

ESTRATEGIA



Dreamstime

Uniones de despachos para ganar peso en la Administración

Los consorcios son el método más utilizado entre bufetes para presentarse a las licitaciones

Las ventajas de las UTE aún no han cuajado en el sector legal que se está sumando de forma tímida

ENTREVISTA



Íñigo Erláiz

Socio director de GA_P

“En la credibilidad de los bancos centrales está la clave para rebajar la incertidumbre”

SENTENCIA

El Supremo se corrige y acepta reclamaciones de pequeñas cuantías al ser de interés general

HABILIDADES



La formación en tecnología, asignatura pendiente de los abogados

ENTREVISTA | **ÍÑIGO ERLÁIZ** SOCIO DIRECTOR DE GÓMEZ-ACEBO & POMBO

“La credibilidad de los bancos centrales es la clave para rebajar la incertidumbre”

El nuevo socio director de GA_P afirma que algunos procesos de inversión se están “parando o posponiendo” por el contexto actual aunque confía en que las subidas de tipos de interés sean suficientes para contener la inflación.

Alejandro Galisteo. Madrid

El pasado martes, la Reserva Federal de EEUU elevó el precio del dinero en medio punto, hasta situarlo en una franja comprendida entre el 0,75% y el 1%. Se trata de la mayor subida en 22 años, desde mayo de 2000, cuando Alan Greenspan presidía la institución. Un día después, el Banco de Inglaterra tomó el testigo en el endurecimiento de las condiciones financieras para combatir una inflación que en marzo alcanzó el 7% en Reino Unido y en EEUU anda desbocada al 8,5%.

En España, la cifra es casi idéntica (8,4% en abril), lo que está provocando incertidumbre en los mercados que hace que “algunas decisiones de inversión se están revisando, parando o posponiendo”, afirma Íñigo Erláiz, socio director de Gómez-Acebo & Pombo, que estrena mandato al frente de la firma en un contexto macroeconómico marcado por la pandemia, la guerra de Ucrania y la inflación. “La clave está en la credibilidad de los bancos centrales para rebajar la incertidumbre. En si las subidas de tipos moderadas que anuncian estas instituciones son suficientes para evitar la espiral inflacionista”, aclara Erláiz, que hace apenas tres meses inició su etapa al frente de la firma en sustitución de Carlos Rueda.

Tres años que se podrían convertir en otros tres, “dos mandatos como los presidentes americanos”, comenta Erláiz, que inicia un trienio en un momento en el que su especialidad, la de fusiones y adquisiciones, encuadrada en el área de mercantil y capital riesgo, espacio que seguirá dirigiendo en el despacho, vive un momento complicado. “Ahora mismo la situación de precios que hay en la economía, sobre todo lo que tiene que ver con energías y materias primas, altera los balances de muchos sectores”.

En este punto, explica que para el inversor, lanzarse a comprar una compañía en un

ECONOMÍA



La situación de precios, sobre todo lo que tiene que ver con energías y materias primas, altera los balances de muchos sectores”

AHORRO



Se van a tener que tomar medidas para mantener la renta de las familias y que no perjudiquen el ahorro privado”

mercado “que no está reflejando una realidad ordinaria es un riesgo porque tienes que hacer un ejercicio de expurgar lo que está alterando y en qué medida”.

Así, Erláiz apunta que es muy difícil que en este entorno las expectativas de compradores y vendedores encajen. A esto añade el encarecimiento de la deuda, lo que provoca que los ratios de fi-



J.M.Cadenas

Ratios e innovación

Tanto o más importante que crecer en facturación, conseguir incrementar los ratios de facturación por socio y abogado es fundamental en el proyecto de Íñigo Erláiz al frente de Gómez-Acebo & Pombo. Para conseguirlo, es fundamental mejorar la productividad, una tarea en la que la apuesta por implementar en los procesos la inteligencia de los datos tendrá mucho que decir.

nanciación sean más caros, junto a las inquietudes generadas por la evolución del conflicto bélico en Ucrania y por las que aún provoca la pandemia.

“Solo hay que ver la situación actual en Shanghai y lo que esto genera: una discontinuidad en el mercado en general y unos cuellos de botella en el suministro que son unos de los elementos desestabili-

zadores de la economía y que, en parte, están detrás del proceso inflacionario que estamos viviendo”, explica el abogado.

Frente al escenario de algunos expertos económicos, que aseguran estar a las puertas de otra recesión económica provocada por la estancamiento y la pérdida de competitividad, Erláiz se muestra optimista. “El mercado de op-

ciones y futuros está anticipando una situación de tipos a medio plazo de entorno al 2%. Si no lo creemos, y yo tiendo a hacerlo, es razonable pensar que para final de año la economía se estabilice”.

En cuanto a España, el socio director de GA_P apunta algunas tareas para avanzar en la salida de la pandemia y posteriores crisis que se han ido sucediendo. “Echo de me-

nos mayor apoyo a los autónomos. Además, creo que se van a tener que tomar medidas para mantener la renta de las familias y que no perjudiquen el ahorro privado”.

Además, considera fundamental que aumente la velocidad de ejecución en las inversiones de los fondos Next Generation. “Hay que ser capaces de canalizarlos a los sectores más rentables social y económicamente, que ayuden a mejorar la competitividad del tejido empresarial”. En este punto, reafirma la línea de que el dinero de Europa se suba a proyectos tractores que impulsen la digitalización, sostenibilidad y la economía circular y pide que los requisitos regulatorios para acceder a ellos se flexibilicen, ya que las empresas “deben formar consorcios y algunas no están cómodas en estas estructuras”.

Productividad y crecimiento orgánico

El pasado 31 de enero, Íñigo Erláiz era nombrado socio director de Gómez-Acebo & Pombo. Comenzaba entonces un mandato de tres años liderado por alguien que no es, en absoluto, ajeno a la firma. “Llevaba tiempo en el consejo de administración y llevaba dirigiendo un área con mucho peso específico en el

despacho (mercantil) lo que ayuda en la transición”, asegura Erláiz que durante este trienio apoyará sus decisiones en cuatro pilares: posicionamiento, rentabilidad, calidad y productividad. “No queremos crecer hasta una determinada cifra, el objetivo de nuestro proyecto es estar en las mejores transacciones y los

asuntos procesales de mayor relevancia”. Por eso, señala que el hecho de Pérez-Llorca les ha superado colocándose como cuarto despacho español por facturación “no les preocupa lo más mínimo. Nuestra estrategia es diferente. Fruto de nuestro posicionamiento tendremos un crecimiento orgánico”.