

Semana Santa. ¿Alquilar un balcón para las procesiones? Ojo con Hacienda —P3

Legal

III LA LEY

Estrellas emergentes ('up and coming') en M&A según Chambers and Partners

GRANDES OPERACIONES

 <p>Ignacio Cerrato CMS Primer año en la lista</p>	 <p>Javier Hermosilla Clifford Chance Primer año en la lista</p>	 <p>Jorge Martín Sainz Gómez-Acebo & Pombo Tercer año en la lista</p>	 <p>José María López Linklaters Tercer año en la lista</p>	 <p>Pablo Fernández Cortijo Gómez-Acebo & Pombo Primer año en la lista</p>	 <p>Marcos Fernández-Rico Herbert Smith Freehills Primer año en la lista</p>
--	--	---	--	---	--

MERCADO MEDIO

 <p>Jaime Aguilar Andersen Spain Primer año en la lista</p>	 <p>Susana Gómez Badiola EY Abogados Primer año en la lista</p>	 <p>Diego Cruz-Villalón Eversheds Sutherland Quinto año en la lista</p>	 <p>Guillermo Bueno Chevez Ruiz Zamarripa Tercer año en la lista</p>
---	---	---	--

Fuente: directorio Chambers and Partners

BELEN TRINCADO / CINCO DÍAS

La nueva generación en la élite del M&A

Chambers and Partners distingue este año a diez socios y 'counsels' en la categoría 'up and coming' ▶ Se premia la habilidad técnica, el servicio al cliente y la astucia comercial

PATRICIA ESTEBAN MADRID

La abogada de los negocios es un mundo altamente competitivo en el que las firmas luchan cuerpo a cuerpo por arrebatar clientes a la competencia. En esta batalla, ayuda mucho estar bien posicionado en una lista de prestigio y que los profesionales del bufete se coronen como los mejores en su práctica. Hace una semana, Chambers and Partners, uno de los directorios más influyentes en el sector desde hace más de 30 años, publicó la edición 2024 de su guía para Europa. Como si de los Oscar de la abogacía de los negocios se tratase, los oros se repartieron entre las firmas más punteras y sus abogados. Nada nuevo bajo el sol. O sí: algunos profesionales asoman como las nuevas promesas en la élite del M&A (fusiones y adquisiciones, por sus siglas en inglés). Chambers and Partners destaca cada año a los abogados que despuntan en esta área porque empiezan a figurar recurrentemente en operaciones relevantes

del despacho. La categoría, denominada *up and coming*, funciona como un ojeador de estrellas de las negociaciones. Socios y *counsels* experimentados que aún no tienen reputación o posicionamiento pero que comienzan a hacerse un nombre en el mundillo. De hecho, es la categoría previa a las bandas, los podios, que van desde la 1 (la más alta) hasta la 6, en las que se clasifica a bufetes y profesionales en función de su habilidad técnica, el servicio al cliente o la astucia comercial, entre otras virtudes.

El directorio destaca a profesionales que comienzan a figurar recurrentemente en grandes operaciones

Esta categoría suele ser el trampolín al reconocimiento en alguna de las bandas

Aparecer en Chambers es todo un logro para cualquier despacho o abogado. El directorio premia a los mejores. Para ello examina los documentos que envían los bufetes y entrevista a los clientes e, incluso, a los competidores.

La guía de 2024 destaca como estrellas emergentes en fusiones y adquisiciones (M&A) en España a un grupo de diez abogados a los que ha entrevistado **CincoDías**. Ellos son: Ignacio Cerrato (CMS), Javier Hermosilla (Clifford Chance), Jorge Martín Sainz (Gómez-Acebo & Pombo), José María López (Linklaters), Pablo Fernández (Gómez-Acebo & Pombo) y Marcos Fernández-Rico (Herbert Smith Freehills) en grandes operaciones. Y en mercado medio: Jaime Aguilar (Andersen), Susana Gómez (EY Abogados), Diego Cruz-Villalón (Eversheds Sutherland) y Guillermo Bueno (Chevez Ruiz Zamarripa).

El directorio distingue entre grandes operaciones (*high-end capability*) y mercado medio (*mid-market*), dependiendo del montante de las transacciones. La barrera se sitúa en torno a los 50 millones de euros. En esta

—Continúa en P2

2 Legal

En portada

—Viene de P1

edición, ha aumentado el número de profesionales destacados. "Principalmente por el cambio que introdujo el directorio el año pasado en algunas áreas a la hora de incluir contactos de referencia, limitándolos a cinco clientes por abogado, con el objetivo de conseguir más recomendaciones de juniors, counsels y asociados", explica Susana Claudio, directora de Band 1, agencia de comunicación y marketing del sector legal.

Club selecto

Honor, orgullo, alegría y satisfacción son las palabras que más repiten estos profesionales cuando se les pregunta sobre lo que supone para ellos el reconocimiento. Entrar en el selecto club de abogados estrella de M&A es el objetivo de estos profesionales apasionados por las negociaciones.

"Siempre me interesó la práctica de M&A, y se confirmó cuando comencé a trabajar. Me parece que es muy dinámica y que te permite conocer las tripas de negocios en múltiples sectores y con distintas realidades económicas", expresa Guillermo Bueno, socio de *corporate* y M&A en la oficina española del bufete de origen mexicano Chevez Ruiz Zamarripa. La firma le fichó hace dos años para impulsar el área.

"La práctica del M&A es apasionante. Ningún asunto es igual", manifiesta Ignacio Cerrato, socio de esta área en CMS Albiñana & Suárez de Lezo. "Todas las prácticas del derecho tienen ángulos interesantes, pero, en mi opinión, como las negociaciones de un SPA [share purchase agreement, esto es, adquisición de participaciones o acciones] o un SHA [shareholders agreement o acuerdo entre accionistas] no hay nada", afirma el abogado con entusiasmo.

Habilidades

La fascinación por las fusiones y adquisiciones es el denominador común entre estos letrados. Por este motivo les merecen la pena los sacrificios, como echar el resto cuando hay que cerrar un acuerdo. Por otro lado, subrayan los profesionales, es un trabajo en equipo que les permite desarrollar determinadas facetas.

En opinión de Jaime Aguilar, socio de mercantil en Andersen, con las operaciones se gana "empatía, capacidad negociadora y una faceta comercial, *skills* fundamentales en el mundo jurídico actual".

Como expresa Ignacio Cerrato, es necesario "combinar mucho estudio y análisis, y a la vez demostrar mano izquierda, empatía, sosiego, aunque también nervio y empuje. Trabajar con tesón y medir muy bien los tiempos".

"No dejas de aprender sobre nuevas industrias y sectores", apunta Jorge Martín Sainz, corresponsable del equipo de ca-



GETTY IMAGES

pital privado de Gómez-Acebo & Pombo especializado en operaciones de M&A. El abogado asegura, como otros compañeros, que "ningún día es igual".

Techo de cristal

La fotografía de las estrellas emergentes en M&A refleja una cruda realidad: la mujer está en minoría. Este medio publicó el año pasado un informe de la plataforma TTR Data que señalaba que por cada mujer ascendida en esta área a la categoría de socios y counsels, se promovía a dos hombres. Pero, si se amplía el zum, la igualdad va abriéndose paso. Chambers está potenciando la presencia femenina en los rankings. "Aunque solo hay una mujer en *up and coming*, en un nicho que es tradicionalmente territorio masculino, España está a la cabeza en diversidad junto con Francia", analiza Sara Santos, directora de la consultora Venize.

Susana Gómez es socia en el departamento de *corporate*, M&A y *private equity* (capital privado) de EY Abogados desde 2019. Recientemente, ha sido nombrada *global head* de esta última práctica. La abogada se siente afortunada de estar destacada junto a compañeros a los que admira y con los que ha compartido "largas horas de negociación". "Yo soy solo la cara visible de un fantástico equipo", subraya.

Carrera profesional

Muchos de estos profesionales han aprendido el oficio en un solo despacho. Es el caso de José Ma-

ría López, *counsel* del departamento mercantil de Linklaters. El abogado se unió al bufete en 2008 y, tras rotar por tres áreas distintas, algo obligatorio en el primer año en la firma, se quedó en el departamento de *corporate*. Para López ha sido fundamental el apoyo del despacho, que "pone a disposición de sus abogados todos los recursos necesarios para poder formarse y progresar en la carrera profesional, así como la

posibilidad de trabajar con algunos de los principales expertos y en las operaciones más sofisticadas del mercado".

Javier Hermosilla, *counsel* de *corporate* y M&A en Clifford Chance, lleva también 16 años en su despacho. Trabajar en una firma internacional tan grande, comenta, permite estar en las operaciones "más novedosas y complicadas" y "aprender de los mejores". "Siempre me han apoyado en mi especialización en el sector de energías renovables", destaca.

Marcos Fernández-Rico, socio de mercantil, M&A y capital privado en Herbert Smith Freehills, ha aparecido este año por primera vez en *up and coming* de M&A, pero ya se situó en 2023 como *associate to watch* en *private equity*. Con 14 años de recorrido en la firma, el abogado cuenta que, cuando abrieron la oficina de Madrid en 2009, "ya puse el foco en M&A, ayudando a nuestros clientes internacionales en sus inversiones en España".

Casi 14 años lleva también Diego Cruz-Villalón en Eversheds Sutherland. Actualmente es *counsel* del departamento de *corporate* y M&A en la oficina de Madrid de la firma. El abogado reconoce que tuvo un flechazo con este mundo desde la carrera y el despacho le ha brindado la oportunidad de crecer. "Encontré fascinante el proceso de fusiones y adquisiciones, así como el impacto que tienen estas operaciones en las empresas y en la economía en general", sostiene.

Este año hay más profesionales destacados gracias al tope de los contactos de referencia

La práctica de M&A está masculinizada; por cada dos hombres que suben a socio, asciende una mujer

Previsiones en M&A

► **Ignacio Cerrato (CMS)**. "El primer trimestre del año está siendo algo más parado de lo esperado, pero parece que lo que queda de ejercicio va a resultar algo más activo. Todos los actores económicos coinciden en que es un buen tiempo para invertir".

► **Javier Hermosilla (Clifford Chance)**. "El *pipeline* para 2024 presagia que se incrementará el número de operaciones y su volumen, con el sector de energías renovables siendo el gran animador".

► **Jorge Martín (G_AP)**. "Durante estos primeros meses del año parece que hay bastante movimiento en el mercado transaccional, aunque quizá estamos notando que algunas de las potenciales operaciones se posponen por diversos motivos".

► **José María López (Linklaters)**. "El primer trimestre del 2024 ha sido quizás algo más flojo de lo que se preveía inicialmente. No obstante, el *pipeline* de operaciones es bastante prometedor".

► **Marcos Fernández-Rico (Herbert Smith Freehills)**. "Esperamos un 2024 mucho más activo en M&A después de unos meses de inmovilismo. La posible bajada de tipos y el riesgo de recesión cada vez más remoto soportan nuestro optimismo. Ya vemos mucho trabajo de preparación de activos".

► **Jaime Aguilar (Andersen)**. "El primer trimestre de este año en el departamento mercantil de Andersen está siendo uno de los mejores en lo que a cierre de operaciones se refiere".

► **Susana Gómez (EY Abogados)**. "Las perspectivas para el mercado de M&A en 2024 son buenas. Seguimos viendo mucha actividad en TMT, aeroespacial y defensa, farmacéutico, automoción y energía".

► **Diego Cruz-Villalón (Eversheds Sutherland)**. "Se espera que la actividad de fusiones y adquisiciones continúe siendo robusta, impulsada por varios factores, tales como las reformas regulatorias, la innovación y tecnología, la consolidación sectorial y los cambios en el panorama empresarial global".

► **Guillermo Bueno (Chevez Ruiz Zamarripa)**. "Estamos teniendo un primer trimestre muy activo. Hay más apetito inversor. El mercado del M&A puede recuperarse en 2024, sobre todo en el último semestre".