

Pedro A. Rueda

Socio fundador de Araoz & Rueda

“Creemos que en los próximos años va a crecer mucho el área penal en la economía”

Araoz Muñoz / Rubén Esteller
MADRID.

Araoz & Rueda es uno de los despachos de abogados más reconocidos en España. Coincidiendo con su 25 aniversario, uno de sus fundadores, Pedro Rueda, se reúne con *el Economista* para explicar cómo ha evolucionado el mercado en los últimos años y cómo han conseguido convertirse en un referente en el país. En la actualidad, Araoz & Rueda cuenta con 33 abogados, 10 de ellos socios, y cubren numerosas áreas de actividad, entre la que destaca el derecho mercantil.

¿Cómo surgió la idea de montar Araoz & Rueda?

Alejandro y yo éramos compañeros de carrera. Los dos tuvimos Beca Pullbright y nos fuimos a EEUU en 1986. Cuando regresamos, él empezó a trabajar en Estudio Legal, que fue un spin-off de Garrigues, y yo en Gómez-Acebo y Pombo. Desde la carrera, nos planteábamos hacer algo juntos, pero no fue hasta 1993 cuando empezó a tomar forma. Alejandro se tomó un año sabbático para hacer su tesis. Entonces, nos tiramos a la piscina. En enero de 1994 me hicieron socio en Gómez-Acebo y Pombo y en febrero me marché para montar Araoz & Rueda. Éramos jóvenes y osados, quizá ignorantes, pero en ese momento pensamos que podíamos prestar un servicio de mucha calidad, especialmente enfocado al cliente. Y lo hemos conseguido. Lo importante siempre ha sido el cliente. Hay que atender sus necesidades cuando, donde y como quiera. Eso exige una implicación total. Poco a poco, fuimos contratando a gente, pero siempre con un crecimiento lento intencionado. Nosotros aspirábamos a ser un despacho que fuera reconocido por los clientes y respetado por la competencia. No nos importaba



DANIEL G. MARTÍ

Araoz & Rueda celebra este año su 25 aniversario y explica qué animó a dos jóvenes emprendedores a montar su propio despacho de abogados

tanto el tamaño como tener un reconocimiento. El tamaño nunca ha sido la vía conductora de nuestro despacho ni de nuestro modelo. Inicialmente, teníamos un compromiso de no ser muchos, no queríamos crecer. Habíamos huido de organizaciones muy grandes, queríamos ser distintos y tener un ambiente en el que pudiéramos conciliar vida laboral y profesional en la medida de lo posible, garantizando una carrera profesional a los trabajadores.

¿Cómo ha evolucionado el mercado español en estos 25 años?

Antes no había casi despachos extranjeros, solo estaban Clifford,

nuestros principios. Nuestros clientes valoran nuestra independencia, porque también les referenciamos a los mejores despachos que les pueden asesorar fuera de España. Al final, mantener la homogeneidad en todas las oficinas es un esfuerzo titánico... y no siempre se consigue.

Y en un mercado tan competitivo, ¿cómo han conseguido consolidar la marca?

A base de mucho trabajo, mucho tesón y de dar calidad. Nuestros clientes son sofisticados (fondos de inversión, empresas...), es decir, gente que conoce el mercado. Nos contratan de forma recurrente, por la calidad que ofrecemos y porque valoran mucho que el socio responsable esté implicado en los asuntos. Nuestra disponibilidad es permanente. También, somos eficientes en costes y creo que también trasladamos al cliente el buen ambiente que tenemos dentro del despacho y el trato más personal que les ofrecemos. Hay términos un poco estandarizados, como boutique legal o artesanal, pero trato de huir de eso. Creo que damos un buen trato, usamos toda la tecnología que podemos y el cliente valora que seamos ágiles, que no estemos encorsetados en una gran organización.

Carrera: Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y Máster en Derecho por la University of Pennsylvania, School of Law.

Trayectoria: Antes de fundar el despacho junto a Alejandro Araoz, Rueda fue socio de Gómez-Acebo y Pombo de después de siete años como asociado. Antes trabajó en Skadden, Arps, Slate, Meagher & Fium.

Freshfields y Baker & McKenzie. Hoy en día, el mercado ha crecido exponencialmente, no solo con los internacionales, sino también los despachos españoles han crecido. En 1994, el mercado era muy pequeño, el servicio jurídico ha acompañado al crecimiento de la economía del país. Además de la calidad, el enfoque al cliente y el buen ambiente marcado por la conciliación, otro de nuestros rasgos diferenciales es la independencia. No pertenecemos a ninguna red o alianza. Esto nos ha dado la oportunidad de ser la referencia de despachos extranjeros en España. Nos ha permitido ofrecer nuestros servicios a despachos que no estaban en España, ya sea para operaciones directas en las que nos referencian o a la hora de asesorar la pata española en una operación internacional. Históricamente, muchos de los despachos que tienen presencia en España fueron clientes nuestros. Luego el mercado creció y, en algunos casos, nos pidieron que abriéramos su oficina en España, pero siempre hemos querido mantener nuestra marca y

¿Cuál es su plan estratégico? ¿Van a abrir nuevas líneas de negocio?

Creemos que la contratación debe obedecer siempre a la demanda de servicios jurídicos. Ha habido épocas en las que hemos sido 25, otras 35, hemos oscilado siempre en estas cifras. Si encontramos oportunidades de contratación, las vamos a aprovechar, pero ahora no estamos en eso. Hay un área importante, que cada vez va a crecer más, que es penal-económico, para la que estamos buscando gente para abrir a finales de año. Estamos reforzando mucho también procesal, cada vez se consideran más litigios por parte del cliente. Al final, los socios somos los que somos, el número de horas que podemos trabajar es limitado y, como no queremos perder la calidad, pensamos que es mejor rechazar trabajo que hacerlo mal. Eso te limita lógicamente la facturación. También creemos mucho en la proyección laboral de la gente del despacho, no contratamos a lo loco para poder fomentar este crecimiento.

¿Cómo ven el mercado de M&A?

En los últimos cuatro años, hemos tenido un crecimiento espectacular. En el primer semestre, vamos casi un 10 por ciento por delante del anterior, que ya fue récord, a ver si somos capaces de mantenerlo.