

Entrevista Socio director de Araoz & Rueda

# Pedro Rueda

## “Los inversores nos perciben como un país serio y seguro”

**“¿Afectará el ‘brexit’? Puede que sí, pero no todo el capital que se canaliza a través de Londres es británico”**

**“A los despachos pequeños la tecnología nos vendrá de miedo; los grandes tendrán que reorganizar equipos”**

PEDRO DEL ROSAL  
MADRID

**P**edro Rueda, socio director de Araoz & Rueda, cuenta con una posición privilegiada para testar la temperatura de la economía española. No en vano, el 60% de su facturación proviene de clientes extranjeros; muchos de ellos, inversores que buscan en España oportunidades de negocio. Rueda no solo rechaza algunos de los tradicionales tópicos que pesan sobre nuestro país, sino que además exhibe un optimismo realista sobre su evolución. Además, también discute el mantra de que *cuanto más grande, mejor* al defender que uno de los éxitos de su firma (que cuenta con cerca de 40 trabajadores) está en mantener su tamaño y no adentrarse en los riesgos que entraña la transición hacia ser un gran despacho.

**¿Cómo han afectado los cambios políticos a la inversión en España?**

Quizás ha pasado aún poco tiempo, pero hasta ahora no se ha notado ninguna influencia. En el despacho no se ha interrumpido ninguna de las operaciones que estaban en curso. Es verdad que hay inquietud por posibles cambios normativos, sobre todo de carácter fiscal, pero en lo que respecta a la actividad económica no ha habido ningún parón. Estábamos con muchísima actividad y ha continuado igual.

**¿Alterará el brexit el perfil del inversor que se interesa por nuestro país?**

En 2015 y 2016 hubo incremento puntual del inversor chino, pero los fuertes siguen siendo el inglés, el francés, el norteamericano y el italiano. Según las estadísticas, Inglaterra es nuestro mayor inversor y la pregunta es si se mantendrán esos flujos tras el brexit. Hay que tener en cuenta que no necesariamente el titular último del capital que se canaliza a través de Londres es británico, ya que en muchos casos las operaciones provienen de Norteamérica, Oriente Medio o países asiáticos. ¿Cambiará esa tendencia? Puede que sí.

**Las turbulencias también llegan desde EE. UU. ¿Qué incidencia tendrá la guerra comercial iniciada por Donald Trump?**

El cliente inversor puede verse eventualmente favorecido por el establecimiento de barreras arancelarias. Tenemos un ejemplo muy reciente con la decisión de Harley-Davidson de abrir plantas de fabricación fuera de EE. UU. Las reacciones de Trump son un poco imprevisibles, así que ya veremos qué pasa, pero creo que una batalla arancelaria tendrá un efecto positivo en el flujo de inversión por parte de los americanos en Europa.

**¿Cómo se percibe a España desde fuera?**

Los españoles somos muy críticos con nosotros mismos. Otros países guardan sus trapos sucios y no los airean tanto como nosotros. Quitando la corrupción, en donde hemos dado una imagen peor, en el resto de aspectos se nos conoce como un país serio y que trabaja mucho; somos eficientes y tenemos unos precios absolutamente razonables. Es cierto que nos perjudicó el cambio normativo energético, pero una vez se ha estabilizado la nueva legislación, el sector se ha recuperado y el nivel de inversión en renovables vuelve a ser altísimo. De todo se aprende, pero en general hay un respeto grande por España.

**¿Y qué opinión se tiene en el extranjero de los despachos nacionales?**

En el mercado jurídico somos increíblemente competitivos frente a los precios de los despachos de Inglaterra o Estados Unidos. Además, aunque sea lento, tenemos un sistema judicial razonablemente seguro. La generalidad de los contratos de compraventa e inversión se someten a la jurisdicción española, y eso demuestra que los extranjeros la perciben como segura.

**¿Qué objetivos se ha fijado Araoz & Rueda para 2018?**

Desde abril de 2015 en adelante hemos mantenido un crecimiento sostenido y muy fuerte. El año 2016 fue muy bueno y 2017, en el que facturamos un poco más de siete millones de euros (un 24% más), fue excelente. Este año también vamos a tener un incremento fuerte, aunque no creo que

llegemos a doble dígito, porque es muy difícil mantener ese crecimiento, sobre todo con nuestra estructura y nuestro concepto de despacho pequeño y contenido. Estamos muy contentos, los objetivos de facturación se están cumpliendo.

**En el despacho defienden como una virtud su tamaño. ¿Por qué?**

Primero, somos personas y, después, abogados. Al igual que hay quien prefiere ser cola de león, otros preferimos ser cabeza de ratón. Así, frente al que se siente cómodo y realizado dentro de una gran organización cuasi ministerial, aquí nos gusta un trato más humanizado, pequeño y controlado, en donde, más o menos, nos conocemos todos. Es lo que yo aprendí de mi padre, que era un abogado tradicional, y aquí disfrutamos de esa vertiente más artesanal. Además, hay un tipo de cliente que busca un trato más personal y a medida, que el socio lleve de forma directa sus asuntos.

**Esta característica, además, les permite tejer alianzas con firmas extranjeras...**

Hay muchos despachos que no tienen oficina en España, y que nunca la tendrán, y que son reacios a referir un tema a una firma con la que compiten en otro país. Ser independientes y no pertenecer a ninguna asociación nos hace realmente atractivos para que nos envíen asuntos.

**¿Crecer puede ser contraproducente?**

Hemos sido muy prudentes con nuestro crecimiento y hemos tratado de mante-

neros siempre en un tamaño como este, incluso en los años previos a la crisis. Ha sido una decisión consciente y más o menos compartida por todos los socios. Hay una banda entre ser pequeño y ser grande que es muy difícil de atravesar; un sector en el que se sufre mucho porque empiezas a tener las estructuras de los grandes pero todavía no cuentas con la red que te permite generar el negocio necesario.

**¿Cómo les influye la tecnología?**

A los despachos pequeños nos va a venir de miedo porque no vamos a tener que incrementar el personal para determinadas cuestiones. Los grandes, sin embargo, tendrán que reorganizar algunos de sus departamentos porque el trabajo de algunos de sus equipos se lo hará un programa. En nuestro caso, los clientes van a obtener un servicio más rápido, ágil, preciso y barato.

**¿En qué otros aspectos ha cambiado la abogacía en los últimos años?**

El gran cambio en la profesión viene determinado por la velocidad. Hoy en día los clientes te piden que todo esté de forma inmediata, especialmente con el desarrollo del email, que imprime un ritmo a las operaciones que no había hace cinco años. En el despacho no usamos WhatsApp por un tema de seguridad. En otros ámbitos estamos viendo resoluciones en relación al respeto del descanso del trabajador, pero en una profesión como la nuestra no puedes decirle a un cliente que no te escriba a una determinada hora.



**Muchas firmas sin oficina en España nos buscan a nosotros porque son reacias a referir un asunto a un competidor**



JUAN LÁZARO