



HOME

MARKET REPORTS



DEALMAKER Q&As



TRENDING

VISIT TTR

Dealmaker Q&A

Posted on [November 10, 2021](#)

Content available in English and Spanish (scroll down)

TTR Dealmaker Q&A with Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes Partners Francisco Glennie and Ignacio Armida

This website uses cookies. By continuing to browse the site, you are agreeing to our use of cookies

Agree



Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes

Francisco Glennie

Francisco joined the Firm in 2006 and has focused his practice on mergers and acquisitions (M&A), financings and general corporate matters. He has participated in several major domestic and cross-border acquisitions, joint-ventures, tender offers and other investments in a wide range of sectors, representing buyers, sellers, private equity funds and other Mexican and foreign investors. He has also been involved in several equity offerings (IPOs and follow-on's) and debt issuances in Mexico and other markets.

Francisco obtained his law degree from Universidad Iberoamericana and an LL.M. degree from Columbia University, where he was a Harlan Fiske Stone Scholar. From 2012 to 2014 he was an associate in the New York office of Sullivan & Cromwell LLP.

Francisco is admitted to practice in Mexico and New York.

Ignacio Armida

Ignacio has experience in general corporate law, mergers and acquisitions and financings. He has advised buyers, sellers and investors in mergers, acquisitions, joint ventures and strategic partnerships. His expertise includes advising

This website uses cookies. By continuing to browse the site, you are agreeing to our use of cookies

Agree

He has wide experience in cross-border and international transactions, which constitute most of his practice until now, representing Mexican and foreign entities. Furthermore, he has advised both sponsors and lenders on infrastructure financing projects. Ignacio has represented creditors and debtors in liability restructuring transactions, including syndicated loans.

He has recently focused his practice on structuring and implementing complex real estate transactions, representing property owners, developers and investors. Finally, Ignacio heads the firm's industry leading fintech practice.

TTR: How would you describe the current situation of the players in the transactional market in Mexico in this “new reality”?

Players in the transactional market have continued to become more and more sophisticated and specialized. Their expectation and need for equally sophisticated and specialized legal advice comes hand in hand and was not affected by the COVID-19 pandemic, actually quite the opposite. This makes our work more challenging and forces us to be up-to-speed in terms of what is going on in the market and be more creative and think out of the box when it comes to structuring and coming up with solutions to our clients' needs.

One sector that has seen increased specialization and sophistication is the venture capital sector, where venture capital funds have been making increasingly large investments in early stage companies and start-ups. This has resulted in a very dynamic and competitive venture capital scene.

We have also seen Mexican players take a more “global” approach with respect to their personnel. It is not unusual to find yourself working for a Mexican company but dealing with executives from all over the world, which as we pointed out before, created more competition and raises the bar in terms of quality.

TTR: What are the most relevant drivers for consolidating the M&A market in Mexico and Latin America, over the medium and long term?

We are optimistic that the M&A market in the region will continue to consolidate in the medium and long term, despite the sharp contrasts between countries in the region.

In the case of Mexico, the political uncertainty has undoubtedly affected certain sectors, but in general the M&A markets and players have shown their resilience and remained strong.

This website uses cookies. By continuing to browse the site, you are agreeing to our use of cookies

Agree

very active and is expected to remain that way.

TTR: As one of the leading M&A legal advisors in the Mexican market, according to our TTR ranking, How has Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes handled the current crisis in terms of advising clients and What opportunities has the company identified in the past months through the current situation in the country?

We must say that the COVID-19 pandemic did not really affect substantively the way we advise our clients. Throughout 2020 and 2021 we have continued to work seamlessly on all types of M&A transactions, and learned to close some of the most complex deals remotely. People just learned to interact without face-to-face meetings. Of course, certain sectors have seen M&A activity slow down during the pandemic, and others have faced regulatory uncertainty that has driven M&A activity to seek sectors less affected. As a firm, we have been able to adapt to this change in focus and have been able to transition with our clients towards the more active sectors in the market.

TTR: In which sectors might international investors find the biggest opportunities in Mexico in 2022? Why?

We see Education, Financial Services, specifically Fintech companies, TMT, and Manufacturing, as some of the sectors which have been more active in terms of M&A activity and which will likely continue to provide the biggest opportunities in 2022.

Likewise, we certainly expect venture capital to continue be very active in Mexico in 2022.

TTR: What is the outlook for the Mexican technology sector in 2022?

The Mexican tech sector is one of the sectors that is exhibiting an upward trajectory in terms of competitiveness and consolidation. We expect to see this trend continue into 2022. Since the adoption of the fintech law, in 2018, a lot of players have sought to enter the market and secure a license to operate as a financial technology institution. These licenses have been issued in the past year and a half. We believe that once the focus of companies shifts from procuring their licenses to growing their business, the sector will start to become more consolidated. We expect to see increased M&A activity in this sector in the coming year.

TTR: What will Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes' main challenges be in terms of M&A deals in Mexico during 2022?

As a service firm in an increasingly competitive market, we believe one of our greatest challenges is to attract the best talent to become part of our team, and to make sure we keep our staff motivated. Having a talented team ensures that clients continue to seek our services for purposes of assisting them in

This website uses cookies. By continuing to browse the site, you are agreeing to our use of cookies

Agree

involved in helps us attract and keep the best and brightest talent out there. Keeping this cycle going is one of the major challenges faced by the firm.

• • •
Spanish version
• • •

Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes

Francisco Glennie

Francisco se incorporó al Despacho en 2006 y se enfoca en fusiones y adquisiciones (M&A), financiamientos y asuntos corporativos en general. Ha participado en diversas adquisiciones, tanto nacionales como internacionales, *joint-ventures*, *tender offers* y otras inversiones en distintos sectores, representando a compradores, vendedores, fondos de capital privado y otros inversionistas mexicanos y extranjeros. Asimismo ha participado en varias ofertas de acciones (iniciales y *follow-on's*), así como emisiones de deuda tanto en México como en el extranjero.

Francisco estudió en la Universidad Iberoamericana y realizó una maestría (LL.M.) en la Universidad de Columbia en Nueva York, donde fue reconocido como Harlan Fiske Stone Scholar. De 2012 a 2014 trabajó como asociado en la oficina de Nueva York de Sullivan & Cromwell LLP.

Francisco está admitido a practicar en México y Nueva York.

Ignacio Armida

Ignacio cuenta con amplia experiencia en derecho corporativo en general, fusiones y adquisiciones y financiamientos. Ha asesorado a compradores, vendedores e inversionistas en adquisiciones, fusiones y alianzas estratégicas. Su experiencia incluye asesoramiento a emprendedores y firmas de capital de riesgo que invierten en *Start-up* y en inversiones en su etapa inicial.

Cuenta con una amplia experiencia en operaciones internacionales, que constituyen la mayor parte de su práctica hasta ahora, representando a entidades mexicanas y extranjeras. Por otro lado, ha asesorado tanto a patrocinadores como a prestamistas en operaciones de financiamiento de proyectos de infraestructura.

Ignacio ha representado a acreedores y deudores en operaciones de reestructuración de pasivos, incluyendo créditos

This website uses cookies. By continuing to browse the site, you are agreeing to our use of cookies

Agree

TTR: ¿Cómo describiría la situación actual de los actores del mercado transaccional en México en la “nueva realidad”?

Los participantes del mercado transaccional se han vuelto cada vez más sofisticados y especializados. Sus expectativas y necesidad de asesoría legal igualmente sofisticada y especializada van de la mano y no se han visto afectadas por la pandemia del COVID-19, sino todo lo contrario. Esto hace que nuestro trabajo sea más desafiante y nos obliga a estar al día en términos de lo que está sucediendo en el mercado y a ser más creativos y a pensar de forma innovadora cuando se trata de estructurar y dar soluciones a las necesidades de nuestros clientes.

Uno de los sectores que ha experimentado una mayor especialización y sofisticación es el de venture capital, en el que los fondos han realizado inversiones cada vez más importantes en startups y empresas en fase inicial. Esto ha dado lugar a un sector de venture capital muy dinámico y competitivo.

También hemos visto a los participantes mexicanos adoptar un enfoque más “global” con respecto a su personal. No es raro encontrarse trabajando para una empresa mexicana pero tratando con ejecutivos de todo el mundo, lo que, como señalamos antes, ha creado más competencia y aumenta la calidad del trabajo.

TTR: ¿Cuáles serán los drivers más relevantes para la consolidación del mercado M&A en el mediano y largo plazo para México y América Latina?

Somos optimistas en cuanto a que el mercado de fusiones y adquisiciones en la región seguirá consolidándose a mediano y largo plazo, a pesar de las marcadas diferencias entre los países de la región.

En el caso de México, la incertidumbre política ha afectado sin duda a diversos sectores, pero en general los mercados y los participantes en el sector de fusiones y adquisiciones han mostrado su fortaleza y se han mantenido constantes.

A pesar de la incertidumbre, hemos visto un aumento en el interés de los actores extranjeros por invertir y adquirir empresas mexicanas. Prueba de esta tendencia es el sector de venture capital, que como se mencionó anteriormente ha sido muy activo y se espera que siga así.

TTR: Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes, al ser uno de los líderes en asesoría legal en el mercado M&A mexicano según nuestro ranking TTR: ¿Cómo ha manejado la crisis actual en términos de asesoramiento y qué oportunidades ha encontrado en los últimos meses a través de la estructura actual en México?

This website uses cookies. By continuing to browse the site, you are agreeing to our use of cookies

Agree

Debemos decir que la pandemia de COVID-19 no afectó de forma sustancial a la forma en que asesoramos a nuestros clientes. A lo largo de 2020 y 2021 hemos seguido trabajando sin contratiempos en todo tipo de operaciones de fusiones y adquisiciones, y hemos cerrado algunas de las operaciones más complejas a distancia. La gente ha aprendido a interactuar sin reuniones presenciales. Por supuesto, la actividad de fusiones y adquisiciones ha disminuido durante la pandemia, y otros se han enfrentado a una incertidumbre regulatoria que en algunos casos ha redireccionado la actividad de fusiones y adquisiciones a sectores menos afectados. Como Despacho, hemos sido capaces de adaptarnos a este cambio de enfoque y hemos transicionado con nuestros clientes hacia los sectores más activos del mercado.

TTR: ¿Cuáles serían los sectores que podrían ofrecer las mayores oportunidades en México a los inversores internacionales en 2022 y por qué?

Vemos que el sector de Educación, los Servicios Financieros, específicamente las empresas Fintech, el sector TMT y manufacturero, son algunos de los sectores que han sido más activos en términos de actividad de fusiones y adquisiciones y que probablemente continuarán proporcionando las mayores oportunidades en 2022.

Del mismo modo, ciertamente esperamos que el capital de riesgo siga siendo muy activo en México en 2022.

TTR: En cuanto al sector Tecnología, ¿cuáles son las perspectivas para 2022 en México?

El sector de tecnología en México es uno de los que está mostrando una trayectoria ascendente en términos de competitividad y consolidación. Esperamos que esta tendencia continúe en 2022. Desde la aprobación de la Ley Fintech en 2018, una gran cantidad de actores han buscado entrar al mercado y conseguir una licencia para operar como una institución de tecnología financiera. Estas licencias se han emitido en el último año y medio. Creemos que una vez que el enfoque de las empresas pase de la obtención de sus licencias al crecimiento de su negocio, el sector comenzará a consolidarse. Esperamos ver una mayor actividad de fusiones y adquisiciones en este sector en el próximo año.

TTR: ¿Cuáles serán los principales desafíos en términos de transacciones de M&A en México para 2022 según Mijares, Angoitia, Cortés y Fuentes?

Como una firma de servicios en un mercado cada vez más competitivo, creemos que uno de nuestros mayores retos es continuar atrayendo al mejor talento para que forme parte de nuestro equipo, y asegurarnos de mantener a nuestro personal motivado. Contar con un equipo de talento garantiza que los clientes sigan buscando nuestros servicios para que les ayudemos en transacciones que no hacen más que

This website uses cookies. By continuing to browse the site, you are agreeing to our use of cookies

Agree

transacciones en las que participamos nos ayuda a atraer y mantener a los mejores y más brillantes talentos. Mantener este ciclo es uno de los principales retos del Despacho.

Posted in [Dealmakers](#), [Latin America](#) Tagged [Dealmaker Q&A](#), [M&A](#), [Mexico](#), [México](#)

[Dealmaker Q&A](#)

[Informe Mensual España – Octubre 2021](#)

Subscribe to our free newsletter:

Email*	Country*
<input type="text"/>	<input type="text" value="- Please Select -"/>

I'm a Journalist

SUBSCRIBE

+34 91 279 87 59 (Madrid)
customers@TTRecord.com

Copyright 2021 © ZUVINOVA. All rights reserved.

[HOME](#) [MARKET REPORTS](#) [DEALMAKER Q&AS](#) [TRENDING](#) [VISIT TTR](#)

This website uses cookies. By continuing to browse the site, you are agreeing to our use of cookies

Agree