



Víctor Chiquero Mielgo

Socio

Madrid

Plaza de Colón, 2

vcm@garrigues.com

28046 Madrid (España)

Abogado colegiado nº 82197

Tel: +34 91 514 52 00

I. Colegio de la Abogacía de Madrid

Fax: +34 91 399 24 08

Mercantil y Fusiones y Adquisiciones

Private Equity

Víctor Chiquero es socio del área de Fusiones y Adquisiciones de Garrigues en Madrid.

La práctica profesional de Víctor se centra en fusiones y adquisiciones nacionales y transfronterizas y en operaciones de capital riesgo. Tiene una amplia experiencia asesorando a fondos de capital riesgo y a operadores industriales en una gran variedad de sectores, incluyendo servicios financieros, transporte, servicios médicos, alimentación y bebidas, hoteles y turismo y productos de consumo.

Su práctica también comprende el asesoramiento a fondos internacionales en la compra y venta de activos *distressed*.

Asesora a grupos nacionales e internacionales en asuntos corporativos y contractuales.

Legal 500 designó a Victor como *2020 Next Generation Private Equity Partner League* clasifica a Victor entre los *leading individuals* que ejercen en fusiones y adquisiciones. Víctor ha sido elegido regularmente entre los *Best Lawyers* de España en las áreas de Corporate and M&A, Debt and Equity y Private Equity.

Es profesor del Máster de Acceso a la Abogacía de la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE) y del curso avanzado de capital riesgo en INCARI.

Habla español e inglés con fluidez.

Experiencia

Victor se incorporó a la firma en septiembre de 2005 como abogado de primer año y fue promocionado a socio en octubre de 2016. En 2008 y 2009 fue asociado residente en la oficina de Londres.

La práctica profesional de Víctor se centra en fusiones y adquisiciones nacionales y transfronterizas, *buyouts*, *joint ventures* y operaciones de capital riesgo.

Tiene amplia experiencia asesorando a fondos de capital riesgo y a operadores industriales en una gran variedad de sectores, incluyendo servicios financieros, transporte, servicios médicos, alimentación y bebidas, turismo y productos de consumo. Representa regularmente a algunos de los fondos de capital riesgo nacionales e internacionales más importantes.

Ha representado a:

- PAI Partners y Ontario Teachers' Pension Plan en la adquisición por Veonet del grupo de clínicas oftalmológicas Miranza, propiedad de Magnum.
- Miura en la adquisición del grupo Cándido Miro (Aceitunas Serpis).
- Realza Capital en la venta del 94% del grupo Dolz al grupo canadiense Litens Automotive.
- OpCapita en la venta de La Sirena Alimentación Congelada a Eléctrica Nuriel.
- Informa, Socyam y SEUR en la venta de Logalty a MCH y Ardian.
- PAI Partners y su *portfolio company* DomusVi en la adquisición del operador de residencias de ancianos SARQuavita.
- Miura Partners en la adquisición del grupo Martinavarro.
- Blackstone en la inversión y desinversión en el Grupo Mivisa Envases.
- B&B Hotels, una *portfolio company* de Goldman Sachs, en una serie de adquisiciones *add-on* en España.
- Metric Capital en el lanzamiento y desarrollo de su Plataforma de Self-Storage en España.

Víctor también asesora a fondos internacionales y otros operadores *distressed* en la adquisición y enajenación de activos *distressed* (carteras, activos individuales o compañías) tanto en operaciones de mercado primario como secundario.

Ha representado a:

- Waterfall en la adquisición de carteras *secured* a entidades financieras españolas.
- Waterfall en la desinversión de un portfolio de créditos con o sin garantía real e inmuebles.
- BBVA en la venta de carteras de créditos sin garantía real a Kruk y a Cerberus.
- Cerberus en varias adquisiciones de carteras *secured* y *unsecured* a entidades financieras españolas.
- Metric Capital y Albatris en varias adquisiciones de carteras *secured* a entidades financieras españolas y a otros operadores *distressed*.
- Elliott Advisors en la desinversión de sus carteras de créditos en España.
- GCBE en la adquisición de la sociedad Relanza (grupo Bankinter).
- BBVA en la venta a Canada Pension Plan Investment Board de una cartera *secured* por valor de aprox. €1bn.

Víctor también asesora a grupos nacionales e internacionales en asuntos corporativos y contractuales. Asesora recurrentemente a consejos de administración de compañías no cotizadas en asuntos societarios y de gobierno corporativo.

Víctor habla español e inglés con fluidez y tiene un nivel intermedio de alemán.

Formación académica

- Licenciado en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid.
- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid.

Actividad docente

Víctor es profesor en el Máster de Acceso a la Abogacía de la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE), en el Curso Avanzado de Capital Riesgo y Emprendimiento del Instituto de Capital Riesgo y en el *LL.M in International Transactions* del Centro de Estudios Garrigues en colaboración con Fordham University.

Reconocimientos

Legal 500: Víctor fue designado como 2020 *Next Generation Partner* en el área de Private Equity.

Leaders League: Víctor ha sido designado desde 2023 como *leading individual* en el área de M&A.

Best Lawyers: Víctor ha sido nombrado regularmente por sus compañeros entre los *Best Lawyers* en España en las áreas de Banking and Finance Law, Corporate and Mergers and Acquisitions Law, Debt & Equity, and Private Equity Law.

IFLR1000 (Testimonios de clientes): "*Víctor Chiquero has led a magnificent team of lawyers at our service. Almost three years have passed and during this time, we have managed to multiply our sales and profits by ten. He has played a key role in this growth of the group in Spain. His services and his intervention have been decisive for us, both at the time of designing our procurement strategy, and in the execution of the same. Víctor has in-depth knowledge of Spanish and international legal regulations, has a magnificent team of exceptional lawyers who masterfully leads, and has a vast personal experience in the advice of multiple operations of great complexity. If I have to highlight something that I admire it is: his humility, his ability to work, his good sense, his honesty, his precision, his ability to respond in real time, his instinct to 'read the game' and to adapt perfectly to the circumstances of the negotiation - all without losing sight of the objectives set, in order to get the deal under optimal conditions.*"