

## Pedro Rueda, de Araoz & Rueda : “Somos una de las alternativas a los grandes despachos en la compra venta de empresas”



Luis Javier Sanchez | 29 Noviembre, 2018

**A**raoz & Rueda, bufete de abogados español cumplirá dentro de unos meses sus primeros veinticinco años. Fundado en 1994 por **Alejandro Fernández de Araoz y Pedro Rueda**, es un despacho independiente y multidisciplinar dedicado al asesoramiento jurídico en el ámbito del derecho de empresas y con especial reconocimiento en Fusiones y Adquisiciones y Capital Riesgo.

Sus diez socios aparecen en el prestigioso directorio ‘Best Lawyers’.

**Pedro Rueda** tiene la sensación que este cuarto de siglo ha pasado muy rápido. “El trabajo ha sido intenso y hace que el tiempo fluya. Sin embargo, los primeros años fueron duros”.

La firma española de tamaño medio se ha hecho un hueco en el competitivo mundo de las operaciones financieras y «pelea» con otros bufetes más grandes. “No pertenecemos a ninguna asociación ni a red de despachos. Hay muchos despachos anglosajones que al no tener oficina en España nos envían trabajo de forma recurrente. Nunca nos hemos planteado ser parte de esos despachos. Creemos en nuestro modelo independiente de hacer las cosas”.

En la actualidad “somos 10 socios y 21 asociados en la firma”. Respecto al crecimiento posterior reconoce que “estamos cómodos en este tamaño y dimensión, los clientes valoran mucho el hecho de cómo los socios desempeñan su labor de forma directa. No tenemos los equipos sobrecargados y eso los clientes lo notan en su relación con nuestros profesionales”.

En estos dos últimos años, Araoz & Rueda ha hecho varias incorporaciones de calado. “Hay áreas que hemos cubierto porque nos lo pedían nuestros clientes, como inmobiliario, ahora con la incorporación de **Jesús Conde** hace dos años, procedente de Fresfields, podemos realizar operaciones más sofisticadas. Su presencia ha coincidido con que el sector inmobiliario está en ebullición y hay operaciones de calado sobre la mesa».

Otra de las incorporaciones ha sido **Rafael Bazán**, procedente de Baker Mckenzie donde estuvo doce años “para dirigir el departamento financiero y bancario, donde la venta de cartera de créditos fallidos y normales se ha incrementado a ratios de doble dígito cada “. Al mismo tiempo la presencia de **Israel de Diego**, “otro fichaje también de Baker Mckenzie para reforzar el departamento de fusiones y adquisiciones de la firma”.

- **Un despacho de proyección internacional**
- **Víctimas de un ciberataque**

## Un despacho de proyección internacional

**Rueda** reconoce que el centro de la actividad de Araoz & Rueda es la compra venta de empresas. “Todo lo que se llama M&A o private equity, capital privado o capital riesgo siempre fue el fuerte de la firma. La presencia de estos socios ha ayudado a reforzar jurisdicciones como bancario o inmobiliario donde ahora podemos competir con otras firmas de manera habitual”.

Nuestro interlocutor reconoce que tras el cambio de Gobierno que ahora preside Pedro Sánchez “no hemos notado cambios respecto al panorama anterior. Se sigue comprando y vendiendo con independencia de determinados signos macroeconómicos de recesión. Eso hará que este año sea récord en cuanto a facturación del propio despacho, los tres últimos años a nivel de facturación ha sido buenos, tanto en términos absolutos como relativos».

Los sectores que mas demandan inversores tienen que ver “con las renovables y eólico. Esta es un área que en la firma la lleva **Francisco Solchaga**. Tiene mucho trabajo. También inmobiliario con nuevas fórmulas por residencias de estudiantes, Socimi, donde la posible reforma anunciada por la ministra de Hacienda no se tiene en cuenta. No pensamos que tenga repercusión. También compra ventas de carteras, los bancos alivian sus carteras de créditos fallidos y hay fondos especializados en la gestión de dichos créditos. Un mercado de gran actividad”.

Y sobre sectores industriales, **Rueda** destaca que “el farmacéutico está muy activo, sobre todo asesorando a grupos farmacéuticos germanos en la compra de laboratorios españoles. Ha sido el caso de la compra de Euromed por Dermofarm comentado hace unos días». Y reconoce que los grandes inversores europeos como el grupo Orphea francés de residencias de tercera edad están pendientes de cualquier otra operación o empresa solvente española que se pueda adquirir.

“Solo nos dedicamos al asesoramiento de la compra venta, así tenemos más independencia que si al mismo tiempo buscáramos esas empresas para adquirirlas”, aclara.

Los abogados de Araoz & Rueda casi siempre están en el lado del comprador “a no ser empresas con las que hayamos trabajado y que en un momento dado deciden vender su grupo empresarial. En ese caso vuelven a recurrir a nosotros. También pasa cuando accionistas o empresarios españoles deciden poner su empresa en venta. En ese momento somos sus asesores en este tipo de operaciones”, detalla Pedro Rueda.

Respecto a las operaciones de compra venta, Rueda reconoce la necesidad de tener buenos contratos escritos para contemplar todas las posibilidades de dicha operación. “Estos documentos suelen ser bastante estándares donde se recogen las voluntades del vendedor y del comprador. El momento clave es la negociación. Ahí percibes cuando la otra parte está dando un asesoramiento que tiene sentido y con enfoque de negocio y cuando ese letrado no tiene experiencia en materia de compra venta”.



En estos treinta años comprando y vendiendo empresa, este experto en derecho mercantil reconoce que a nivel de dificultad “hay varias que han sido muy complejas; sobre todo cuando hay que adquirir varias compañías de forma simultánea y con más de un inversor. Puede haber hasta tres fondos de inversión para una operación mayor, lo que conlleva mucha complejidad. Requiere un acuerdo de socios entre los propios fondos que se ponen de acuerdo para esa adquisición».

«Los fondos piden a los socios que reinviertan una parte, -añade-, lo que supone un acuerdo entre ellos. Y hacerlo de forma simultánea no es fácil, también hay que notificar a Competencia dicha operación que suele ser sofisticada y que requiere equipos multidisciplinares especializados».

Operaciones complejas como las que nos describe este mercantilista “pueden llevar de cuatro a seis meses, el cliente la quiere cerrar en dos meses, pero la realidad es la que estamos comentando. Con más actores la operación es más compleja, también a nivel de confidencialidad, donde también se quiere evitar que haya filtraciones interesadas que puedan dar al traste con la citada operación”.

En este tipo de situaciones parece que el comprador puede tener cierta ventaja. “Hay momentos que el mercado está a favor del comprador o del vendedor. En los últimos dos años se han incrementado los procesos de subasta organizada donde los vendedores tienen una postura de fuerza”.

Respecto al acuerdo Brexit, Rueda -que viaja mucho a Londres por motivo de negocio- señala que ver al Reino Unido fuera de Europa «es bastante triste».

«Ahora opinar desde fuera es muy fácil pero creo que el compromiso electoral de convocar el referéndum ha sido un error. Una cuestión tan crítica como esta no tenía ningún sentido someterla a referéndum. Nadie tenía un conocimiento de lo que estaban votando. La dificultad de la salida se está demostrado con esta negociación. En Londres se votó por una mayoría permanecer a la UE. Socios de despachos ingleses y americanos consideraban que no era fácil ofrecer un juicio completo sobre la opción de salir de la UE”.

Respecto a si ciudades como Madrid podrán aprovecharse de esta situación, Rueda no lo ve claro. “Las declaraciones del presidente de la CNMV, **Sebastián Albella**, no son optimistas al respecto. Da la sensación que el problema catalán ha echado para atrás a muchas empresas a reubicarse en una ciudad como Madrid. Al final con el Brexit, realmente perdemos todos”.

## Víctimas de un ciberataque

**Araoz & Rueda**, como ya fue el caso de otros despachos como DLA Piper en su momento, sufrió un ciberataque hace ahora un año.

“La reacción fue rápida por nuestra parte ante este intento de extorsión. El apoyo de la Guardia Civil y Policía Nacional ayudó a frenar esta práctica tras denunciarlo. Al final lo que hicimos fue revisar nuestros sistemas informáticos e implementar medidas de mejora notable. No hubo filtración de información sensible de nuestros clientes. Además lo que nos han agradecido fue la transparencia a la hora de comunicar este ataque. Clientes y Colegio de Abogados supieron del ataque”.

Rueda reconoce que “cualquier empresa puede sufrir un ciberataque en cualquier momento y hay que estar preparados para minimizar ese riesgo. Lo importante es no ceder a estos chantajes porque al final lo único que buscan estos piratas informáticos es dinero”.

A nivel digital, otro hito importante es la aprobación de la nueva Ley de Protección de Datos y Derechos Digitales (LOPDGDD) que está a punto de publicarse en el BOE para su entrada en vigor.

Junto a un tratamiento diferente de la privacidad, surgen derechos nuevos como el de desconexión digital, esto es, desconectar del trabajo fuera del horario sin que tus superiores te molesten. “Habrá que ver cómo se adapta a la abogacía sin tener que abandonar a nuestros clientes. En nuestro caso, los socios estamos siempre a disposición de los clientes en cualquier momento; por su parte los asociados cumplen con el horario y procuramos no molestarles fuera del despacho a no ser que surja algo importante”.

Al socio director de Araoz & Rueda le preocupa «que haya un buen ambiente de trabajo. Eso hace que impulsemos la conciliación de la vida laboral y personal. En nuestro caso, el trabajo es por oleadas, sobre todo, a nivel de operaciones. Si hay que cerrarla, te requiere un esfuerzo fuerte y, hasta la siguiente que llegue, puedes recuperar el sueño perdido y el tiempo dedicado al cierre anterior. Al final te puedes acostumbrar a este ritmo intermitente”.