

DIRECTOR DE LA OFICINA DE VALENCIA DE BROSETA ABOGADOS Y SOCIO DEL ÁREA DE MERCANTIL

## «Ya hay crédito para promociones y los inversores quieren suelo»

**Broseta abogados dispone** de 180 letrados especializados en Derecho Fiscal, Laboral, Mercantil, Procesal y Público y tiene oficinas en Valencia Madrid y Zurich. En 2014 facturó 12,3 millones. Su director en Valencia explica cómo ven la situación del mercado valenciano



Sergi Pitarch  
VALENCIA

■ **¿Son el principal despacho con capital valenciano. ¿En qué situación está el sector en la Comunitat Valenciana en comparación con otras autonomías?**

■ **En Valencia hay buenos despachos, tanto locales como de fuera pero con gente de aquí, y el panorama que veo es que, sin ser triunfalistas, hay una cierta mejora aunque se nota el peso de la desaparición de las tres entidades propias de la Comunitat Valenciana. Noto que cada empresa se ha metido en el negocio que controla y se deja de aventuras.**

■ **¿Qué sectores valencianos son atractivos para las empresas extranjeras?**

■ **La frase no es mía pero la suscribo, no me gusta hablar de sectores sino de empresas. Hay firmas muy buenas y con mucho recorrido en sectores variopintos. Hay compañías del mueble y del textil punteras aunque el sector no pase el mejor momento. Pero para mí se ha generado un *cluster* en la alimentación, por lo que supone Mercadona, y otro en la automoción, por lo que supone Ford y sus inversiones en la Comunitat Valenciana. Eso permite que vengan nuevos proveedores o que los que están incrementen su producción.**

■ **¿Hay interés por invertir en sectores que no sean la alimentación o la automoción? Las cifras son muy bajas, excepto por Ford.**

■ **Nosotros estamos con operaciones de inversión en determinadas empresas que no son de esos sectores. Cuando van mal las cosas no interesa tanto invertir, pero cuando van bien y las sociedades ven perspectiva de futuro no les**

interesa tanto vender. Habrá que saber casar esa oferta y esa demanda. Hay dinero y la gente quiere invertir. Además, en el sector inmobiliario se está volviendo a abrir el grifo de los bancos para promociones y los inversores extranjeros y nacionales quieren suelo, aunque no son los niveles de antes, pero hay mucho interés.

■ **¿Suelo industrial?**

■ **De todo tipo, pero sí que es verdad que hace un año o año y medio el suelo industrial se regalaba y ahora hay competencia en el precio. Aunque hay mucho por ofertar.**

■ **¿Sin sistema financiero propio es más difícil de competir?**

■ **No digo que no haya sido necesaria la concentración del sistema financiero o que nos hayamos quedado cortos. Tampoco digo que los bancos que se han quedado las cajas valencianas no estén desarrollando negocio. Pero desde el punto de**



Alejandro Ríos, en el despacho Broseta. FERNANDO BUSTAMANTE

vista de los servicios jurídicos los centros de decisión se han ido a Madrid o Barcelona.

■ **No es lo mismo ir a pedir a Pintor Sorolla que a la Castellana...**

■ **Claro.**

■ **¿Sabadell y laCaixa están asumiendo el papel vertebrador de las cajas?**

■ **Están asumiendo el papel que le toca a la gran banca. Lo que no sé es si las cajas estaban asumiendo un papel que no les correspondía.**

■ **Trabajó en la bolsa de Valencia. ¿Por qué la ciudad no tiene el peso que le corresponde en el parque?**

■ **Para las empresas del IBEX igual Valencia les queda un poco lejos por la centralización, pero hay una fortaleza importante en el mercado alternativo bursátil MAB, que pueden ser una alternativa a las empresas valencianas de menos tamaño. Es el gran reto que tiene la Bolsa de Valencia, atraer ese tipo de empresas.**

■ **¿Están detectando fusiones de empresas o absorciones para ganar tamaño?**

■ **Las empresas saben que tienen que ganar tamaño y financiación ahora hay. Lo que creo es que habrán posibilidades de acción pero no sé si el crecimiento se va a buscar en España o fuera de España.**

■ **¿Los procesos de sucesión en la empresa familiar están siendo traumáticos en la Comunitat Valenciana?**

■ **Doy clase de empresa familiar en EDEM y otros sitios en el primer día de clase pregunto a los alumnos que me digan cosas positivas y negativas de la empresa familiar. Casi siempre salen más cosas negativas que positivas porque tenemos una mal percepción de la no continuidad y de los conflictos familiares. Pero sin embargo en nuestro entorno la mayoría de empresas son familiares. La empresa familiar es un valor, tiene muchas más cosas positivas y tendemos a idealizar las multinacionales. Hay tantas familias como empresas distintas.**

■ **¿Y esos valores diferenciales de la empresa familiar cuáles serían?**

■ **Nos tenemos que quitar estereotipos. Profesionalizar la empresa familiar es que en cada puesto esté el mejor, y si es familiar fenomenal porque tiene más apego.**

■ **La empresa familiar se ha profesionalizado mucho y ha formado a sus directivos.**

■ **En muchas empresas hay gente muy formada y al final, el tema de la sucesión puede ser un handicap pero una motivación para seguir con el proyecto.**

■ **¿Seguirán trabajando con el sector público?**

■ **El sector público está en un momento complicado pero nosotros nos dirigimos a todo el mundo. El peso del sector público en nuestra facturación es bastante bajo pero estaremos.**