
G. LUCAS

JAIME OLLEROS

Fundador y socio director
de Olleros Abogados

OLIVIA FONTANILLO

Olleros Abogados celebra su 30 aniversario en un contexto de crecimiento que le ha llevado a duplicar volumen de facturación y tamaño de la plantilla en los últimos cuatro años. Licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, especialista en Derecho Mercantil, de la Contratación y Sociedades, operaciones de M&A y Derecho Financiero, Jaime Olleros fundó la compañía en 1986, tras haber trabajado en los departamentos de Fiscal e Inversiones Extranjeras de Arthur Andersen & Co, en Madrid, y como secretario general de la empresa Tycesa -del Grupo Sáez Merino-. Tres décadas después, Olleros Abogados se ha consolidado como uno de los despachos de referencia en el mundo de los negocios, ámbito en el que compite con las grandes firmas legales nacionales e internacionales.

La crisis parece no haber afectado a Olleros Abogados, que ha conseguido importantes crecimientos en los últimos ejercicios. ¿Cuál ha sido la clave para conseguirlo?
Lo que ha ocurrido es que hemos sabido aprovechar las oportunidades abiertas por la crisis económica, sobre todo en lo que respecta a la captación de grandes profesionales. Hemos invertido y hemos conseguido un proyecto

"Hay mucha liquidez en el mercado internacional y se verán crecimientos en inversión y operaciones corporativas"

sólido, en el que los expertos encuentran la opción de relación profesional más cercana, bajo el modelo de *parnertship*, consolidándonos como alternativa frente a los grandes despachos. Hemos ido combinando el crecimiento orgánico con incorporaciones muy significativas. No se trata de crecer por crecer, sino de completar capacidades, reforzando la potencia técnica y comercial en cada área, así como de aprovechar las oportunidades que puedan ir surgiendo. Un ejemplo en esta línea, es la creación, a finales de 2015, de una sociedad especializada en administración de procesos concursales de empresas, Emptor Concursal, de la que Olleros tiene el 75 por ciento del capital y la firma del economista José Luis Ramos Fortea, el 25 por ciento, tras la aprobación de la nueva regulación de las administraciones concursales, que permite optar a la gestión de los procesos con un equipo completo con expertos en todas las áreas implicadas.

¿Cuál ha sido la evolución de la actividad de la firma en 2015 y con qué previsiones se aborda el presente ejercicio?

El 2015 ha sido un año muy completo y positivo para Olleros Abogados, que cierra con un incremento del 12,6 por ciento en facturación, que superó los 9,5 millones de euros, y un crecimiento del 15 por ciento en plantilla, hasta 115 personas, entre abogados y economistas -en 2014, la firma creció un 60 por ciento en plantilla y un 27,3 por ciento en facturación-.

Para 2016, las perspectivas son también muy positivas, con unas previsiones de crecimiento de, al menos, los mismos niveles que en 2015. Uno de los objetivos es seguir reforzando el equipo de Madrid, donde hay gran potencial de crecimiento. Entre otros planes, vamos a incrementar el área Procesal y Corporate. Abrimos la oficina en 2004 y aporta ya el 45 por ciento del negocio. La dirección, gestión y el grueso de la administración se centralizan en Valencia, y la intención es que continúe siendo así.

¿Está afectando la situación de indefinición política tras las elecciones de diciembre en las operaciones de inversión y corporativas?

Todo es relativo y se reconducirá. En el tramo final de 2015 y el principio de 2016, está habiendo una cierta incertidumbre y eso genera inquietudes, pero entendemos que va a seguir el proceso de mejora económica. Por el valor de sus activos, España ofrece interesantes oportunidades para los inversores, tanto nacionales como internacionales. Con toda la liquidez que hay en el mercado internacional, se espera un crecimiento de las operaciones, tanto en el ámbito inmobiliario, como en el sector industrial o en servicios. Otro ámbito



G. L.

"Por el valor de sus activos, **España ofrece interesantes oportunidades"**

"El capital mira a las pymes valencianas con valor de mercado o tecnológico"

"Hay cierta incertidumbre tras el 20-D, pero seguirá la mejora económica"

en crecimiento es el de las *startups*. En Valencia, hay oportunidades interesantes en el ámbito inmobiliario, así como pymes con importantes activos, tanto desde el punto de vista de mercado como tecnológico, que son objetivo de atracción de la inversión extranjera, cada vez más activa.

¿En qué áreas espera Olleros un mayor crecimiento de actividad y cuáles se están reforzando?

La economía tiene que seguir creciendo y creando empleo, si bien no se espera que lo haga a ritmos muy acentuados. En este contexto, esperamos un crecimiento de la actividad en las áreas de inversiones, compraventa de empresas, importación y exportación o internacionalización, entre otras. En los últimos meses, hemos puesto en marcha un equipo para el área de Propiedad Intelectual, especializado en fiscalidad vinculada a derechos de autor, cine, teatro y eventos, liderado por Patricia Motilla, y, en Madrid, hemos abierto un departamento de Derecho Público, bajo la dirección de José Vicente Morote, que es un área muy consolidada en Valencia y en la que, desde octubre, contamos también con la catedrática Silvia del Saz. Hay una creciente demanda en los ámbitos de contratación pública y relaciones con instituciones y, aunque hay gran competencia, hay mucho por hacer y tenemos capacidades para hacerlo. Con anterioridad, habíamos reforzado también el área de Fiscal, con el equipo de Enrique Vázquez, en Valencia, y David Jiménez, en Madrid. Asimismo, hemos potenciado un área de Compliance -que tiene como objetivo principal implementar las políticas y procedimientos adecuados y suficientes para garantizar que una empresa cumple con el marco normativo aplicable-, porque creemos que es una de las actividades con mayor proyección de crecimiento en los próximos años.

En cuanto las incorporaciones recientes, también hemos ampliado el área de Derecho Procesal, con Benjamín Prieto y su equipo, y Derecho Mercantil y Corporate, con Mariona Roger y Jaime Espejo.

A nivel internacional, hemos puesto en marcha el *Cuban Desk*, con el objetivo de estar bien posicionados ante la reapertura de relaciones entre Cuba y Estados Unidos, aprovechando nuestra larga experiencia en este país. Hay mucho potencial de negocio para las empresas y está suscitando mucho interés para la inversión extranjera. Sin embargo, la política del Gobierno cubano está limitando este potencial, sobre todo en lo que respecta a las pymes. Está dando prioridad a una cartera de proyectos que considera estratégicos, en ámbitos como infraestructuras, energía, servicios o equipamientos turísticos, y, desde el punto de vista de la producción, el



GUILLERMO LUCAS

enfoque es que se fabrique en Cuba, para el mercado interno y para la exportación, limitando las importaciones. Esto implica operaciones de tamaño relevante en cada sector y todo se sigue tramitando a través de las empresas públicas. Están abiertos a recibir propuestas, pero sigue siendo una economía muy dirigida, centralizada y con mucha burocracia. Por ejemplo, la legislación no permite la apertura de despachos profesionales extranjeros independientes en ámbitos como el jurídico. Los despachos internacionales tenemos que trabajar desde fuera, entrando y saliendo. Nuestro despacho lleva haciendo trabajos vinculados a Cuba desde 1999, pero ni siquiera eso ha sido aval para que nos permitan abrir una oficina. Habrá un cambio, pero, hoy por hoy, no está previsto. En el marco de la estrategia en este país, hemos firmado un acuerdo con el bufete norteamericano McDermott Will & Emery, con el que llevamos mucho tiempo colaborando. Las relaciones entre Estados Unidos y Cuba aún son complejas, con muchos puntos del embargo que aún no se han levantado y otros que se han levantado, pero aún sin aplicación práctica, lo que implica que hay restricciones que pueden suponer un riesgo para las empresas interesadas en Cuba en sus relaciones comerciales y de inversión con Estados Unidos. Por ello, es bueno contar con el respaldo de un despacho que asesore para cubrir y minimizar estos riesgos. Además, McDermott dispone de una red internacional muy amplia.

“Invertir en la crisis nos ha permitido duplicar facturación y plantilla en 4 años”

“Hemos creado una firma para administraciones concursales junto a economistas”

¿Qué valor añadido aporta Olleros Abogados a sus clientes frente a las grandes firmas de su competencia?

En el mundo de los negocios, la clave es la confianza. El asesoramiento se basa en la cercanía entre abogado y cliente, de manera que sea capaz de ofrecerle soluciones reales, que es la clave, no sólo a la hora de captarlo, sino, sobre todo, de mantenerlo a largo plazo. Contamos con un equipo multidisplicinar, con profesionales especializados en cada rama del derecho, de la economía empresarial y fiscalidad, lo que nos permite encontrar soluciones eficientes en cualquier situación. Cuando un abogado consigue la confianza de un cliente, cuenta con él para todo. De hecho, una de las vías de crecimiento de la actividad es el *cross-selling* -venta cruzada-.

El enfoque integral implica también la asistencia a nivel internacional. Tenemos relación con una serie de despachos en diferentes países, con los que trabajamos de forma continuada, pero flexible, sin exclusividad. De esta manera, podemos apoyarnos en unos u otros, en función de la situación. Ya tenemos cobertura en todas las zonas geográficas y vamos incorporando nuevos socios siempre que se adecúen a nuestra filosofía como despacho y en función de las necesidades de nuestros clientes y el tipo de apoyo que requieran, para garantizarles siempre el mejor servicio.

Además, en los últimos años ha habido, y hay, una gran competencia en precios y las tarifas se han ajustado mucho. La crisis ha producido una caída en el valor de los activos de muchas empresas, y también del coste de los servicios profesionales. Por estructura, podemos ser más flexibles que los grandes despachos, pero siempre dentro de parámetros de rentabilidad.

¿El plan de expansión contempla también la apertura de despacho propio en otras ciudades españolas?

No nos cerramos a posibles oportunidades, pero, hoy por hoy, no es una prioridad. Es complicado encontrar socios con los que coincidamos en valores, tipo de servicio y asesoramiento, de organización, clientes... Pero, si encontramos un equipo bueno, que cumpla con esos puntos y que aporte sinergias, lo analizaremos. No descartamos nada.