

Vida jurídica

Pequeños despachos

La independencia como valor de marca

Araoz & Rueda es especialista fusiones y capital riesgo

CARLOS CAPA *Madrid*

Pedro Rueda, socio cofundador de Araoz & Rueda, casi nació con la toga puesta en una familia de abuelo, padre y tíos abogados, aunque no pierde oportunidad de manifestar que no le hubiera importado lucir bata de científico, una afición que aún cultiva con cariño, pero que no le ha distraído de una brillante carrera jurídica, en la que no ha faltado una beca Fulbright y experiencia en grandes despachos. Todo ello antes de fundar Araoz & Rueda Abogados, junto a su socio Alejandro Fernández de Araoz, en 1994. Hoy, casi un cuarto de siglo después, la firma es una de las referencias en el asesoramiento jurídico mercantil y, en especial, en el ámbito de las fusiones y adquisiciones y capital riesgo.

El modelo de negocio de Araoz & Rueda se basa, según su cofundador “en dar un servicio al cliente de la máxima calidad desde la máxima cercanía”, sin que para ello sea necesario una gran estructura. Reacio a emplear términos, quizá ya manidos, como el de *boutique* o artesanal, enmarca Pedro Rueda a su despacho entre conceptos como “independencia” o “especialización”, en una fórmula de “trato personal” que incluye

que cada socio que se ocupa de un asunto “esté disponible permanentemente para el cliente, que puede llamarle a su móvil en cualquier momento con la garantía de que conoce al detalle la operación de la que se trate”. Esta cercanía también ofrece, dice Pedro Rueda, un espacio “estimulante para un abogado joven, que puede sentir la proximidad con los asuntos y los clientes”, con una fórmula que incorpora “ilusión y cariño por realizar las cosas bien”.

Para el cofundador de Araoz & Rueda “la experiencia que nos da haber estado involucrados en muchísimas operaciones nos permite ser muy eficientes”,

ARAOZ & RUEDA ABOGADOS

- **Estructura:** 10 socios.
- **Año de fundación:** 1994.
- **Especialidades:** mercantil, fusiones y adquisiciones y capital riesgo.
- **Dirección:** paseo de la Castellana, 164. Madrid.
- **Teléfono:** 913 190 233.



Pedro Rueda, socio cofundador del bufete.

ya que, explica, “las cuestiones claves y las preguntas críticas y sensibles de una operación son repetitivas”. Una experiencia que les aporta la capacidad “de ponderar con un elevado grado de certeza el riesgo, lo que se traslada lógicamente al coste del procedimiento”.

El otro pilar que sostiene Araoz & Rueda y que su cofundador no se cansa de exhibir es el de la independencia. “El no tener que reportar a casas matrices en países extranjeros da un plus en la toma de decisiones porque no estamos vinculados a decisiones externas”, señala Pedro Rueda. Así, la ausencia de protocolos establecidos, como los existentes en las grandes orga-

nizaciones, “nos libera de rigideces que pueden limitar la capacidad de dar el mejor consejo a nuestros clientes” y, por ello, “podemos ser un despacho de referencia para grandes bufetes internacionales que no están asentados en España”, dice. Es por ello, asegura Rueda, que “grandes firmas internacionales nos refieren casos, liberándose de posibles interferencias o conflictos de intereses con

otros competidores en sus jurisdicciones”. Un valor estratégico que se perfecciona con un acendrado compromiso con la transparencia, lo que, aún hoy, sigue siendo en España una asignatura pendiente en el sector legal.

Reconoce Rueda que esa transparencia –en una página web se identifican muchos de sus clientes y gran número de operaciones en las que han participado– supone “un gran esfuerzo por nuestra parte, porque no todos los clientes están dispuestos a publicitar las operaciones y tenemos que pedir su permiso”. Aunque, quizá signo de los tiempos, “también hay clientes que no tienen inconveniente en publicitar su relación con el despacho

y los abogados que le han asesorado”.

Para el cofundador de Araoz & Rueda, “es legítimo y es bueno que el mercado sepa lo que se hace y quién lo hace”. Siempre han tenido claro, afirma Pedro Rueda, que en su despacho “el objetivo no es el crecimiento, sino la calidad”, sintiendo como marca de la casa “siempre haber querido ser un despacho pequeño, pero excelente en el servicio” y la búsqueda de cómo mejorar la relación con el cliente y cómo darle mejor servicio, abaratando sus costes”. Una filosofía que les ha permitido, dice, “competir con otras estructuras más grandes en cualquiera de nuestras especialidades”.