

**Juan Galán** Socio director de Vaciero

## “Queremos duplicar nuestra facturación en tres años”

**Araceli Muñoz** MADRID.

Vaciero es una de las firmas de servicios profesionales, especializada en asesoramiento legal y financiero, de referencia en el norte de España. Desde su oficina de Madrid, la firma quiere expandirse por el resto de España y llegar a duplicar su facturación en 2020. Juan Galán, socio responsable del área de Corporate de Vaciero, recibe a *elEconomista* para explicar esta estrategia, así como su visión del sector.

### ¿Cuál es su estrategia de crecimiento a corto plazo?

Hemos crecido de forma continuada en torno a un 20 por ciento en 2015 y 2016. Nuestra intención es duplicar nuestra facturación hasta 8 millones durante los próximos tres años. Para ello, estamos creciendo mucho desde nuestra oficina de Madrid, que va a ser la punta de lanza para el resto de España. Asturias controla desde hace más de 25 años toda la parte del norte del país. Hemos trabajado para clientes como Telemadrid, Gamesa, San José y Liberbank.

### ¿Y su plantilla?

En la actualidad somos 52 profesionales. En los últimos meses hemos realizado fichajes de distintos perfiles. Somos un equipo muy senior; los socios entramos en los proyectos desde el principio y hasta el final, no en la primera y la última reunión.

### ¿Cómo ve el mercado en la actualidad? ¿Cuál es su previsión para cierre de año?

El negocio ha estado muy activo en el arranque de 2017. Cada vez hay más operaciones corporativas fuera del sector *distress* y se están viendo más operaciones de *buy&build* (compra y crecimiento), especialmente en el segmento medio del mercado. Además, ahora hay muchas operaciones de fondos nacionales, frente a los procesos de los internacionales, que fueron los primeros que desembarcaron aquí con la recesión. En lo que queda de año el ritmo se va a mantener y vamos a ver un sector muy activo.

### ¿Ve tantas oportunidades de inversión como dinero en el mercado?

Sí, España es un país fundamentalmente de pequeñas y medianas empresas. Si analizas un poco los mercados europeos, España es uno de los países cuyas pymes representan un porcentaje mayor dentro de la economía. Eso significa que hay muchas oportunidades para fondos que lo que buscan es hacer crecer una empresa desde dentro. Al final, la



NACHO MARTÍN

**Oportunidades:**  
“Como somos un país de pymes, se pueden hacer muchas compras para consolidar”

**Sectores:** “Vamos a ver muchas oportunidades en el negocio industrial, turístico y social-sanitario”

estrategia de muchos de los fondos es comprar una empresa de determinado tamaño, profesionalizarla desde un punto de vista financiero y hacerla crecer a nivel orgánico, pero también comprando empresas más pequeñas del mercado, que son líderes en determinada región o mercado.

### ¿Salen a buscar estas operaciones?

En la parte de consultoría tenemos varios tipos de operaciones. Por un lado, tenemos operaciones de ven-

ta, donde un empresario nos pide que busquemos un comprador para una determinada participación o la totalidad de una compañía. Por otro lado, también desarrollamos mandatos de compra, donde un fondo nos pide que le ayudemos a buscar empresas de un determinado sector o tamaño. Para ello, los fondos en Madrid ven muy positivo que tengan una oficina muy fuerte en Asturias: controlamos muy bien la región, Cantabria, Galicia, Castilla y León.

### ¿En qué sectores prevé que vaya a haber más movimiento?

Vamos a ver muchas oportunidades en el negocio social-sanitario (residencias geriátricas, hospitales, clínicas de diversa índole...), en el sector turístico (turoperadores, agencias de viajes, negocios de internet) y en el sector industrial, cuyas empresas han salido de la crisis y los volúmenes de rentabilidad e ingresos han crecido mucho. Además, el negocio *distress* ha ido cayendo, pero sigue habiendo operaciones porque todavía hay empresas muy endeudadas. Además, los bancos han ido provisionando estos años una parte importante de su deuda *distress*, entonces están más abiertos a quitas.

## Bové Montero ficha a François Blin para el negocio internacional

El nuevo socio de la firma de servicios profesionales procede de Deloitte

**A. M.** MADRID.

La firma de servicios profesionales Bové Montero y Asociados ha fichado a François Blin para liderar el negocio internacional. El nuevo socio de la compañía se incorpora procedente de Deloitte.

En el nuevo puesto centralizará el grueso de su actividad en la oficina de Madrid como “trampolín de negocio internacional” de la firma –en palabras de su presidente, José María Bové– y con un énfasis particular en el mercado francés. Nacido en Nantes (Francia), Blin cursó Ciencias Empresariales en Audencia Business School (una de las principales Grandes Écoles en Francia) y obtuvo los diplomas de Expert Comptable y Commissaire aux Comptes.

François Blin se une a la estructura de socios de Bové Montero y Asociados tras la reciente incorporación a la misma de Belén Fernández Ulloa por la vía de la pro-

moción interna –desde su anterior responsabilidad como directora del Departamento Jurídico-Tributario de la firma– para impulsar los servicios de fiscalidad internacional. De esta forma, la alta cúpula de Bové Montero y Asociados queda compuesta por José María Bové, Secundino Urceira, Josep Serra, Alfredo Sáinz, María Teresa Bové, Ilidio César Ferreira, además de los dos anteriormente nombrados.

Cabe recordar que la firma

Se une a la alta cúpula de la firma, que ahora cuenta con ocho socios.



cuenta con despachos internacionales integrados de manera transversal en todos los departamentos de sus cuatro oficinas en España (Madrid, Barcelona, Palma de Mallorca y Valencia). Bové Montero y Asociados finalizó su último ejercicio fiscal con un aumento en su facturación del 9,7 por ciento.

## Repsol lanza con la DGT una campaña contra los atropellos a ciclistas

**elEconomista** MADRID.

Repsol, en colaboración con la Dirección General de Tráfico (DGT), lanzará hoy lunes una campaña de sensibilización para prevenir accidentes de ciclistas en las carreteras españolas. La campaña, en la que participan los pilotos del equipo Repsol Honda de MotoGP Marc Márquez y Dani Pedrosa, y los de trial Toni Bou, Takahisa Fujinami y Jaime Busto, incide en la importancia del respeto en la carretera y en que los ciclistas sean visibles cuando circulan por la vía pública.

Durará hasta el 6 de agosto y se completará con el reparto gratuito de 60.000 bandas de seguridad reflectantes en cien estaciones de servicio de Repsol en España ubicadas en las rutas consideradas por la DGT como las más transitadas por ciclistas. Los lemas principales de esta campaña de concienciación, cuyo lanzamiento

coincide con la operación especial de tráfico de este verano, son “Cuando te pones en el lugar del otro comprendes lo importante que es respetarse” y “Hazte ver”.

Además, en las más de 3.500 estaciones de servicio de la red Repsol, Campsa y Petronor que hay en España se colocarán, junto a la zona de agua y aire, consejos de seguridad para conductores de vehículos y ciclistas. “Deja 1,5 metros de distancia al adelantar a un ciclista y sé paciente”, “Respet a los ciclistas en grupo como una única unidad móvil” y “Usa luz delantera, reflectante trasero y una prenda reflectante por la noche” son algunos de los consejos.

En los últimos cinco años se ha duplicado el número de ciclistas habituales en España y son más de tres millones los españoles que montan en bicicleta a diario. Además, España es el país donde más crecen los desplazamientos en este tipo de vehículos.