

FRANCISCO VACIERO | Presidente de Vaciero

“Aspiramos a liderar el mercado en el asesoramiento legal y financiero a las empresas”

La prestigiosa firma asturiana celebra su 25.º aniversario tras haber cerrado el mejor año de su historia en cuanto a facturación con el objetivo de continuar con su ambicioso plan de crecimiento

Oviedo, Elena CASERO

Tras nueve años ocupando diversos cargos en una empresa dedicada a la auditoría financiera y la consultoría empresarial, Francisco Vaciero decidió empezar de cero y fundar su propia empresa. Corría el año 1994 y le acompañó en la aventura su hermana Begoña, en aquel momento recién licenciada en Economía, y una secretaria. Hoy, 25 años después, Vaciero es un despacho de referencia a nivel nacional en el ámbito de la asesoría legal y financiera a empresas, cuenta con una plantilla de más de 70 profesionales de primer nivel y se plantea su expansión a Latinoamérica.

—¿Qué le llevó a fundar Vaciero hace ahora 25 años?

—Mi trayectoria profesional podría definirse como un modelo tipo de emprendimiento. Una persona que, tras nueve años de ejercicio profesional y de estar trabajando en asesoramiento de empresas, se plantea dar un paso adelante, ponerse por su cuenta e iniciar una trayectoria empresarial nueva desde cero.

—¿Lo hizo solo o acompañado?

—En los inicios de esta aventura me acompañó mi hermana Begoña, que acababa de finalizar sus estudios de Economía en la Universidad de Oviedo y que actualmente sigue trabajando en la compañía, y una secretaria.

—¿Con qué objetivos?

—Lo que buscábamos principalmente era ofrecer un servicio de calidad al cliente, tanto desde el punto de vista técnico como a nivel de servicio, y también con mucha honestidad. Y al final, lo que comenzó como un pequeño despacho en 1994, gracias a la confianza de los clientes, se ha convertido hoy en una firma que se está convirtiendo en un referente a nivel nacional tanto desde el punto legal como financiero, con más de 70 profesionales y con una facturación superior a seis millones de euros.

—Podría decirse que no sólo lograron sus objetivos, sino que los superaron. ¿Cuál ha sido su fórmula del éxito?

—Básicamente ha sido estudiar todos los días, estar muy al tanto de todas las novedades legislativas, de todas las necesidades que van teniendo las empresas, y también tener una gran orientación a resultados. Para nosotros, cada asunto que un cliente nos plantea es el único asunto, y nos identificamos con él hasta ayudarle a resolver el problema con el que llegó al despacho.

—Es importante que el cliente se sienta arropado...

—Para cada cliente su problema es



Francisco Vaciero, en el interior de las instalaciones de Vaciero en Montecrao, en Oviedo. | Pablo Solares

“

Cada asunto que un cliente nos plantea es el único asunto, y nos identificamos con él hasta ayudarle a resolver el problema con el que llegó al despacho

único, igual que para cada persona que necesita un proyecto de desarrollo el suyo es único y el más importante. Así es como lo tratamos en la firma. Creo que tenemos un tamaño muy bueno, un tamaño mediano que nos permite enfrentarnos a las operaciones más complejas con una gran proximidad. Contamos con un equipo de profesionales senior, con una experiencia acreditada y años de estudio, que hace que el cliente se vea dentro de un despacho importante pero atendido de primera mano por expertos de altísimo nivel.

—¿Sólo trabajan con empresas?

—Nuestros clientes objetivos son empresas y administraciones públicas. Las empresas no tienen alma, detrás de cada una de ellas están las personas, por lo que trabajamos también con los empresarios, pero como accionistas, consejeros o administradores de esas propiedades.

—¿Qué servicios ofrecían en sus

inicios y cómo ha sido su evolución?

—Cuando comenzamos en 1994 ofrecíamos únicamente dos servicios: auditoría financiera y asesoramiento tributario. Fueron las necesidades de nuestros clientes, así como el tener claro cuál debía ser el modelo de desarrollo de negocio, lo que nos llevó a una estrategia de crecimiento dentro de nuestros clientes. Empezamos con pocos clientes y pocos servicios, después a esos pocos clientes les fuimos prestando más servicios y finalmente vinieron más clientes con los que fuimos creciendo en función de sus necesidades.

—¿Este crecimiento hasta dónde les ha llevado?

—Ahora Vaciero cuenta principalmente con dos líneas de servicios: por un lado, es un despacho de abogacía de los negocios donde podemos prestar a las empresas un asesoramiento experto en todas las áreas que afectan a su negocio en el día a día. Dentro de lo que es el área legal, ofrecemos asesoramiento fiscal y tributario, así como de derecho del trabajo, seguridad social, mercantil, procesal y arbitraje, penal económico y derecho administrativo, temas de contratación pública. Es decir, todo lo que una empresa necesita dentro de su ámbito de operaciones desde el punto de vista legal se lo podemos asesorar. Por otro lado, ofrecemos también asesoramiento financiero a las empresas. Hemos intervenido e intervenimos habitualmente en operaciones de compraventa de empresas, de búsqueda de financiación para proyectos, ayudamos a las empresas a orientarse al crecimiento y a la internacionalización... Esto nos ha permitido también el poder abordar los problemas de nuestros clientes desde una óptica muy global, enfocándole tanto la preocupación de tipo financiero y estratégico como toda la problemática legal.

—Hace años que abrieron despacho en Madrid, ¿Asturias se les quedó pequeño?

—El Principado es un sitio maravilloso para trabajar, pero en un despacho como el nuestro había clientes con necesidades a nivel nacional, trasladaban determinados negocios, o compraban negocios fuera de Asturias. Este paso a Madrid ha obedecido, en primer lugar, a poder acompañar a nuestros clientes y en segundo a una razón de posicionamiento competitivo. Necesitábamos convertirnos en un despacho de referencia a nivel nacional. Nuestros competidores son grandes despachos de abogados o multinacionales en el ámbito de la auditoría financiera y de los servicios le-

gales y era fundamental tener esta referencia importante a nivel nacional. La tercera ha sido una razón de crecimiento. En Asturias los ritmos de oportunidades de negocio son mucho más tranquilos que en Madrid, donde hay un dinamismo muy importante.

—¿Esta expansión tendrá continuidad próximamente?

—En estos momentos estamos desarrollando un plan estratégico para ofrecer nuestros servicios en Latinoamérica. De la mano de nuestros clientes, estos nos demandan asesorarles en países como México, Colombia, Ecuador, República Dominicana o Brasil. En cuanto a la estrategia a nivel nacional, hoy por hoy nuestra presencia será desde Oviedo y Madrid.

—¿Qué valores rigen y diferencian a Vaciero?

—Lo que nos ha permitido llegar hasta aquí ha sido el ser muy tenaces, identificar como propio el encargo de cada cliente y poner toda la carne en el asador en ese proyecto. También ser muy rigurosos desde el punto de vista técnico y de cumplimiento de plazos, además de ser muy humanos. Tenemos un equipo de gente con una capacidad intelectual muy importante, con un gran conocimiento, pero no son personas elitistas, son muy cercanos, muy próximos al cliente. Finalmente, creo que trabajamos muy bien en equipo. Desde el inicio de la firma hemos ido desarrollando tanto metodología como muchísima práctica para poder orientar un problema complejo orientarlo tanto desde la óptica de las especialidades jurídicas que necesite como con el apoyo financiero que fuera preciso. Junto con esto, la orientación a resultados, saber que al final lo que el cliente quiere es una solución.

—¿Planes de futuro?

—Queremos consolidarnos como un referente nacional en el asesoramiento jurídico y financiero para las empresas. Esto pasa por ofrecer un servicio de calidad, cercano y orientado siempre a satisfacer las necesidades del cliente.

—¿Esperaban cumplir 25 años habiendo llegado tan lejos?

—Cuando fundé Vaciero en 1994 y empecé a trabajar no contemplaba un objetivo tan a largo plazo como 25 años. En los inicios posiblemente nuestra meta fuera cubrir los gastos derivados del propio negocio. Posteriormente fuimos creciendo y acompañando a nuestros clientes de la mano de un equipo de profesionales que a día de hoy ya suma más de 70. ¿Planes de futuro? Convertirnos en una firma deseada para las empresas y por los profesionales que componen nuestra firma.

—Vaciero destaca también por su implicación en diversas causas, e incluso convocan unos premios de periodismo...

—Nos gusta tener presencia en actos de divulgación. Somos un despacho que participa activamente en foros empresariales (cámaras de Comercio, instituciones académicas, foros empresariales, etcétera) y de la sociedad civil. Respecto a nuestros Premios de Periodismo Jurídico y Financiero, hemos lanzado recientemente nuestra tercera edición. El objetivo es reconocer la labor que ejercen los periodistas en su día a día en la divulgación de información jurídica y financiera.