



“Las inversiones volverán si hay un panorama estable”

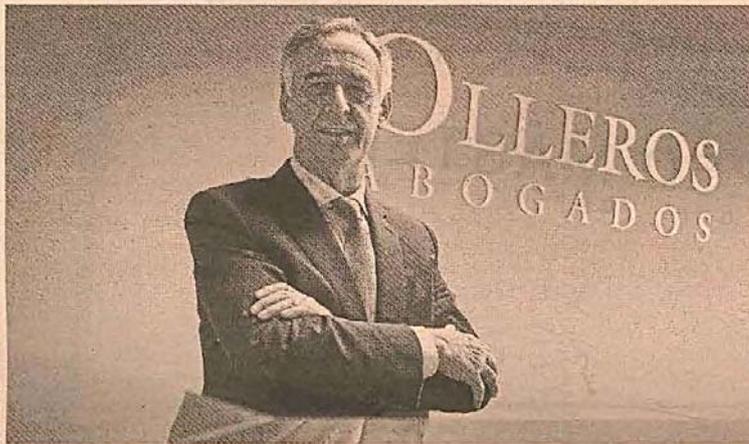
ENTREVISTA JAIME OLLEROS Socio director de Olleros Abogados/ El letrado considera que la incertidumbre política está haciendo mella en el sector ante la falta de decisiones que tienen en pausa las grandes inversiones.

Laura Saiz, Madrid

Quedan menos de dos semanas para el 26-J y Jaime Olleros, socio director de Olleros Abogados, pone la voz a un deseo general de todo el sector: que en esta ocasión las elecciones generales sí acaban con la formación de un Gobierno.

Y es que la incertidumbre política tiene paralizadas las grandes inversiones, así como todas las decisiones a largo plazo que dependan de regulación. “La falta de decisión genera menos negocio en el sector porque los despachos de abogados estamos mejor situados en épocas de expansión que de concentración”, aclara el abogado especializado en derecho mercantil, quien añade que “las grandes inversiones volverán si hay un panorama estable para los cuatro próximos años, porque el precio de los activos continúa siendo muy atractivo y todavía hay sectores consolidables”.

Aunque indica que “con un gobierno muy radical es posible que los grandes grupos inversores no vengan”, el socio director de Olleros explica que “el tejido empresarial español sabrá adaptarse al escenario que sea”. Así, recuerda la alta



Jaime Olleros, socio director de Olleros Abogados.

capacidad de adaptación que tuvieron gran parte de las firmas españolas durante la crisis, que supieron adaptar su modelo de negocio a las nuevas circunstancias.

“Pasar de la incertidumbre actual a un hipotético cambio es una preocupación, pero también es una oportunidad que debemos intentar aprovechar”, apunta. Recuerda el éxito que han tenido muchas firmas en su internacionalización, un nuevo plan estratégi-

“El precio de los activos continúa siendo muy atractivo para los inversores y todavía hay sectores consolidables”

“A Cuba le falta apostar por un crecimiento basado en empresas medianas con una alta especialización”

co que, en muchos casos, vino casi obligado ante la contracción de la demanda interna.

“La internacionalización favorece a España” porque, a su juicio, ha demostrado las altas capacidades de las compañías de nuestro país en muchos sectores.

En su caso, su vista sigue puesta en Cuba, un país en el que trabajan desde hace más de 15 años. Jaime Olleros está muy pendiente de las elecciones presidenciales en Estados

Unidos, una votación que marcará “sin duda alguna” el devenir de la isla. “Todo lo que viene de la parte de Donald Trump asusta porque son auténticas barbaridades. Si gana, aunque cambiará la política con Cuba iniciada por Obama, a largo plazo no podrá mantener el bloqueo”, considera Olleros, quien apunta que “Cuba sabe que su crecimiento viene por una mayor apertura internacional”, aunque reconoce que será un proceso largo, independientemente de lo que pase en EEUU, en el que tendrán un papel fundamental las nuevas generaciones de cubanos.

En la actualidad, el socio director de Olleros y responsable de su *Cuban desk* explica que las políticas de Raúl Castro están centradas en atraer grandes inversores en sectores muy concretos, como el turismo. Sin embargo, considera que “a Cuba le falta apostar por un crecimiento basado en empresas medianas con una alta especialización y una gran capacidad tecnológica”. Si se produce este cambio de mentalidad, ahí ve una gran oportunidad para el tejido empresarial español.

30 aniversario con un gran crecimiento

Hay pocas formas mejores de celebrar un 30 aniversario que con un crecimiento de facturación cercano al 15% y del número de abogados de más del 55%. Con estas cifras que recoge el ranking que elabora EXPANSIÓN, soplará en 2016 Olleros Abogados sus 30 velas. Su socio director, Jaime Olleros, es, sin embargo, ambicioso y espera celebrar el 35 cumpleaños del bufete con una cifra cercana a los 20 millones de facturación, lo que supondría doblar la actual, “siempre que sigamos con la misma evolución”, aunque lo más importante para él es continuar con un crecimiento estable. Para ello, su objetivo es mejorar la transversalidad del bufete con la contratación de profesionales especializados pero que sean capaces de cubrir varias áreas, así como impulsar la digitalización sin perder la cercanía al cliente. Y es que considera que el papel de un abogado no es sólo el de resolver problemas, sino fundamentalmente “ser el asesor del cliente” para acompañarle en sus diferentes etapas y proyectos.

ASESORAMIENTO ESTRATÉGICO

Ineo integra a Consea para potenciar negocios entre Cataluña y Andalucía

Artur Zanón, Barcelona

El despacho Ineo Corporate, dirigido por el exconseller catalán de Economía Francesc Homs, ha integrado a la firma andaluza Consea, con el objetivo de incrementar las relaciones empresariales entre Cataluña y Andalucía.

El proceso de adquisición se realizará en dos fases: primero con el cambio de nombre de Consea y a finales de 2017 se decidirá el intercambio de acciones entre ambos despachos, tras dos años de



Francesc Homs.

trabajo conjunto. Los socios de Consea, que trabaja sobre todo con pymes, son Francisco José Fernández Romero y



Antonio Fernández-Yáñez.

Antonio Fernández-Yáñez García-Monge. Ineo está especializada en fusiones y adquisiciones de

empresas, refinanciaciones, reestructuraciones y análisis de estrategia. Su sede está en Barcelona, pero posee despachos en Madrid, Bogotá y Santiago de Chile. Cuenta con 40 empleados

La integración busca aumentar los contactos entre empresas de ambas comunidades en sectores como turismo, TIC, ocio y agroalimentación, y potenciar la complementariedad de muchas pymes, en un contexto de concentración empresarial.

HASTA LOS 1.010 MILLONES DE EUROS

CMS aumenta un 8% sus ingresos

L.S. Madrid

CMS ha cerrado el ejercicio 2015 con buenos resultados, puesto que ha conseguido cerrar su facturación global con una facturación de 1.010 millones de euros, frente a los 934,5 millones facturados en 2014, lo que supone un aumento del 8,4% respecto al año anterior. Asimismo, el beneficio neto que ha registrado CMS ha crecido un 6,8%, respecto a 2014.

Buena parte de estos resultados son gracias al trabajo

efectuado por su departamento de mercantil. Así, CMS ha asesorado en 2015 operaciones por valor de más de 400 millones de euros.

Durante el último año, CMS ha incorporado 32 nuevos socios. Así, la firma presidida por Cornelius Brandi ha alcanzado un total de 850 socios y cuenta con más de 3.000 abogados repartidos en las 60 oficinas que tiene por todo el mundo, la última de ellas abierta en Irán en febrero de 2016.