



Con la colaboración de Tirant lo Blanch

## Javier Villasante

Socio coordinador de 'corporate' de Cuatrecasas Gonçalves Pereira

Ha cumplido 25 años en el despacho, que a su vez celebra un siglo de existencia, junto a sus socios portugueses, Gonçalves Pereira, bufete fundado en 1928

# “España es ahora un oasis para las empresas”



MANUEL CASAMAYOR

PAZ ÁLVAREZ Madrid

**T**odos los lunes en la sexta planta del despacho de abogados de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, Javier Villasante (Valencia, 1964) celebra una reunión con su equipo del área de *corporate* y fusiones y adquisiciones, en la que analizan la marcha del negocio, las inquietudes de los clientes, la estrategia del despacho. Dirige a un plantel de 65 abogados en la firma en la que ha desempeñado diferentes cargos, entre ellos, responsable de la oficina de Nueva York. También ha asesorado a grupos empresariales en su expansión internacional, así como en fusiones y adquisiciones.

**PREGUNTA.** Toman el pulso a la realidad económica a través de las ope-

“El mercado de fusiones y adquisiciones se ha dinamizado. El sector inmobiliario es el más activo”

raciones mercantiles, ¿qué sectores son los que están despuntando en estos momentos?

**RESPUESTA.** El mercado de fusiones y adquisiciones se ha dinamizado. Por sectores, hay tres que despuntan. El inmobiliario es el más activo. En esta misma mesa en la que estamos se creó Sareb. Una operación preciosa, con el banco malo se reactivó el sector. Se empieza a vender el portafolio de inmuebles con fondos combinados, a través de las socimis [sociedades anónimas cotizadas de inversión inmobiliaria], y existe una reactivación increíble. Hemos pasado de creer un 17% en 2015 a un 47%. Se están comprando portafolios de inmuebles importantes, como la operación del hotel Villa Magna. Entra mucho capital latinoamericano pero los fondos anglosajones son los más activos.

**P.** ¿Qué otros sectores están des-

**R.** El sector energético sigue activo, sobre todo ha habido operaciones renovables importantes, favorecidas por motivos exógenos, como la decisión del PP de cambiar el sistema de tarifa que ocasionaba preocupación en los inversores. Junto con el sector inmobiliario, las renovables quedaron paralizadas porque había dudas con las tarifas que no parecían sostenibles. Una vez más, cuando se modifica el sistema de precios todo el mundo sabe lo que vale una planta de renovables, y esto ha sido positivo.

**P.** ¿Y el tercero?

**R.** Telecomunicaciones, aunque ha ido más lento. Solo recientemente hemos visto operaciones que no se veían desde hacía tiempo, como la salida a Bolsa de Euskaltel, y su fusión con Telecable; el cableado de la zona norte de España, también se vendió Yigo a MásMóvil.

**P.** ¿Es un escenario optimista?

**R.** Hay estabilidad y confianza en el estado macroeconómico, en términos comparativos extraordinarios. España va excepcionalmente bien comparado con el entorno. Los anglosajones son auténticos motores de la economía a nivel mundial, pero ahora con el *brexit* y con Trump, España es un oasis para las operaciones corporativas, con precios que se acercan a la oferta y a la demanda, dentro de un escenario de estabilidad tanto política como económica. Los inversores internacionales ven la reforma laboral que se ha hecho en España como un factor de competitividad. En estos momentos, hay países como Francia o Italia que están intentando hacer cosas similares porque lo ven como un factor ventajoso. Por otra parte, la reforma laboral ha mejorado la competitividad española.

CONTINÚA EN LA PÁGINA SIGUIENTE

## Vida jurídica

### En portada

#### VIENE DE LA PÁGINA ANTERIOR

**P.** ¿El brexit puede beneficiar a España, con la fuga de empresas de la City londinense a Madrid?

**R.** No está tan claro que vaya a recrearse la City de Londres, ya que no es útil tener equipos disgregados, de manera que seguirán concentrando la mayor parte de sus servicios financieros en Londres. En cambio, la Autoridad Bancaria Europea, en caso de que haya brexit, sí tiene que salir de Reino Unido. No es sencillo, porque el idioma inglés tiene una gran relevancia para los profesionales que trabajan en Londres, como también el mercado de oficinas, de colegios, además de que en esta ciudad hay un entorno mucho más internacional. España tendría que jugar con más agresividad estas cartas y convendría que la Administración se uniera en un proyecto conjunto, de manera que el país tomara ventaja. El mundo legal está dominado por los anglosajones. Ellos venden certidumbre y el brexit es un golpe notable a esa certidumbre, y también hay que decir que España disfruta de una situación estable para los próximos tres años.

**P.** El brexit, Trump, el terrorismo internacional, ¿cómo afectan todos estos elementos al negocio de Cuatrecasas?

**R.** Latinoamérica supone una gran oportunidad para que los despachos españoles tomen posiciones en la región. Si queremos ser más fuertes, esto significa que tenemos que serlo en los países latinoamericanos.

**P.** A la vez está surgiendo un movimiento antiglobalización en el mundo, ¿les preocupa?

**R.** Yo salí con veintipocos años de España y soy un fan de la globalización, es un fenómeno que se ha acelerado en los últimos tiempos y sigo creyendo en él. En estos momentos estamos ante un valle, pero la globalización es imparable, y vivimos en una crisis temporal en la que los países se encierran en sí mismos. Pero todo esto puede tener un efecto positivo, sobre todo para tender puentes con Latinoamérica. Nuestro país tiene una gran capacidad, como es la de poder unir Europa con distintos puntos de América y es una gran oportunidad que no debemos desaprovechar.

**P.** Antes comentaba los sectores que despuntaban, ¿pero hay alguno que se mantenga estancado?

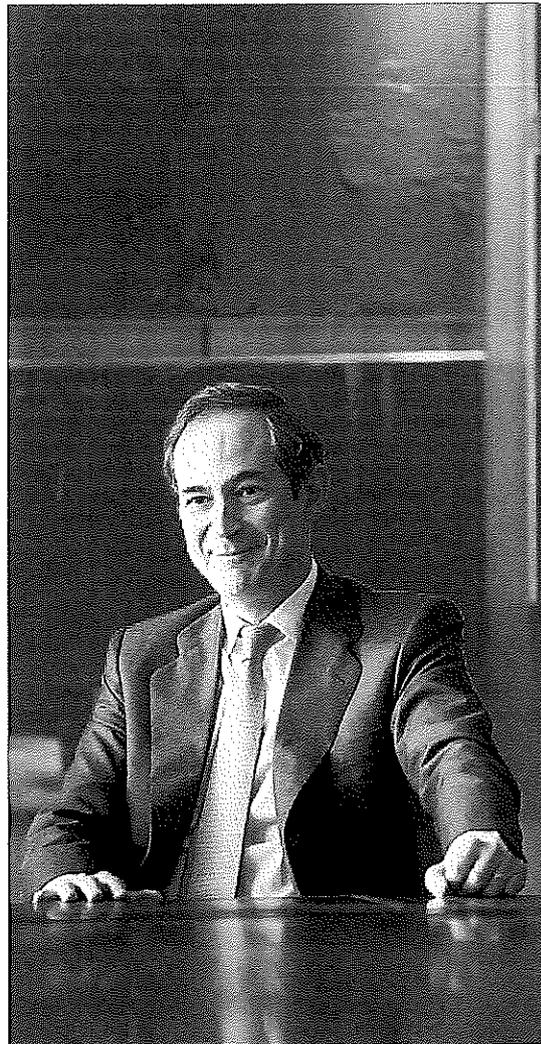
**R.** No hay ninguno que esté estancado, porque el financiero es un gran sector, que sigue activo y seguirá consolidándose.

“

No está tan claro que vaya a recrearse la City de Londres en Madrid”

“Latinoamérica supone una gran oportunidad para que los despachos españoles tomen posiciones en esta región”

“Hay que destacar el gran trabajo de las pymes en el proceso de internacionalización. En México hay 5.700 españolas, la mayoría de pequeño y mediano tamaño”



No hay sectores a los que no le vaya a llegar un buen momento. Ahora estamos haciendo muchas e interesantes operaciones corporativas, tanto en España como en Portugal, muchas de ellas con un componente internacional.

**P.** ¿España es un país atractivo en estos momentos para atraer nuevas inversiones?

**R.** La inversión extranjera se ha recuperado, pero además las empresas españolas han hecho operaciones fuera, y

los despachos las hemos acompañado con nuestra internacionalización en todo este proceso. De hecho, hay que destacar el gran trabajo que han hecho en este sentido las pequeñas y medianas empresas, que llevan la sangre de la vida económica de este país y de nuestro entorno. Por ejemplo, en México hay 5.700 empresas españolas y la mayoría son pymes. La gran internacionalización de España se debe al esfuerzo de este tipo de empresas.

## “Hay una sana competencia con las firmas anglosajonas”

**P.** ¿Existe una gran competencia entre los grandes despachos nacionales con las firmas anglosajonas?

**R.** Hay una sana competencia. Ellos se posicionan en operaciones de valor añadido y nosotros resistimos en esas operaciones también de valor añadido. Pero también hay algunas operaciones en las que trabajamos conjuntamente. Es bueno que haya competencia entre nosotros.

**P.** Cumplen ahora su primer siglo de vida, ¿cómo llega un despacho de abogados a esta celebración?

**R.** Somos el despacho más antiguo de España, cumplimos cien años, y lo hacemos siendo socios de otro despacho portugués con una trayectoria similar a la nuestra, Gonçalves Pereira, que fue fundado en 1928. Nuestras historias corren paralelas. Nos sentimos muy orgullosos de haber llegado hasta aquí y de ser lo que somos, pero también de haberlo hecho con clientes que nos han acompañado, y a los que hemos acompañado, a lo largo de esta trayectoria, como por ejemplo, el grupo empresarial Bergé, que a lo largo de tres generaciones ha estado trabajando con nosotros. Además, ahora nos hemos trasladado en Barcelona a un nuevo edificio en el barrio tecnológico, en el Distrito 22@, que expresa hacia dónde va el futuro de la firma.

**P.** ¿Con esta mudanza al que es considerado el barrio más moderno de la Ciudad Condal pretenden rejuvenecer el despacho?

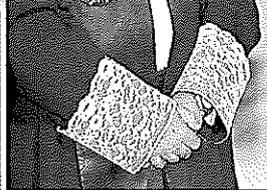
**R.** Vamos hacia una nueva forma de trabajar, de espacios compartidos y sin papeles, de integración de equipos, de trabajo conjunto... Todo esto encierra lo que la firma quiere ser en los próximos años y este objetivo está incluido dentro de nuestro plan estratégico. A lo largo del año iremos haciendo diversos eventos para celebrar este aniversario, tan importante para la firma y para nuestros clientes.

## ACTUALIDAD LEGAL

### Jurisprudencia

#### LA PUBLICIDAD COMPARATIVA DE PRECIOS ENTRE ESTABLECIMIENTOS DE FORMATOS Y TAMAÑOS DIFERENTES PUEDE SER ILÍCITA

© La Cour d'Appel de Paris, conociendo de un litigio entre las empresas Carrefour e Intermarché, pregunta al Tribunal de Justicia si la publicidad que compara los precios de productos vendidos en establecimientos de tamaños o formatos diferentes es lícita a la luz de la directiva sobre publicidad enga-



ñosa y publicidad comparativa y si el hecho de que los establecimientos de que se trata sean de tamaños y formatos diferentes constituye una información esencial que, con arreglo a la Di-

rectiva 2005/29, sobre las prácticas comerciales desleales, debe ser puesta necesariamente en conocimiento del consumidor, para que pueda tomar una decisión sobre una transacción con conocimiento de causa.

Mediante sentencia de 8 de febrero, el Tribunal de Justicia recuerda que toda publicidad comparativa debe comparar los precios objetivamente y no ser

engañoso, por lo que es posible que los precios de los bienes de consumo corriente varíen en función del formato y del tamaño del establecimiento, de modo que, como consecuencia de una comparación asimétrica, pueda resultar que se cree o incrementa artificialmente la diferencia entre los precios del anunciante y los de los competidores en función de la selección de los establecimientos comparados.

Además, el Tribunal de Justicia señala que es engañosa una publicidad comparativa que omite o disminuye una informa-

ción sustancial que necesita el consumidor medio para adoptar una decisión sobre una transacción con conocimiento de causa, o la proporciona de manera poco clara, ininteligible, ambigua o extemporáneamente, y que, por consiguiente, puede llevar al consumidor medio a adoptar una decisión sobre una transacción que de otro modo no habría adoptado. (TOL5.951.591)

#### EL TRIBUNAL SUPREMO ACLARA EL CONCEPTO DE CONSUMIDOR EN EL

#### APROVECHAMIENTO POR TURNOS DE BIENES INMUEBLES

© La Sala Primera del Tribunal Supremo ha dictado sentencia el 16 de enero anulando un contrato relativo al uso por turno de inmuebles vacacionales. Precisa la sentencia la condición de consumidora de la actora, persona física, ya que, indica el tribunal, el concepto de consumidor o usuario es el de persona que actúa en un ámbito ajeno a una actividad empresarial o profesional, y dado que en el contrato se prevé la posibili-