GARRIGUES



Juan José Barragán

Socio

Valladolid,Oviedo

juan.jose.barragan@garrigues.com

Abogado colegiado nº 2311

I. Colegio de Abogados de Valladolid

Calle Duque de la Victoria, 5

47001 Valladolid (España)

Tel: +34 983 36 14 75

Fax: +34 983 36 14 76

Mercantil y Fusiones y Adquisiciones
Private Equity
Empresa Familiar
Agribusiness y Alimentación

Juan José Barragán es socio en el departamento de Mercantil y Fusiones y Adquisiciones.

Especializado en derecho de empresa, mercantil y corporativo, es el asesor legal de referencia de buena parte de las principales sociedades de su área geográfica de actuación.

Ha participado en las principales operaciones de M&A (fusiones y adquisiciones) y de financiaciones estructuradas realizadas en dicha área o con participación de empresas de la región, representando tanto a sociedades de capital riesgo e inversores industriales o financieros como a su contraparte (accionistas y/o directivos), liderando equipos multidisciplinares en procesos de due diligence, conflictos accionariales, restructuraciones empresariales y familiares y planificación de situaciones patrimoniales personales (sucesión, pactos prematrimoniales, autotutela) de grandes patrimonios.

Es asesor recurrente de empresas familiares y multinacionales instaladas en el área de diversos sectores (agroalimentario, proveedores de automoción y aeronáutica, robótica, energías renovables...)

Experiencia

Juan José Barragán es socio del Departamento de Contratación Mercantil y Derecho Societario del despacho desde 2006, al que se unió en 1993.

En su actividad profesional ha participado en las principales operaciones de M&A (fusiones y adquisiciones) y financiaciones estructuradas realizadas en Castilla y León, o con participación de empresas de la región, entre las que cabe destacar las siguientes:

- Asesoramiento a “ACITURRI AERONÁUTICA, S.L.” en: (i) la adquisición del 75,95% de “ALESTIS AEROESPACE, S.L.” (“Alestis”) a “AIRBUS DEFENCE AND SPACE, S.A.U.”, “AIRBUS OPERATIONS S.L.U y UNICAJA; (ii) la negociación de un acuerdo de inversión y de socios con el otro socio de Alestis, SOCIEDAD ESTATAL DE PARTICIPACIONES INDUSTRIALES (SEPI); (iii) la financiación bancaria del precio de la

adquisición y de los fondos a aportar a Alestis (75 millones €) en el marco de la sustitución de la financiación sindicada de Aciturri (en total 236 millones €); y (iv) la negociación de un contrato de soporte comercial para Alestis entre Aciturri y Grupo Airbus.

- Asesoramiento a "HIPERBARIC, S.A." y a sus accionistas en: (i) la adquisición de la mayoría de su capital social por la propia sociedad, sus socios gestores, INNVIERTE (CDTI) y family offices a "CARTERA DE INVERSIONES DULARRA, S.A." y a fondos gestionados por Alantra, que permanece en el capital social como accionista minoritario; y (ii) la negociación del acuerdo de socios.
- Asesoramiento a "ACITURRI AERONÁUTICA, S.L." en la adquisición del 100% de la sociedad francesa "MALICHAUD ATLANTIQUE", en proceso competitivo coordinando un equipo multidisciplinar de abogados y asesores fiscales (UK y Francia)
- Asesoramiento a "NARA SOLAR, S.L." en la financiación de proyecto por Banco Santander con opción a sindicar de un portfolio de proyectos de energía renovable (greenfield) que representan una potencia agregada de más de 3.000 MWp.
- Asesoramiento a los accionistas de "ROCKET HALL, S.L." en la venta del 100% de la sociedad, matriz de un grupo con filiales y sucursales en España y varios países de LATAM a "GRUPO KONECTANET S.L.".
- Asesoramiento a "UNIVERGY INTERNATIONAL, S.L." en: (i) la incorporación al capital social de "UNIVERGY AUTOCONSUMO, S.L." de "GREENVOLT ", sociedad portuguesa cotizada en bolsa, que adquiere el 50% de la sociedad fundamentalmente mediante ampliación de capital; y (ii) la negociación del acuerdo de socios.
- Asesoramiento a “EAST ATLANTIC PORT, S.L.” en: (i) la venta de la mayoría del capital social de “VIVEROS MERIMAR, S.L.” a “ANGULAS AGUINAGA, S.A.”, sociedad ésta última participada mayoritariamente por “PORTOBELLO CAPITAL”; y (ii) la negociación del acuerdo de socios.
- Asesoramiento a "EGUÍA GROUP" en: (i) la adquisición del 95% de "FRUTOS SECOS MEDINA" y suscripción de una opción de compra y venta del 5% restante titularidad del equipo directivo; y (ii) la venta por "FRUTOS SECOS MEDINA" a APEX del negocio de patatas fritas y snacks, incluyendo la maquinaria de producción afecta a dichas líneas de negocio.
- Asesoramiento a "UNIVERGY INTERNATIONAL S.L." en ventas de diversos proyectos de energía renovable (greenfield) y negociación de contratos de desarrollo a diversos clientes.
- Asesoramiento a "NARA SOLAR, S.L." en la adquisición y suscripción de opciones de compra de diversos proyectos de energia renovable.

Formación académica

Licenciado en Derecho y Administración y Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia Comillas (ICADE E-3).