

Entrevista patrocinada por



ÁNGEL LUIS GÓMEZ Fundador de Área Abogados y Asesores y presidente de AJE-Extremadura

«El emprendimiento es un camino de aprendizaje»

BADAJOS

J.M.M. Ángel Luis Gómez Díaz nació en Badajoz hace 37 años. Se licenció en Derecho y completó sus estudios con un Máster en Asesoría Jurídica y otro en Dirección y Gestión de Recursos Humanos. Se presentó a unas pruebas de selección del BBVA para formación de directivos y para su departamento jurídico. Tras dos años trabajando en la entidad bancaria decidió apostar por el emprendimiento y creó Área Abogados y Asesores, empresa de la que es socio fundador y mayoritario. Compagina esta labor con la presidencia de AJE-Extremadura y la secretaría de organización de CEAJE.

—¿Qué es Área Abogados y Asesores?

—Una firma jurídica extremeña con vocación diferenciadora, flexible, dinámica, innovadora y con una marcada sensibilidad hacia la empresa, el autónomo y el emprendedor, y con intención de liderar nuevas propuestas y conceptos en nuestro ámbito.

—¿Cuándo empezó su andadura?

—En Extremadura hace ocho años, aquí tenemos despachos en Don Benito, Cáceres y Badajoz. También tenemos un despacho en Madrid, sede en Canarias y hace dos años empezamos la internacionalización que nos ha llevado a Lisboa y a Luanda, en Angola.

—¿Que os identifica?

—Somos una firma que mezcla los conceptos tradicionales de la abogacía, como la personalización y el trato cercano, con aspectos más modernos y vanguardistas, como las nuevas tecnologías y la aplicación de procesos específicos. Los dos socios de la empresa veníamos de trabajar para grandes grupos, por lo que hemos tratado de unir los elementos de la gran firma con la abogacía más artesanal y tradicional. Además apostamos por la Responsabilidad Social y le damos una extraordinaria importancia al compromiso y satisfacción del equipo humano de la Firma. Todo en

la línea de nuestra concepción humanista de la empresa.

—¿Cómo fueron los primeros años?

—Como firma hemos ido aprendiendo y evolucionando. Pero desde un primer momento tuve claro que quería crear una marca identificada por un estilo. Arrancamos en la zona de Vegas Altas porque tenía un tejido empresarial interesante, en Badajoz todo estaba más copado y en Cáceres preveíamos un proceso más lento. Empezamos con clientes pequeños y esforzándonos mucho con el objetivo de consolidarnos a nivel local para ir creciendo poco a poco.

—¿Esperábais llegar hasta Angola?

—El camino nos lo han ido marcando las personas. Creo que la empresa debe crear un marco en el que el talento debe desarrollarse. Llegar a determinadas posiciones depende del personal que hemos ido incorporando. El último sitio al que hemos llegado a sido Badajoz y lo hemos hecho cuando nos hemos sentido capaces de ofrecer algo distinto, esta es la clave.

—Pero, ¿cómo llega el momento de la internacionalización?

—Fue hace dos años y tuvo que ver con la colaboración empresarial y la sinergia profesional de filosofías, valores y planteamientos comunes con otros juristas de esas posiciones. Nos situamos en Lisboa y luego nos posicionamos en el mercado lusófono.

—Un gran crecimiento en ocho años

—Pues sí. Estamos hablando de una firma que empecé yo, que en 2004 tenía dos socios y que en la actualidad tiene más 55 profesionales entre todas nuestras posiciones nacionales e internacionales.

—Y esto, ¿cómo se consigue?

—Con convicción, ilusión y mucho tesón y perseverancia porque el camino es complicado y lleno de obstáculos. Se trata de adaptar el servicio a la persona que te lo demanda. La especialización es fundamental y yo defiendo los tres tipos, la especialización en el cliente, la geográfica y la técnica.

—¿Qué otros aspectos trabajáis?

—Hace un par de años empezamos a incorporar prestaciones y matices profesionales. Trabajamos mucho los métodos alternativos de resolución de conflictos, todo lo que tiene que ver con la mediación y el arbitraje, aspectos en los que somos bastante pioneros. También nos hemos especializado en la consultoría internacional, pero lo hacemos en aquellos lugares en los que tenemos gente y manejamos el mercado, principalmente en el lusófono. Además somos proveedores de empresas de formación en materia de cursos específicos en temas jurídicos. Otro aspecto que manejamos es el trabajo en red, todo lo que tiene que ver con establecer sinergias con empresas.

—¿Cómo afectó la crisis?

—Hay momentos muy delicados. Cuando el panorama cambia y llega la crisis es cuando teníamos la previsión de empezar a recoger frutos de nuestro trabajo. Y de repente, hace tres años tuvimos que adaptarnos a un nuevo escenario, sobre todo porque las necesidades de los clientes han cambiado. En el fondo nos ha servido para aprender, tener una nueva experiencia y darnos cuenta que la gestión no es algo lineal y que se puede mantener en el tiempo con un solo estilo.

—Aprender de la crisis. ¿Esto es lo que identifica a un emprendedor?

—Depende. El dinamismo del emprendedor a veces viene de dentro y a veces te viene impuesto por la circunstancias. Los jóvenes tenemos más sensibilidad al cambio.

—¿Cómo se da el salto a trabajar por cuenta propia?

—Un poco por inquietud personal y otro poco por visión y por vocación. En una gran organización, la promoción laboral depende de aceptar las condiciones que te plantean y esa zozobra no me convenía. También influyó mi percepción de no estar desarrollando buena parte de mi potencial, además de mi proyecto personal de crear una familia. Todo esto unido me movió



Ángel Luis Gómez, un ejemplo de emprendimiento. HOY

a dar el salto.

—¿Fue positiva esta experiencia?

—Por supuesto. Todo lo que vi en esos años me ayudó. Lo que percibía es que el ejercicio de los servicios jurídicos estaba muy atomizado. El despacho tradicional con un perfil de abogado muy clásico y como firma grande estaba Garrigues. Por eso consideré que faltaba una firma intermedia que se adaptara al tejido empresarial extremeño y que aportara elementos más dinámicos de abogacía.

—¿Es complicado ese cambio?

—Es un momento de ruptura. Tienes un buen puesto y un buen sueldo que te da seguridad. Sobre todo me costó explicarlo a la familia, pero fue y sigue siendo la base fundamental que me permitió emprender y sostener mi apuesta. Sin ellos sería imposible.

—¿Cree que hay una edad límite para apostar por el emprendimiento?

—Creo que no, ni por arriba ni por abajo. Es cierto que asumir determinados riesgos es más sencillo cuando no hay unas responsabilidades detrás. Cuando arriesgas siendo joven lo haces más en nombre propio, pero tienes menos medios. Finalmente depende de la vocación

y de la osadía que tengas en un determinado momento.

—¿Cómo valora las actuaciones de la Administración?

—Valoramos especialmente que se piense en nosotros como la solución a la crisis, pero lo que necesitamos de la Administración es que no concurran en la actividad que pueden desarrollar empresas privadas y que no obstaculicen las actividades empresariales. En definitiva, crear un marco de flexibilidad y mínima certidumbre en el que se fomente la cultura empresarial.

—¿Cómo es el camino de un emprendedor?

—Es un camino de aprendizaje. Al final todo esto se basa en el ensayo-error y la prueba la tenemos ahora que los elementos clásicos de la actividad empresarial están en revisión.

—¿Qué espera de su empresa en un futuro?

—Mi aspiración es seguir avanzando en el camino trazado y creciendo en recursos y competitividad, aportando valor desde nuestros servicios, manteniendo nuestras señas de identidad y nuestra apuesta por el talento y las personas.

el futuro es emprendedor

en Banca Pueyo nos gustan los jóvenes emprendedores, nos gusta la innovación

Banca Pueyo colabora con: **Tú eliges** **BANCA PUEYO** FUNDADA EN 1899 mejor servicio **20 años**

Fundación José Manuel Calderín www.bancapueyo.es www.e-pueyo.com