

Case Study

Asesoramiento en el diseño y ejecución de un proyecto de inversión y consolidación de clínicas veterinarias

1. Situación de contexto

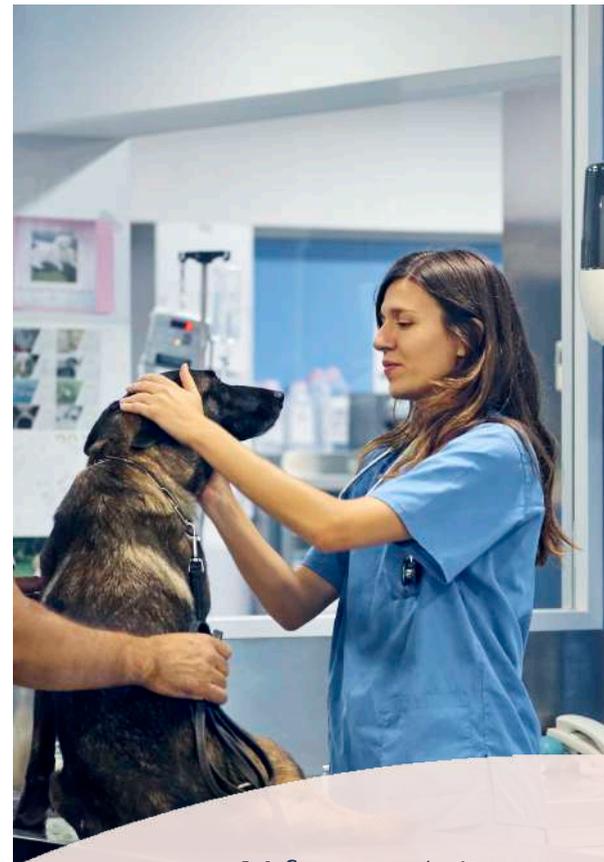
Fuimos contactados por un grupo de inversores (los “**Inversores**”) que pretendía crear un grupo líder de clínicas y hospitales veterinarios en España, de la mano de un equipo directivo que se encargaría de la gestión y expansión del proyecto (el “**Equipo Directivo**” y el “**Proyecto**”).

El Proyecto suponía una gran oportunidad, debido a:

Las sólidas perspectivas de crecimiento del mercado

El carácter atomizado de los operadores y clientela en el sector de las clínicas veterinarias

Su potencial de rentabilidad mediante una estrategia de consolidación que permitiera aprovechar sinergias y economías de escala.



Y fue un éxito, en tan solo 3 años se vendió a un inversor industrial a un precio que determinó una gran TIR para los Inversores

2. Necesidades jurídicas del cliente

Los Inversores buscaban un asesoramiento jurídico integral, que cubriera, entre otras:

El diseño e **implementación de una estructura jurídica** del Proyecto que tuviera en cuenta:

- 1 La posibilidad de que algunos de los gestores-veterinarios de las clínicas que se iban adquiriendo pudieran incorporarse como socios al Proyecto.
- 2 Los distintos roles de las partes implicadas y la necesidad de que se reconocieran diferentes derechos económicos a su condición de socio.
- 3 La aspiración de los Inversores de realizar el valor de su inversión en un determinado horizonte temporal.

El diseño de una estrategia jurídica que permitiera **integrar nuevas clínicas de la forma más ágil y eficiente**, haciendo participar, en su caso, a sus gestores-veterinarios del devenir del Proyecto

El **acompañamiento continuado** del Proyecto tras su puesta en marcha.

3. Áreas y equipo RGA

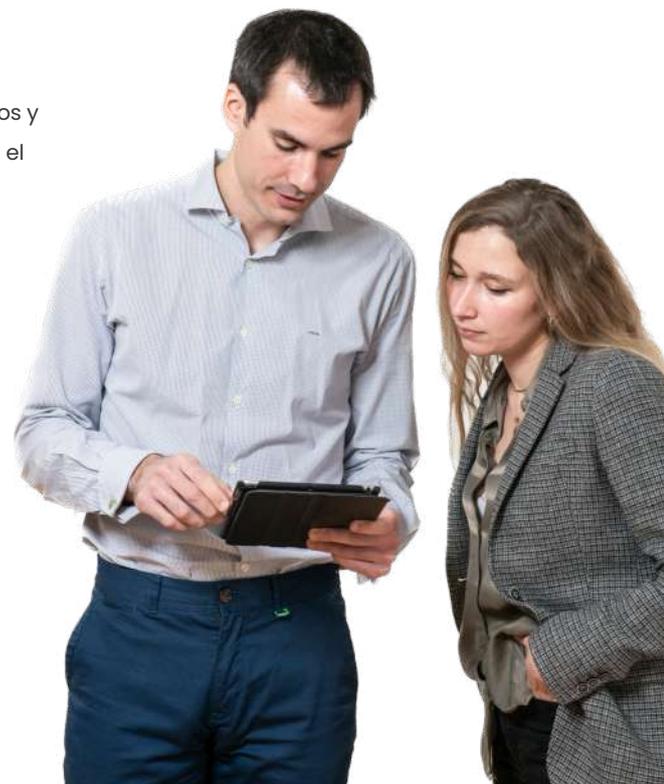
El equipo a cargo del proyecto estaba formado por 3 abogados (2 socios y un asociado) del área de Corporate M&A y Venture Capital y contó con el apoyo de profesionales de las áreas de Fiscal, de Público y Sectores Regulados y de Societario y Gobierno Corporativo.

Derecho Fiscal →

Derecho Público →

Sectores Regulados →

Gobierno Corporativo →



4. Rol de RGA en el desarrollo del Proyecto



5. Contribución de RGA al Proyecto



Centralización de todos los aspectos jurídicos del Proyecto

Gracias a nuestro equipo multidisciplinar, nuestro cliente pudo centralizar en un único proveedor todos los servicios jurídicos en relación con el Proyecto



Identificación, reducción y cobertura de riesgos

Nuestro conocimiento especializado en materia fiscal y regulatoria permitió identificar los riesgos potenciales del Proyecto y establecer medidas para eliminarlos o reducirlos significativamente



Establecimiento de un marco jurídico adaptado a la realidad económica del Proyecto

Nuestra experiencia y conocimiento especializado en este tipo de estructuras permitió instrumentar el Proyecto de manera que se reconocían distintos derechos y obligaciones a los diferentes *stakeholders*, adaptando, por tanto, su situación a las diferentes realidades económicas en que se basaba el Proyecto



Protección frente al desgaste en las relaciones entre *stakeholders*

Representamos a nuestro cliente en las negociaciones con los demás involucrados en las distintas fases del Proyecto (Equipo Directivo, gestores-veterinarios de las clínicas o compradores), salvaguardado sus intereses, minimizando el riesgo de desgaste o enfrentamientos y facilitando que dirigiese sus esfuerzos a los aspectos más importantes de cada negociación



Ahorro de tiempo y recursos

Diseñamos y elaboramos modelos de documentos jurídicos que podían emplearse varias veces y en distintos momentos del Proyecto, lo que redujo el tiempo y volumen de recursos empleados cada vez que se incorporaba una nueva clínica