Director: Javier Moscoso del Prado. **Director adjunto:** Carlos Balanza Nájera. **Coordinación contenidos:** Juan Iribas Sánchez de Boado e Inés Larrayoz Sola. **Redacción y diseño:** Thomson Reuters. **Publicidad:** Diana Serón. **Imprime:** Rodona Industria Gráfica S.L. Editorial Aranzadi S.A.U., Camino de Galar, núm. 15, 31190-Cizur Menor (Navarra), Tel.: 902 40 40 17. **Depósito Legal:** NA-85-1995 – ISSN 1132-0257. **Contacto: contenidos-AJA@thomsonreuters.com**

SIN LA TOGA

Pedro A. Rueda, *socio cofundador de Araoz&Rueda*

"En España tenemos excelentes despachos y profesionales a unos ratios horarios sensiblemente inferiores a los despachos extranjeros"

No es exagerado decir que Pedro A. Rueda, socio cofundador de Araoz&Rueda, junto a Alejandro Fernández de Araoz, es un abogado ejemplar. Con su despacho, medio y de carácter marcadamente español, mira a los ojos a las fusiones y adquisiciones de medio mundo, que saca adelante sin cargar en exceso la factura, a través de alianzas hechas a medida para cada caso, y con la independencia como valor estratégico de la firma. Se trata de una respuesta sólida a sus clientes de M&A y capital riesgo, «exigentes, que conocen el mercado a la perfección y que están familiarizados con la oferta de servicios jurídicos españoles, por lo que suelen tener una alta sofisticación a la hora de contratar abogados», según confirma Pedro A. Rueda. Con estos mimbres, la firma ya está entre los despachos líderes en el asesoramiento en derecho de empresa, tal y como nos explica.

Actualidad Jurídica Aranzadi

Usted se fue de una gran firma para cofundar su propio despacho. De eso han transcurrido 23 años. ¿Qué balance puede hacer de este periodo de su profesión?

He dedicado prácticamente toda mi carrera a este despacho, y no sólo como abogado, sino también como gestor. Con una trayectoria de 23 años de historia a nuestras espaldas, creo que nos hemos posicionado entre los despachos líderes en el asesoramiento en derecho de empresa y esto constituye un acicate para seguir mejorando y progresando. En esta profesión, como en tantas otras, se sale adelante con tesón, esfuerzo y con trabajo serio y constante. Es un camino largo, no exento de dificultades pero, si te apasiona tu trabajo (como es nuestro caso), todo resulta enriquecedor y mucho más fácil.

¿Cómo eligió a quienes le acompañan en esta aventura?

Siempre hemos tenido claro que queríamos un despacho orientado a dar un servicio de máxima calidad a nuestros clientes y en el que el trato personal tuviera un papel relevante. Por ello, el objetivo principal cuando fundamos el despacho fue rodearnos de «buena gente que fuera gente buena». A nivel personal, es fundamental encajar con tus socios, compartir valores, objetivos y hasta modos de vida y por supuesto, los aspectos personales tenían que ir acompañados de un excepcional nivel jurídico. Es inevitable que unas relaciones hayan sido más satisfactorias que otras pero, mirando atrás, me considero afortunado por los socios que forman parte de este despacho, excepcionales profesionales y grandes personas.

Desde su experiencia internacional, ¿en qué son pioneras las firmas españolas?

Creo que la relación calidad-precio es incomparable. En España tenemos excelentes despachos y profesionales a unos ratios horarios sensiblemente inferiores a los despachos extranjeros. Tenemos una preparación más amplia y generalista que la de los profesionales extranjeros, y no por ello menos especializada en función de la experiencia y práctica desarrollada por cada uno de nosotros. Además, el carácter abierto y alegre de los españoles conlleva que en España ofrezcamos una abogacía muy cercana a nuestros clientes y a sus necesidades, con profesionales que conocen bien el mercado y capaces de cubrir todo el asesoramiento. No tenemos nada que envidiar a firmas extranjeras.

Ustedes llevan operaciones internacionales, en plena independencia y sin acuerdos con otras firmas, ni para captar operaciones, ni para desarrollarlas. ¿Qué trabajo en equipo hay detrás de estas dinámicas de éxito?

El trabajo en equipo no es lo que destacaría, puesto que el trabajo de calidad, ordenado y coordinado tiene que ser el mismo desde nuestro despacho, que el realizado desde un despacho global o con pertenencia a redes internacionales. Destacaría más el hecho de que, gracias a nuestro compromiso de mantenernos independientes, somos libres de escoger siempre el despacho extranjero que más se adecue al trabajo a realizar. Esta libertad de elección repercute de manera muy positiva en el cliente, que tiene un equipo configurado por y para satisfacer sus necesidades concretas.

¿Con qué ventajas competitivas cree que cuenta frente a sus competidores?

Nuestro *apalancamiento*, esto es, la proporción entre socios y asociados, es de un socio por cada dos asociados, mientras que los ratios de nuestros competidores suelen estar por encima de cuatro. Esto se traduce en una dedicación real y absoluta de los socios en cada asunto. Es difícil ofrecer un nivel comparable de involucración de los socios con apalancamientos superiores al nuestro. Por otra parte, somos muy cuidadosos con nuestros gastos estructurales y por ello, no repercutimos al cliente costes desorbitados de mantenimiento. No siendo baratos (los buenos abogados no son baratos, pero los malos pueden resultar muy caros), creo que ofrecemos una excelente relación calidad-precio. A nivel de equipo, somos un despacho de personas, por lo que nos preocupamos por mantener el mejor ambiente laboral posible. Nos gusta trabajar en un entorno cooperativo y no competitivo, y estoy seguro de que este *buen rollo* (como dirían mis hijos), se transmite también en nuestra forma de trabajar con el cliente.

¿Qué tipo de operaciones le resultan más interesantes?, ¿cómo es el cliente de este tipo de operaciones?

Nuestro nicho de mercado han sido históricamente las operaciones *mid-market*, si bien hemos intervenido y continuamos asesorando con la misma calidad, en operaciones de mayor envergadura. Los clientes de nuestras operaciones *tipo* son clientes exigentes, que conocen el mercado a la perfección y que están familiarizados con la oferta de servicios jurídicos españoles, por lo que suelen tener una alta sofisticación a la hora de contratar abogados. Tenemos la suerte de contar con clientes recurrentes, tanto financieros (fondos de inversión, de capital riesgo, de deuda y similares) como industriales de los distintos sectores económicos en los que asesoramos.

> Somos muy cuidadosos con nuestros gastos estructurales y por ello, no repercutimos al cliente costes desorbitados de mantenimiento

Con la recuperación de la economía, es posible que también estén cambiando las áreas de crecimiento del despacho. ¿Qué áreas se presentan ahora como más activas?

Tras un período de inquietud de los inversores por el entorno político y económico español, actualmente gozamos de un volumen de inversión, tanto española como extranjera, comparable a los años previos a la crisis. Llevamos casi dos años experimentando un incremento muy importante en el área de compraventa de empresas (M&A), tanto por clientes industriales como por financieros. Estamos notando también un interés creciente en la compra de carteras de préstamos, tanto fallidos como en cumplimiento y asegurados o sin asegurar. A ello se añade la financiación de las operaciones de M&A, por lo que el área de bancario y financiero también está muy activa. A la vez, el mercado de renovables está en plena ebullición, tanto por la subasta llevada a cabo, por la nueva a celebrar y por la refinanciación de los proyectos anteriores. Nuestro departamento de energía viene manteniendo una actividad enorme durante los últimos años. Finalmente, el mercado inmobiliario vuelve a estar en auge, sobre todo con operaciones de mayor valor añadido como residencias de estudiantes, residencias de tercera edad y, en contra de la corriente en otros países, centros comerciales. En el despacho estamos apostando fuerte por el departamento de inmobiliario y confiamos en que su desarrollo sea notable en los próximos meses.

> El objetivo principal cuando fundamos el despacho fue rodearnos de *buena gente* que fuera *gente buena*

¿Qué planes de futuro tiene como socio?

El ejercicio de la abogacía en un despacho como Araoz & Rueda es muy enriquecedor. El trabajo diario es muy diverso, cambiante, dinámico, interesante y muy exigente. Requiere estudio, muchas horas de trabajo intenso y a la vez, mucha empatía con el cliente y con los abogados y partes contrarias. Tiene un componente personal importante, trabajo en equipo y colaboración con el resto del equipo del despacho. Esa actividad diaria te hace sentirte joven y con ganas de seguir dando al cliente un servicio excelente con todo lo mejor de tu experiencia acumulada de estos años. Además, nunca se para de aprender y, si tienes curiosidad y te interesa lo que sucede en el mundo económico, el *Derecho de los Negocios* es un sector que te atrapa. Ese es mi caso. Por otro lado, la faceta de gestión, que puede ser la más tediosa, también tiene sus compensaciones y a mí me gusta especialmente. Creo que me queda cuerda para rato...