



IVÁN DELGADO

## IVÁN DELGADO:

“REPRESENTAR A PÉREZ-LLORCA EN NUEVA YORK Y LIDERAR DESDE AQUÍ NUESTRO DESK DE LATAM ES UNA RESPONSABILIDAD, UN HONOR Y UN PRIVILEGIO”

En el contexto de incertidumbre creado por la crisis sanitaria del COVID-19, desde Iberian Lawyer queremos recuperar vínculos, construir puentes con los *partners abroad* que dirigen sedes con un gran significado estratégico para las firmas ibéricas. Por este motivo, para saber cómo viven este momento de zozobra general y cómo nos ven desde fuera, inauguramos esta sección con Iván Delgado, socio residente de la oficina de Nueva York de Pérez-Llorca. Porque si ellos no pueden venir, nosotros vamos.

por desiré vidal

**Suponemos que ser una “primera espada” de un despacho en una oficina extranjera, en este caso, en Nueva York, supone un reto y una gran responsabilidad, más aun en los tiempos que corren. Cuéntenos cómo está viviendo la situación del COVID-19 tanto en el aspecto personal como en el profesional, teniendo en cuenta el gran impacto que el coronavirus está teniendo en USA y su background como resident partner en NY.**

Efectivamente, el mero hecho de representar a una gran firma como Pérez-Llorca en Nueva York y liderar desde aquí nuestro LatAm Desk es una responsabilidad, pero también un honor y un privilegio. El confinamiento impuesto en Nueva York me pilló regresando de Madrid donde me encontraba trabajando en una operación. A nivel personal, nos encerramos (mi mujer, mis dos hijos y yo) en nuestro apartamento de Manhattan, y desde entonces trabajo desde casa. Mi mujer se dedica a organizar y coordinar donaciones para grupos e instituciones afectadas por el COVID-19, y mis hijos asisten a sus clases habituales online de su colegio. La ventaja de nuestro confinamiento es que podemos salir libremente a la calle, si bien debemos hacerlo con mascarilla.

En el aspecto profesional, tengo la ventaja de haber vivido ya como socio de Pérez-Llorca la crisis financiera de 2008, experiencia que me está sirviendo mucho para afrontar esta crisis actual. Resumiría diciendo que durante lo que llevamos de crisis del COVID-19, he visto tres etapas:

**1. Situación de pánico**

Los clientes nos solicitaban constantes actualizaciones sobre las medidas legislativas que se iban aprobando y sobre lo que se pretendía aprobar. Había desconcierto y pánico. Los días fueron súper intensos, no existían horarios ni fines de semana, pero era entendible porque los clientes necesitaban clarificaciones y respuestas urgentes ante tantas novedades.

**2. Freno a la sangría**

Pasadas algunas semanas, los clientes ya tenían más o menos clara la situación que afrontaban y comenzamos a ayudarles a implementar algunas cuestiones relacionadas con la reducción de costes, el personal, la

búsqueda de financiación adicional, el comienzo de Refinanciaciones e incluso con diversas cuestiones Concursales y Litigiosas.

**3. La nueva normalidad**

Ahora nos encontramos en la situación en la que los clientes están pensando en la reapertura y sobre todo en el futuro de sus empleados y negocios. Todo apunta a que la crisis durará varios años y quieren adaptarse cuanto antes a lo que parece que será la nueva normalidad.

**¿Ha cambiado su labor como representante de la firma en Nueva York debido a la crisis sanitaria económica?**

**¿Se encuentran entre sus labores la búsqueda de posibles sinergias y líneas de negocio para intentar “recuperar” lo antes posible el posible “terreno perdido” a causa de la pandemia?**

El hecho de que estemos ante una crisis mundial hace que mi labor haya cambiado de la misma forma que la de todos mis colegas que viven igualmente en Nueva York y representan a firmas de abogados extranjeras. Somos una comunidad muy amplia que

## Sobre la oficina de Pérez-Llorca en Nueva York

### UBICADA EN PARK AVENUE

#### NÚMERO DE EMPLEADOS:

un socio, dos abogados y una office manager

#### NÚMERO DE SOCIOS:

uno

#### FACTURACIÓN:

consolida todo en España

#### ÁREAS:

Corporate/M&A, Private Equity y Gobierno Corporativo



IVÁN DELGADO



ESTADOS UNIDOS TIENE LAS DOS CARAS Y LAS DOS SON MUY VISIBLES Y ADEMÁS EN SU VERSIÓN MÁS EXTREMA. ES UN PAÍS CON GENTE, ORGANIZACIONES Y EMPRESAS MUY GENEROSAS Y SOLIDARIAS, PERO A LA VEZ CON UN MERCADO SÚPER COMPETITIVO

abarca prácticamente todos los continentes y varias decenas de países. Una de las labores que tenemos como representantes aquí es la de desarrollar nuevo negocio para nuestras firmas y eso naturalmente con esta crisis se ha visto ralentizado al no tener libertad absoluta de movimiento, no poder viajar y no poder reunirte físicamente con otras personas. Todos hemos reactivado nuestra acción comercial mediante el uso de plataformas tecnológicas y organizando webinars, entre otras acciones, aunque naturalmente no es lo mismo.

Veremos si esto es pasajero o si ha venido para quedarse. En todo caso, yo soy optimista y estoy seguro de que habrá oportunidades y confío en que las podamos aprovechar siguiendo haciendo uso de nuestra oficina de Nueva York y desde la que seguimos la región de LatAm.

**La solidaridad se ha hecho visible en el sector de la abogacía desde el inicio de la crisis en la península ibérica. Estados Unidos tiene fama de ser un mercado mucho más agresivo. ¿Es así? ¿Cuáles son**

**según usted las principales diferencias entre cómo se está afrontando la crisis en USA y en España? ¿Debería aprender algo España de USA? ¿Y al contrario?**

Estados Unidos tiene las dos caras y las dos son muy visibles y además en su versión más extrema. Es un país con gente, organizaciones y empresas muy generosas y solidarias, pero a la vez con un mercado súper competitivo.

Las medidas adoptadas en Estados Unidos están girado en términos generales en torno a las empresas y los ciudadanos, como en España, si bien en Estados Unidos se están centrado más en incentivos fiscales y en facilidades financieras que en subsidios y ayudas públicas. Las diferencias entre ambos países son notables en el régimen laboral, en el sistema de salud y en el sistema educativo, sobre todo. Ambos países tienen que aprender algo del otro.



**El “intervencionismo” obligatorio del Estado a causa del COVID-19 ¿es parecido allí? En algunos países como UK el sector de la abogacía está pidiendo que este intervencionismo se incremente incluso a nivel legislativo para proporcionar soluciones más flexibles. ¿Qué opina usted?**

No. Estados Unidos es menos intervencionista que otros países a nivel legislativo y no ha actuado de forma diferente a causa de la crisis del COVID-19. Sí es cierto que se han adoptado medidas proteccionistas en relación con la inmigración y el comercio exterior, además de reforzar las ya aprobadas en cuanto a restricciones de inversiones extranjeras en

“

**LAS ÁREAS QUE MÁS ESTÁN CRECIENDO SON LITIGIOS Y ARBITRAJES, BANCARIO Y FINANCIERO, RESTRUCTURACIONES E INSOLVENCIAS Y LABORAL. HAY ÁREAS QUE SIGUEN MUY ACTIVAS COMO REGULATORIO Y CORPORATE, AUNQUE CENTRADAS EN OTRAS CUESTIONES DIFERENTES A LA FASE PRECRISIS COVID-19**

”

sectores críticos, pero en teoría esas medidas van destinadas a proteger al ciudadano americano. Sin entrar a valorarlas, creo que el proteccionismo de los países es una tendencia reciente a nivel mundial. Quizá estemos ante el inicio de la desglobalización. El tiempo lo dirá.

**En Estados Unidos el smart working es algo muy aceptado y asentado ¿ha ayudado esto a la hora de adaptarse al escenario COVID-19?**

Así es, en Estados Unidos los clientes y las empresas están acostumbrados a hacer negocios y a trabajar a distancia desde hace años. La adaptación ha sido rápida y bien aceptada, si bien conviene aclarar que no muchos estados han prohibido a sus ciudadanos salir a la calle. Las autoridades emiten recomendaciones y apelan al sentido de la responsabilidad de la ciudadanía para cumplir dichas recomendaciones.

**¿Las áreas del Derecho más afectadas (positiva/negativamente) por la crisis (bien por volumen de demandas**

**por parte de los clientes o de operaciones) en USA coinciden con las de España?**

Esta crisis del COVID-19 es una crisis mundial, por lo que las áreas más afectadas coinciden en estos momentos en ambos países, en mi opinión. No creo que sea ese el caso dentro de unos meses ya que las medidas económicas y legislativas adoptadas por ambos países no son coincidentes y, por tanto, quizá la recuperación vaya a diferentes ritmos y se produzca en diferentes momentos. Las áreas que más están creciendo son Litigios/ Arbitrajes, Bancario y Financiero, Restructuraciones e Insolvencias y Laboral. Hay áreas que siguen muy activas como Regulatorio y Corporate, aunque centradas en otras cuestiones diferentes a la fase precrisis COVID-19. Por último, un área que por el contrario ahora mismo tiene menor actividad es la de Mercado de Capitales y, en particular, en las salidas a bolsa.

**¿Cómo está afectando la crisis a las firmas españolas en USA?**

Las firmas de abogados sufren en las crisis, como cualquier otra

empresa, aunque lo cierto y verdad es que sufrimos menos que otros sectores. Nos cambia el tipo de asesoramiento que prestamos a nuestros clientes pues tienen otras necesidades. En lo que respecta a Pérez-Llorca, de la crisis financiera de 2008 salimos más reforzados, con más clientes y con mayor número de abogados. Me encantaría que esta crisis del COVID-19 sea corta y que nos brinde la misma oportunidad y podamos salir con mayor número de clientes que confían en nosotros sus cuestiones y proyectos, así como con más talento en nuestras filas. 

**SOBRE IVÁN DELGADO**



Iván Delgado es licenciado en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid

y obtuvo su máster en el Ejercicio de la Abogacía por la misma universidad en 1999. Se incorporó a Pérez-Llorca en 1999 y fue nombrado socio en 2007. Delgado está especializado en Fusiones y Adquisiciones, operaciones de Private Equity y en asuntos Societarios y Mercantiles en general. Asesora regularmente a grupos nacionales e internacionales en operaciones Mercantiles de gran envergadura, transnacionales y de diversos sectores. Ha sido profesor de Derecho Mercantil en la Universidad Carlos III (Madrid), en el ICAM y en el máster de Asesoría Jurídica del Instituto de Empresa (IE) en Madrid. Actualmente es profesor del máster de Acceso al Ejercicio de la Abogacía de la Universidad Carlos III de Madrid.