BREXIA LEGAL · PRENSA

Alfredo Sánchez-Rubio: "El mejor resultado para un cliente no siempre es una sentencia, sino la solución que realmente necesita"

El abogado, que ejerce desde 1994 y es socio de Brexia Legal, está especializado en litigación compleja y conflictos societarios y de empresa. Defiende un asesoramiento que va más allá de ganar un juicio: entender qué necesita realmente el cliente, anticipar los riesgos y encontrar la mejor solución para cada caso.

Hoy Aragón · Lucía Valero · 30 de octubre de 2026



Alfredo Sánchez, abogado en Brexia Legal. / HA

Derecho de empresa · 976 361 299 · despacho@brexialegal.com

Alfredo Sánchez-Rubio lleva más de treinta años dedicado a la abogacía, una profesión que conoce desde la infancia. Su abuelo y su padre fueron juristas, su mujer también es abogada y uno de sus hijos acaba de elegir el mismo camino. Sin embargo, su trayectoria profesional no se limita a una tradición familiar: ha vivido la transformación tecnológica del sector y ha orientado su carrera hacia el Derecho de empresa, especialmente hacia aquellos conflictos que requieren una estrategia jurídica, económica y humana.

Desde Brexia Legal, despacho formado por cinco profesionales, trabaja con empresas y empresarios de distintos tamaños, tanto en Aragón como en el resto de España. Su especialidad es la litigación compleja, aunque tiene claro que acudir a los tribunales no siempre es la mejor opción.

PREGUNTA. Lleva ejerciendo desde 1994. ¿Qué le llevó a dedicarse a la abogacía?

RESPUESTA. En mi familia el Derecho era el idioma de casa. Mi abuelo era licenciado en Derecho y mi padre fue abogado y profesor de Derecho Civil. Mi mujer es abogada y uno de nuestros hijos acaba de elegir esta profesión. Somos ya cuatro generaciones.

Empecé a ejercer buscando jurisprudencia en los tomos de Aranzadi, sin apenas ordenadores y, por supuesto, sin internet. Más de treinta años después, imparto formación sobre tecnología e inteligencia artificial a otros abogados. Pocas profesiones han cambiado tanto en la forma y tan poco en el fondo.

¿En qué tipo de asuntos se centra actualmente su trabajo?

Tras pasar por firmas de diverso tamaño, mi trayectoria se ha desarrollado en el Derecho de empresa, sobre todo en la litigación y en conflictos complejos. Eso me ha obligado a entender no solo el pleito, sino el negocio que hay detrás de cada uno.

A Brexia Legal los asuntos nos llegan casi siempre cuando una relación se deteriora o ya se ha roto: socios que empezaron siendo amigos, hermanos que heredaron una empresa o un proveedor de toda la vida que deja de pagar. Por eso nos definimos como un despacho de empresa especializado en litigación compleja.

Nuestra actividad se centra en conflictos societarios, responsabilidad de administradores, incumplimientos contractuales y reclamaciones empresariales. Tenemos también una dedicación importante al ámbito concursal, tanto asesorando a empresas en dificultades como ejerciendo la administración concursal.

En esos conflictos, ¿qué necesita un abogado para encontrar la mejor solución?

Antes que ninguna otra, me hago una pregunta: ¿qué necesita realmente este cliente? No siempre es una sentencia. A veces es cobrar pronto, a veces conservar una relación comercial, a veces salir de una sociedad sin destruirla.

Por eso la primera reunión es decisiva. Antes de proponer nada, escucho: qué le preocupa, qué se juega y hasta dónde está dispuesto a llegar. Con eso, y con todo el rigor técnico que el asunto exija, fijamos juntos la estrategia. Ahí empieza la confianza.

Ganar un pleito es importante, pero muchas veces vale más evitarlo con una buena negociación. También me ha ayudado incorporar pronto la tecnología: lo que antes eran días de revisión documental hoy son horas, y ese tiempo lo dedicamos a pensar.

¿Cómo se le explica a un cliente que quizá no le conviene acudir a los tribunales?

Decirle a un cliente que no pleitee es probablemente el consejo peor pagado y más valioso que damos. La confianza empieza ahí: en contarle lo que necesita saber, aunque no sea lo que quiere oír.

No es fácil. En nuestra cultura el conflicto está muy arraigado, y a muchos clientes les cuesta aceptar que el mejor resultado puede ser un acuerdo. Ahí es donde más pesa la experiencia: haber visto muchos asuntos parecidos permite explicar con realismo cómo puede terminar un pleito, cuánto puede durar y cuánto puede costar.

Eso exige hablar con claridad de las posibilidades reales de éxito, de los riesgos, de los costes y de las alternativas. Y exige comunicación constante: el cliente debe saber qué ocurre con su asunto, entender cada decisión y participar en ella.

¿Qué errores observa con más frecuencia entre quienes acuden a un abogado?

Enviar el burofax antes de llamar al abogado. Es el gesto típico de quien está enfadado y quiere actuar ya, y muchas veces fija por escrito una posición que luego cuesta mucho deshacer. Es una versión del error de fondo: acudir al abogado demasiado tarde. Contratos que nadie revisó, pactos entre socios que nunca se pusieron por escrito, decisiones importantes tomadas sin valorar sus consecuencias.

Mi recomendación es sencilla: pida a su abogado que le presupueste el pleito, y también el no pleito. Tener razón no siempre significa que convenga ir a los tribunales: el tiempo, el coste y el riesgo también cuentan.

¿Qué particularidades tiene trabajar con empresas familiares en Aragón?

En Aragón, un conflicto en una empresa familiar no se puede resolver bien sin conocer el Derecho foral. El régimen económico matrimonial consorcial, los pactos sucesorios, el usufructo de viudedad o la fiducia determinan muchas veces quién es dueño de qué y quién decide. Es algo que un despacho de fuera no siempre tiene en cuenta, y que en una sucesión empresarial puede cambiarlo todo.

El pacto sucesorio es un buen ejemplo. Permite asegurar la empresa, o la mayoría de su capital, al hijo o la hija que se quedó trabajando con sus padres mientras sus hermanos elegían otros caminos. Y como tiene naturaleza contractual, los padres no pueden cambiarlo después por su sola voluntad. Junto con la legítima colectiva aragonesa, que permite favorecer a un solo descendiente, es una herramienta de relevo generacional muy útil y todavía poco aprovechada.

¿Qué cambios jurídicos están teniendo más impacto en su especialidad?

El cambio más inmediato es legal. Desde abril de 2025, la Ley Orgánica 1/2025 de eficiencia del Servicio Público de Justicia obliga a intentar un medio adecuado de solución de controversias antes de presentar una demanda civil. No creo que sea la mejor solución. Los despachos llevamos toda la vida enviando un requerimiento previo o una propuesta de negociación antes de demandar; ahora se presenta como la piedra filosofal, pero en la práctica, en la mayoría de los casos, solo ha conseguido retrasar un mes la presentación de las demandas.

En el ámbito concursal, la reforma de 2022 ha introducido los planes de reestructuración y un procedimiento especial para microempresas. La clave ahora es actuar antes de la insolvencia, no después, y eso cambia por completo el papel del abogado.

Y de fondo, la complejidad de los propios conflictos: cada vez tienen más componentes económicos, financieros y tecnológicos. Hay que saber leer unas cuentas y un informe pericial tan bien como una sentencia.

La inteligencia artificial también está cambiando el trabajo en los despachos. ¿Cómo cree que evolucionará la profesión?

La inteligencia artificial va a obligarnos a responder una pregunta incómoda: si una herramienta hace en diez minutos lo que antes costaba diez horas, ¿qué le facturamos al cliente? Nunca he creído en la facturación por horas. Lo que el cliente paga es el valor que aportamos, el resultado y el criterio. Nuestro asesoramiento se devalúa si se vende al peso.

En Brexia Legal presentamos por adelantado una propuesta de honorarios transparente, que en muchos casos incluye un pequeño componente variable vinculado al resultado. Eso nos da flexibilidad y alinea nuestros intereses con los del cliente.

Hay una segunda pregunta que me preocupa más: cómo se formarán los abogados jóvenes. La inteligencia artificial puede darles el borrador, pero no el criterio para saber si es bueno; eso solo se aprende estudiando y trabajando al lado de quien ya lo tiene. Y es un aprendizaje que no termina nunca.

En la litigación compleja, el valor del abogado estará cada vez menos en producir documentos y más en interpretar la información, anticipar escenarios, negociar y decidir. La tecnología no sustituye la responsabilidad profesional: ya hay tribunales que han tenido que llamar la atención a abogados por citar sentencias que no existían.

¿Qué es lo que más le sigue motivando después de más de treinta años de ejercicio?

Que nunca dejamos de aprender. Después de más de treinta años, sigo encontrándome asuntos que me obligan a estudiar como el primer día.

Disfruto especialmente de la parte estratégica: analizar un conflicto, ver dónde están sus puntos fuertes y débiles, preparar una negociación o construir una argumentación. También de la docencia, impartiendo Derecho societario en los másteres jurídicos de Zaragoza y formación sobre tecnología aplicada a la abogacía por toda España. Enseñar es la mejor forma de devolver algo a la profesión y de obligarse uno mismo a seguir aprendiendo.

Y, por supuesto, ayudar a un cliente a resolver un problema que para él lo es todo. Fuera del despacho, mientras las rodillas me lo permitieron, corrí carreras populares, y llegué a terminar dos maratones. Ahora me libero tocando la batería.