenemos que tener presente que cada operación se rige por sus propias características y que no es posible estandarizar la solución, sino que lo realmente importante es la forma

de conjugar todas estas actuaciones y la capacidad de interactuar entre distintas competencias como un equipo único e integrado. Y esto es lo que el mundo de las transacciones está demandando, muy especialmente, en este entorno, en el que el riesgo al fracaso de la transacción es alto y la competencia elevada.

El fracaso de no cerrar las transacciones, en estos momentos, viene motivado esencialmente por la incertidumbre y falta de confianza en el mercado. Las contingencias, que habitualmente se reflejan en los *due diligence*, ya no son el principal problema, éstas se solucionan o, por lo menos, se pueden mitigar con un apropiado asesoramiento. Los inversores demandan un asesoramiento que aporte un valor acorde con los tiempos para ofrecerles la máxima seguridad jurídica, financiera y operacional en aras de contrarrestar las dificultades propiciadas por este entorno de crisis.

Socios del grupo de transacciones de PwC