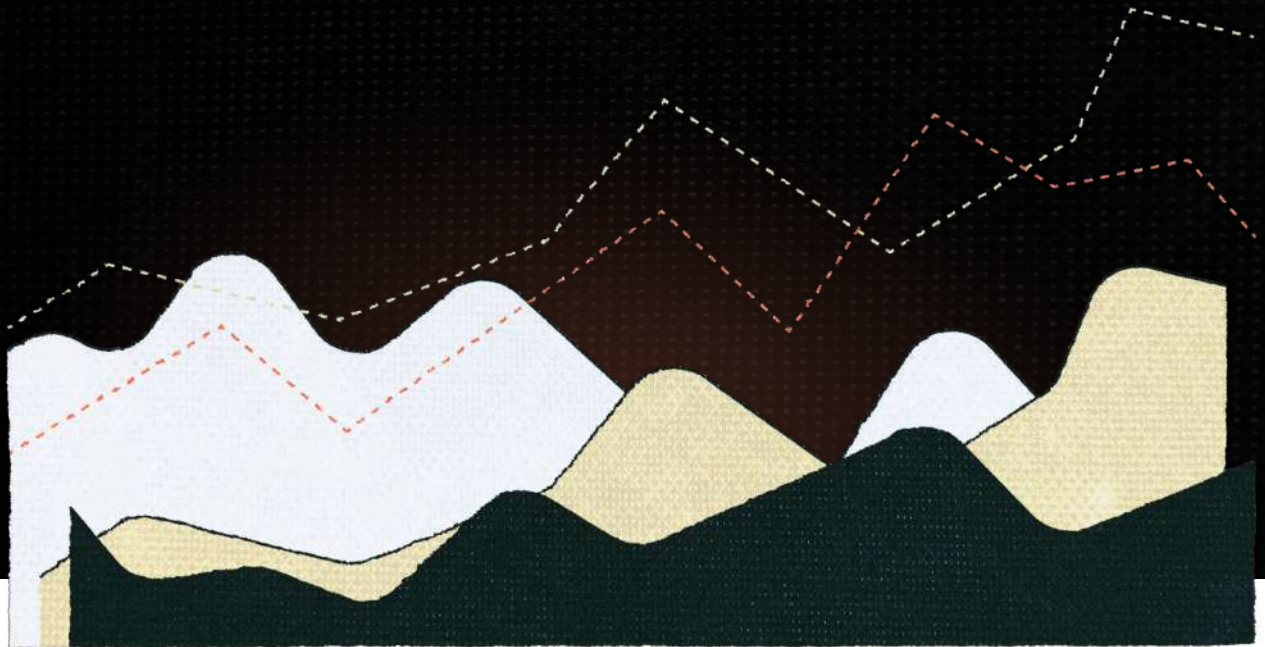


'TOP 25' EL CONFIDENCIAL

Informe de Facturación de Despachos 2024



El Confidencial

Índice

03 ·	Carta del director
05 ·	Resumen ejecutivo
06 ·	Ingresos por bufete en España
07 ·	Facturación global de las firmas nacionales
08 ·	Evolución de las plantillas
09 ·	Comparativa facturación - profesionales
10 ·	Ingresos por profesional
11 ·	Facturación por socio
12 ·	Ratio abogado / socio
13 ·	Ratio abogado / personal de soporte
14 ·	Hablan los líderes del top 25

Autores

Redacción Pedro del Rosal y María Jesús Labarca

Diseño El Confidencial Diseño

Con el cuarto *Informe de Facturación de Despachos*, El Confidencial consolida su apuesta por aportar valor y dar prestigio al sector legal. A la vista de los resultados, pesar de las dificultades de 2023, la abogacía de los negocios demostró su enorme fortaleza y capacidad de adaptación.

El Confidencial publica la cuarta edición del *Informe de Facturación de Despachos*, la mejor radiografía de la élite de la abogacía de los negocios en nuestro país. Este documento, que contiene las principales cifras de negocio de los mayores bufetes del país por facturación, aspira a ser la mejor herramienta para conocer y comprender la realidad de un sector clave para la actividad social y económica en España. Tras un 2023 plagado de incertidumbres, en el que las firmas han tenido que sobreponerse a la ralentización del mercado transaccional, el Informe refleja la fortaleza y capacidad de adaptación de la abogacía española. De hecho, en contra de lo que muchos pronosticaban en los últimos meses del pasado ejercicio, los despachos han crecido con relativo vigor. Como siempre, agradecemos a los bufetes el esfuerzo de transparencia que conlleva facilitar los datos para este informe. Estamos convencidos de que la información veraz y de calidad, lejos de perjudicar, fortalece a la abogacía. Ya estamos trabajando para completar y mejorar el informe del próximo ejercicio. Mientras tanto, esperamos que el actual os resulte de interés.

El Confidencial



Director de El Confidencial

Trabajos como este no serían posibles sin el apoyo de nuestros suscriptores. Si aún no lo eres, tenemos una oferta para que te suscribas por 39 euros el primer año empleando este código QR y así poder acceder de forma ilimitada a El Confidencial, The Wall Street Journal, Barrons y Marketplace.

Para acceder a la oferta escanea el código QR que aparece a continuación.



Escanea el QR para poder darte de alta y aprovecha la promoción

Resumen ejecutivo

El pesimismo en el que se instaló el sector legal en los últimos meses de 2023 no encuentra, sin embargo, su reflejo en las cifras de negocio cosechadas por los grandes bufetes. El cuarto *Informe de Facturación de Despachos* refleja la fortaleza de la abogacía de los negocios en España que, a pesar del enfriamiento de la actividad transaccional y la parálisis que siempre provoca cualquier periodo electoral, logró crecer con vitalidad. En su conjunto, el top 25 de los bufetes logró incrementar sus ingresos por encima del 8%, con solo dos firmas con una facturación inferior a la del ejercicio anterior. Casi la mitad de las mismas, 12, elevaron su cifra de negocio a doble dígito. Las plantillas y el número de abogados también crecieron, aunque a menor ritmo: al 6,6%.

Además de la propia vitalidad de los despachos, otra circunstancia explica el crecimiento en las cifras de facturación generales: las grandes integraciones consumadas durante el pasado ejercicio. A saber: la fusión de Barrilero Abogados y Buigas, que le permite a Barrilero estrenarse en el top 25 directamente en el puesto 21; y la unión de RocaJunyent con sus *best friends*, que habilita a la firma que preside Joan Roca coquetear con los 40 millones de facturación. De cara al

presente año, habrá que estar muy pendientes del efecto de la fusión de Allen & Overy con Shearman & Sterling, de la que nacerá A&O Shearman. Nadie debería descartar nuevos movimientos en este sentido, pues es conocido que son muchos los bufetes que, en los últimos meses, están manteniendo conversaciones con otras firmas de cara a conformar enlaces que les permitan ganar tamaño y maximizar sus fortalezas.

Es significativo, en este sentido, el aumento de la cifra de corte para situarse entre los 25 despachos que más facturan en España: de los 28 millones en 2022, a los más de 33 en 2023. Un incremento que ha provocado la salida del *ranking* de Ramón y Cajal Abogados, un fijo en las tres ediciones anteriores.

A lo largo de los próximos meses, habrá que estar pendiente, además de la gestión de las enormes incertidumbres nacionales e internacionales, del impacto de la inteligencia artificial (IA) generativa, tecnología en la que las grandes firmas están haciendo importantes inversiones. Unas transferencias de capital hacia los equipos de tecnología que pueden provocar ajustes en otras partidas del presupuesto de las firmas, así como reajustes en su estructura y organización.

Ingresos por bufete en España

El *ranking* de ingresos por bufete en España puede dividirse en dos zonas muy diferenciadas. La primera, entre los puestos uno y 14, en el que no se produce ningún cambio de posición. La segunda, entre el 15 y el 25, en el que se producen diez bailes, fruto de las integraciones, las ambiciosas estrategias de crecimiento de algunos despachos y las salidas experimentadas por otros. En el podio siguen subiéndose, por este orden, Garrigues, Cuatrecasas y Uría Menéndez, seguidos del

pelotón que conforman las Big Four y Pérez-Llorca, en el que lo más destacado es la amenaza de EY Abogados a PwC Tax & Legal de su cuarta plaza en la clasificación. RocaJunyent (+17%) y Barrilero y Asociados (+40%) aprovechan el impulso de sus respectivas uniones, y otras firmas como BDO Abogados (+14,5%) y Andersen (+23,5%) muestran que no tienen intención de levantar el pie del acelerador. También es reseñable la revitalización de DLA Piper, que ganó casi cinco millones más.

Los 25 bufetes de abogados que más facturan en España

	Despacho	2023	2022	Variación	Porcentaje	Evolución
1	Garrigues	396,73	386,22	10,51	2,72%	=
2	Cuatrecasas	309,7	292,19	17,51	5,99%	=
3	Uría Menéndez	230,1	218,68	11,42	5,22%	=
4	PwC Tax & Legal	200,6	177,6	23	12,95%	=
5	EY Abogados	196,4	171,5	24,93	14,54%	=
6	Deloitte Legal	158,36	142,75	15,61	10,94%	=
7	Pérez-Llorca	124	112,8	11,2	9,93%	=
8	KPMG Abogados	123,26	112,77	10,49	9,30%	=
9	Baker McKenzie	99,55	92,96	6,59	7,09%	=
10	Gómez-Acebo & Pombo	83,85	75,16	8,69	11,56%	=
11	Clifford Chance*	75,83	71,06	4,77	6,71%	=
12	Linklaters	73,97	70,40	3,57	5,07%	=
13	Allen & Overy**	62	60,4	1,6	2,65%	=
14	Hogan Lovells	60,42	55,02	5,4	9,81%	=
15	BDO Abogados	49,14	42,90	6,24	14,55%	↑2
16	CMS Albiñana & S.L.	48,78	46,47	2,31	4,97%	↓1
17	Andersen	47,32	38,3	9,02	23,55%	↑2
18	RCD***	44,15	41,60	2,55	6,13%	=
19	Herbert Smith Freehills	42,5	44,72	-2,22	-4,96%	↓3
20	RocaJunyent	37,86	32,33	5,53	17,10%	↑1
21	Barrilero y Asociados	36,07	25,8	10,27	39,81%	↑6
22	Broseta	34,5	37,87	-3,37	-8,90%	↓2
23	DLA Piper*	33,56	28,58	4,98	17,42%	↑2
24	Sagardoy Abogados	33,30	29,60	3,7	12,50%	↓1
25	Auren Legal	33,21	29,8	3,41	11,44%	↓3
Total top 25		2.635,19	2.437,48	197,71	8,11%	

* Dato correspondiente al ejercicio 2022-2023, de acuerdo con el cierre del año fiscal inglés (la firma no facilita estimación)

** Estimación proporcionada por el propio despacho, al cerrar ejercicio fiscal el 30 de abril y no tener aún el dato definitivo de 2023

*** Estimación de sus ingresos de 1 de enero a 31 de diciembre de 2023, aunque contablemente sigue el ejercicio fiscal inglés

Facturación global de las firmas nacionales

El *ranking* de los ingresos globales de los bufetes nacionales que figuran en el *top 25* de El Confidencial presenta hasta cuatro cambios de posición. De entre los despachos del podio, Garrigues, Cuatrecasas y Uría Menéndez, el segundo es el que obtuvo un mayor incremento de su facturación, con un crecimiento del 10,2%. Cuatrecasas es, además, el único de los tres que vio crecer su cifra de negocio en el exterior por encima de sus ventas en España, lo cual es resultado, explican, de la importante apuesta de la firma por regiones como Latinoamérica y Portugal. De cara al próximo ejercicio, será interesante conocer el

impacto que tendrá para Pérez-Llorca el empezar a operar en Portugal. Se estrena en esta tabla Barrilero y Asociados, que se sitúa en octava posición, tras su fusión con Buigas, y experimenta un notable impulso RocaJunyent, tras la integración de sus *best friends*. El buen comportamiento de las firmas españolas se deja ver en que seis de las mismas —que serían siete si se redondea el resultado de Pérez-Llorca— crecieron a doble dígito. Solo terminó el año con una reducción de sus ingresos Broseta, que facturó cuatro millones menos, lo que implica una caída porcentual del 10%.

Facturación global de los bufetes españoles del *top 25*

	Despacho	2023	2022	Variación	Porcentaje	Evolución
1	Garrigues	454,27	443,15	11,12	2,51%	=
2	Cuatrecasas	388,66	352,66	36	10,21%	=
3	Uría Menéndez	290,74	278,24	12,5	4,49%	=
4	Pérez-Llorca	124	112,8	11,2	9,93%	=
5	Gómez-Acebo & Pombo	92,86	83,82	9,04	10,79%	=
6	Auren Abogados	85,7	73	12,7	17,40%	=
7	RocaJunyent	37,86	32,33	5,53	17,10%	↑ 1
8	Barrilero y Asociados	36,07	25,8	10,27	39,81%	↑ 5
9	Broseta	36	40	-4	-10%	↓ 2
10	Sagardoy Abogados	33,3	29,6	3,7	12,50%	↓ 1
Total		1.579,46	1.366,35	107,94	7,90%	

Evolución de las plantillas

No puede extraerse una conclusión general de la tabla de evolución de las plantillas y del número de abogados. A pesar de que en su conjunto registraron, respectivamente, crecimientos del 6,94% y 6,63%, lo cierto es que las cifras de cada despacho ponen de manifiesto una estrategia diferente. La mitad de las firmas registraron incrementos ligeros, por encima del 3%, lo cual indica estabilidad. Sin embargo, otras, especialmente aquellas que están sumidas en una estrategia de crecimiento, cosecharon evoluciones más destacadas (por ejemplo, Andersen la aumentó en casi un 23% o EY Abogados, un 33,2%). También se dejan sentir en estos parámetros las uniones de Barrilero y Asociados (+40%) y RocaJunyent (+31,4%). El ajuste más relevante es el de CMS Albiñana (-9,3%).

Evolución de las plantillas del top 25 del sector legal*

*Las cifras de plantilla y profesionales incluyen a los socios

Despacho	Plantilla				Profesionales			
	2023	2022	Variación	Porcentaje	2023	2022	Variación	Porcentaje
Garrigues	1767	1734	33	1,90%	1202	1206	-4	-0,33%
Cuatrecasas	1361	1363	-2	-0,15%	904	930	-26	-2,80%
Uría Menéndez	941	940	1	0,11%	584	579	5	0,86%
PwC Tax & Legal	1127	1077	50	4,64%	1051	1003	48	4,79%
EY Abogados	1262	947	315	33,26%	1141	907	234	25,80%
Deloitte Legal	845	775	70	9,03%	763	676	87	12,87%
Pérez-Llorca	508	468	40	8,55%	348	324	24	7,41%
KPMG Abogados	863	812	51	6,28%	803	757	46	6,08%
Baker McKenzie	351	337	14	4,15%	232	202	30	14,85%
Gómez-Acebo & Pombo	409	382	27	7,07%	290	264	26	9,85%
Clifford Chance	231	236	-5	-2,12%	153	151	2	1,32%
Linklaters	220	207	13	6,28%	153	142	11	7,75%
Allen & Overy	182	181	1	0,55%	113	110	3	2,73%
Hogan Lovells	190	187	3	1,60%	120	118	2	1,69%
BDO Abogados	618	601	17	2,83%	365	417	-52	-12,47%
CMS Albiñana	196	216	-20	-9,26%	134	151	-17	-11,26%
Andersen	403	328	75	22,87%	316	267	49	18,35%
RCD	433	405	28	6,91%	303	287	16	5,57%
Herbert Smith Freehills	130	131	-1	-0,76%	80	82	-2	-2,44%
RocaJunyent	339	258	81	31,40%	269	203	66	32,51%
Barrilero y Asociados	176	126	50	39,68%	146	109	37	33,94%
Broseta	241	238	3	1,26%	199	174	25	14,37%
DLA Piper	140	126	14	11,11%	97	85	12	14,12%
Sagardoy Abogados	124	122	2	1,64%	92	89	3	3,37%
Auren Legal	358	348	10	2,87%	312	305	7	2,30%
Total top 25	13.415	12.545	870	6,94%	10.170	9.538	632	6,63%

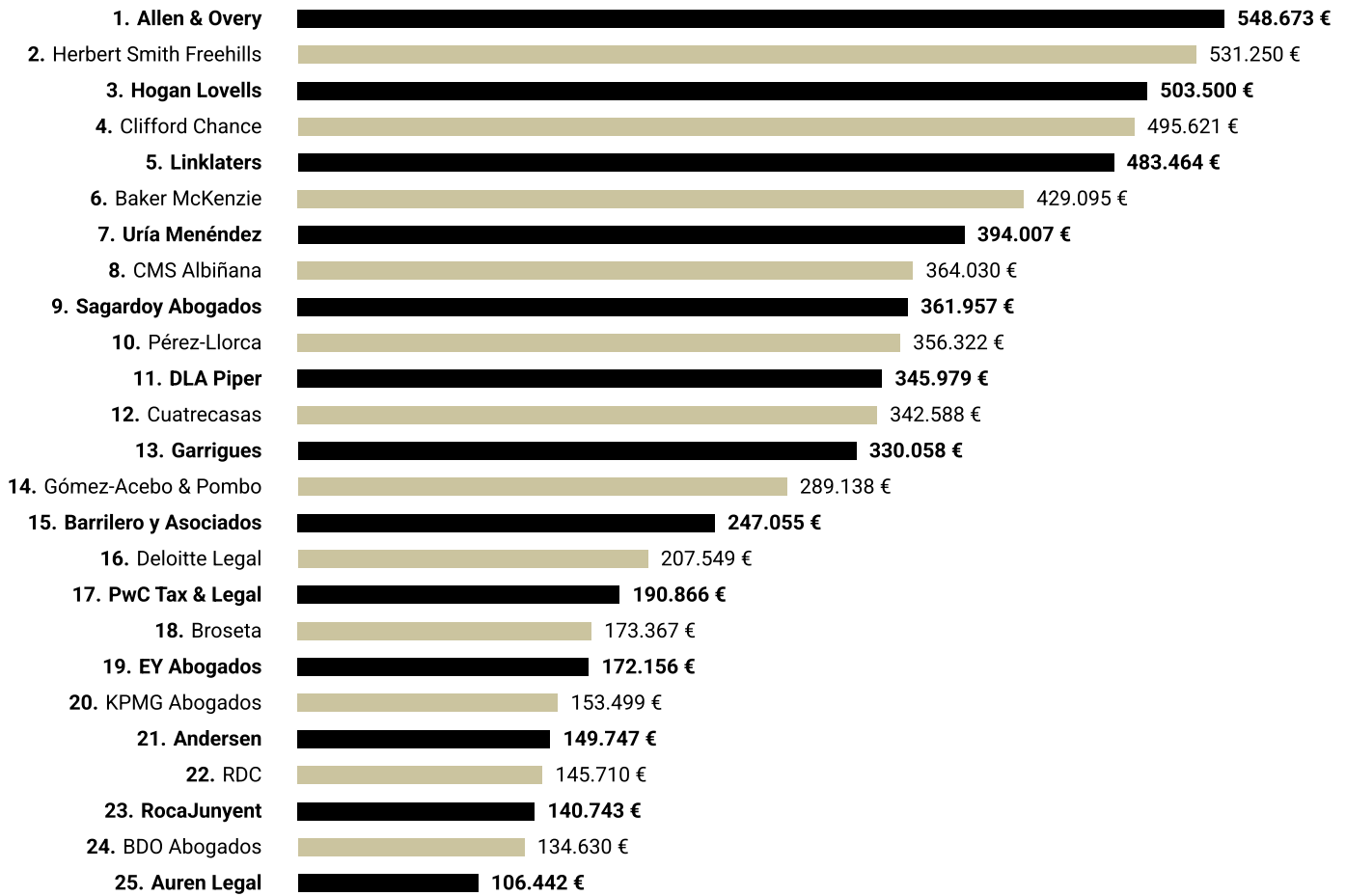
Comparativa facturación—profesionales

La comparativa entre la variación de la facturación y la del número de los profesionales en los despachos de abogados revela si existe correlación entre el crecimiento de los ingresos y el de las contrataciones, y permite adivinar si la firma está basando su crecimiento en el volumen o en la calidad del trabajo. En este sentido, son 17 los despachos del *top 25* que incrementaron su cifra de negocio por encima de lo que lo hizo su número de profesionales, lo que pondría de manifiesto que han logrado incrementar su rentabilidad, realizando trabajo de mayor valor, o su productividad, asumiendo más carga de trabajo sin la necesidad de incorporar un número proporcional de nuevos profesionales que realicen trabajo facturable a cliente a su estructura.

Variación de la facturación - variación de los profesionales

Despacho	% facturación	% profesionales
Garrigues	2,72%	-0,33%
Cuatrecasas	5,99%	-2,80%
Uría Menéndez	5,22%	0,86%
PwC Tax & Legal	12,95%	4,79%
EY Abogados	14,54%	25,80%
Deloitte Legal	10,94%	12,87%
Pérez-Llorca	9,93%	7,41%
KPMG Abogados	9,30%	6,08%
Baker McKenzie	7,09%	14,85%
Gómez-Acebo & Pombo	11,56%	9,85%
Clifford Chance	6,71%	1,32%
Linklaters	5,07%	7,75%
Allen & Overy	2,65%	2,73 %
Hogan Lovells	9,81%	1,69%
BDO Abogados	14,55%	-12,47%
CMS Albiñana	4,97%	-11,26%
Andersen	23,55%	18,35%
RCD	6,13%	5,57%
Herbert Smith Freehills	-4,96%	-2,44%
RocaJunyent	17,10%	32,51%
Barrilero y Asociados	39,81%	33,94%
Broseta	-8,90%	14,37%
DLA Piper	17,42%	14,12%
Sagardoy Abogados	12,50%	3,37%
Auren Legal	11,44%	2,30%

Ranking de facturación por profesional (en euros)



Ingresos por profesional

La facturación por profesional —ingresos globales divididos por el número de socios, asociados o todo aquel que haga trabajo facturable a cliente— es uno de los indicadores más relevantes para las cúpulas de los despachos. Como es habitual, el *ranking* de 2023 aparece liderado por las firmas internacionales, aunque con algún cambio de posición significativo. Repiten en el primer y el segundo puesto, Allen & Overy, con 548.673 euros por profesional, y Herbert Smith Freehills, con 531.250 euros. Se alza con el tercero, adelantando a dos habituales en el podio como Clifford Chance y Linklaters, Hogan Lovells, con 503.500 euros por profesional. Clifford es cuarto (495.621 euros) y Linklaters, quinto (483.464 euros). Les sigue Baker McKenzie (429.095). El primer bufete nacional es Uría Menéndez, que roza los

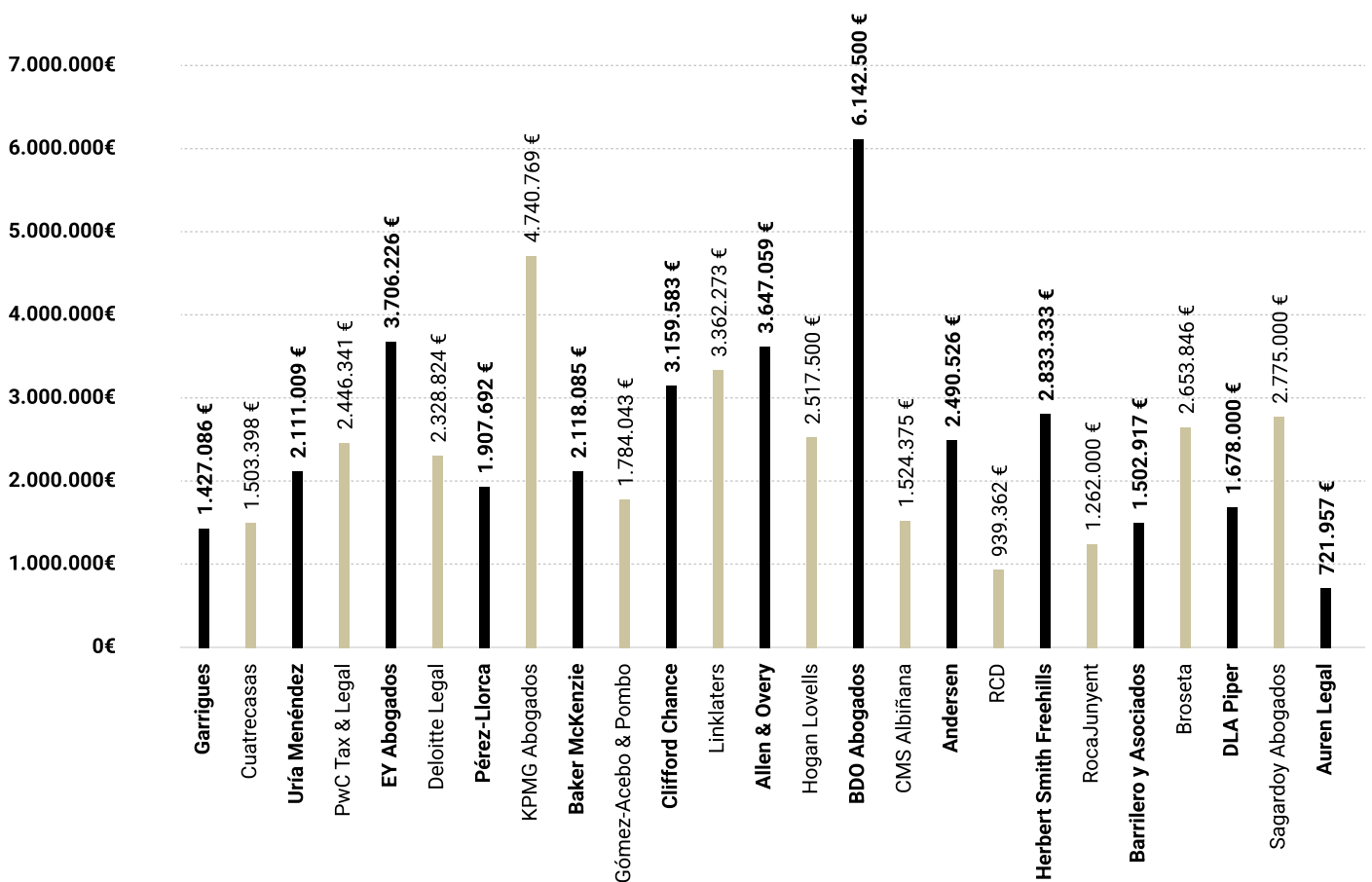
400.000 euros de ingresos por abogado. Octavo y noveno se posicionan CMS Albiñana, con 364.030 euros y Sagardoy Abogados, con 361.957 euros. Para interpretar este *ranking*, es importante tener en cuenta que la facturación por profesional es un parámetro que beneficia a las firmas con un enfoque netamente transaccional, que dirigen su oferta de servicios a las áreas más rentables —M&A, mercado de capitales, etc—. Para que la comparación ofreciera conclusiones menos matizadas, habría que hacerla entre estructuras con las mismas áreas de práctica y el mismo volumen de facturación. Así, quienes cuentan con una gama más amplia de asesoramiento, como los bufetes nacionales, se ven inevitablemente penalizados al extraer esta cifra, por ello no suelen figurar en la parte alta de la tabla.

Facturación por socio

La facturación por socio presenta notables diferencias en función del modelo de propiedad adoptado por el bufete. De entre los despachos que siguen un sistema de *partnership* más puro, en el que todos —o prácticamente todos— los socios son de cuota, Allen & Overy es quien cosecha unos mayores ingresos por socio, con 3.647.059 euros, seguido de Linklaters (3.362.273 euros) y Clifford Chance (3.159.583 euros). La facturación por socio de los cinco grandes despachos nacionales la encabeza Uría Menéndez, con 2.111.009 euros, y tras él se sitúan Pérez-Llorca (1.907.692 euros), Gómez-Acebo & Pombo (1.784.043 euros), Cuatrecasas (1.503.398 euros) y Garrigues (1.427.086 euros).

Ratio de facturación por socio del top 25

Dato calculado por socio de cuota (si el despacho facilita la cifra)



Ratio abogado / socio

El apalancamiento, o número de abogados por cada socio, es uno de los indicadores clave para evaluar la gestión de una firma y la adecuación de su estructura de profesionales a su modelo de negocio. Un bufete enfocado a un tipo de trabajo muy sofisticado debería contar con un apalancamiento bajo —es decir, con pocos abogados por cada socio—, mientras que si su modelo es de trabajo recurrente, la ratio aumentará. En todo caso, la cifra debe analizarse teniendo en cuenta otras variables para poder extraer conclusiones sólidas.

Ratio de abogados por socio en las firmas del top 25

Entre paréntesis, aquellos despachos con distinto número de socios totales y socios de cuota, y facilitan el número de cada grupo

Despacho	Profesionales sin socios	Socios	Ratio (cuota)
Garrigues	924	278	3,3
Cuatrecasas	698	206	3,4
Uría Menéndez	475	109	4,4
PwC Tax & Legal	969	82	11,8
EY Abogados	1.041	100	10,4 (19,6)
Deloitte Legal	695	68	10,2
Pérez-Llorca	283	65	4,4
KPMG Abogados	749	54	13,9 (28,8)
Baker McKenzie	185	47	3,9
Gómez-Acebo & Pombo	233	57	4,1 (5)
Clifford Chance	129	24	5,4
Linklaters	131	22	6
Allen & Overy	96	17	5,6
Hogan Lovells	96	24	4
BDO Abogados	347	18	19,3 (43,4)
CMS Albiñana	102	32	3,2
Andersen	247	69	3,6 (13)
RCD	256	47	5,4
Herbert Smith Freehills	65	15	4,3
RocaJunyent	193	76	2,5 (6,4)
Barrilero y Asociados	122	24	5,1
Broseta	161	38	4,2 (12,4)
DLA Piper	77	20	3,9
Sagardoy Abogados	69	23	3 (5,8)
Auren Legal	257	55	4,7 (5,2)

El personal de soporte de los bufetes, en cifras

Despacho	Personal soporte	Ratio abog./soporte	Facturación/soporte
Garrigues	565	2,1	702.177 €
Cuatrecasas	457	2	677.681 €
Uría Menéndez	357	1,6	644.538 €
PwC Tax & Legal	76	13,8	2.639.474 €
EY Abogados	121	9,4	1.623.388 €
Deloitte Legal	82	9,3	1.931.220 €
Pérez-Llorca	160	2,2	775.000 €
KPMG Abogados	60	13,4	2.054.333 €
Baker McKenzie	119	1,9	836.555 €
Gómez-Acebo & Pombo	119	2,4	704.622 €
Clifford Chance	78	2	972.179 €
Linklaters	67	2,3	1.104.030 €
Allen & Overy	69	1,6	898.551 €
Hogan Lovells	70	1,7	863.143 €
BDO Abogados	253	1,4	194.229 €
CMS Albiñana	62	2,2	786.774 €
Andersen	87	3,6	543.908 €
RCD	130	2,3	339.615 €
Herbert Smith Freehills	50	1,6	850.000 €
RocaJunyent	70	3,8	540.857 €
Barrilero y Asociados	30	4,9	1.202.333 €
Broseta	42	4,7	821.429 €
DLA Piper	43	2,3	780.465 €
Sagardoy Abogados	32	2,9	1.040.625 €
Auren Legal	46	6,8	721.957 €

Ratio abogado / personal de soporte

La ratio de abogados por cada persona de soporte evalúa la medida en la que los despachos liberan a sus letrados de las cargas administrativas o de gestión para que puedan enfocarse netamente en labores jurídicas o comerciales. Cuanto más bajo sea el indicador, mayor será la apuesta por concentrar a los abogados en su misión esencial. En este sentido, seis de los 25 bufetes que conforman el *ranking* cuentan con una proporción de menos de dos abogados por cada profesional de soporte, y en 12 de ellas la cifra se sitúa entre los dos y cuatro letrados por cada persona de apoyo. Esta métrica

no muestra importantes diferencias entre despachos, pero sí con las firmas multidisciplinares (especialmente las Big Four), las cuales, al contar con servicios compartidos entre las distintas ramas de negocio (consultoría, auditoría, etc), presentan una ratio más elevada. El análisis del papel que juega el personal de soporte en estas organizaciones debe completarse con el dato de facturación por cada uno de estos profesionales, un indicador que puede servir para analizar el grado de sofisticación de los procesos y la aplicación de la tecnología en la gestión de la firma.

PUESTO #1

Garrigues

La firma que preside Fernando Vives consigue asaltar la cota de los 450 millones de euros de ingresos globales. Este se convierte en su décimo año consecutivo de crecimiento, lo que ha llevado al despacho a mantener su posición de liderazgo en el top 25

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Garrigues superó los 450 millones de euros en 2023, lo que nos mantiene a la cabeza de la UE un año más. La cifra en sí no es importante. Sí lo es que se trata del décimo año consecutivo de crecimiento del despacho y que este crecimiento es sólido y rentable. Y lo es aún más que esto se debe a la confianza de nuestros clientes y a un gran equipo capaz de ofrecer en todo momento el mejor servicio posible.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Nuestras prioridades no han cambiado en los últimos años: nuestro principal objetivo es ofrecer la máxima calidad a nuestros clientes desde todos los ángulos del derecho de los negocios, y ser una referencia en todas las regiones y países en los que operamos.

Una de las claves de nuestra evolución es el equilibrio: equilibrio entre modernidad y tradición, intergeneracional, de género, entre formación y dedicación del equipo, entre áreas de práctica, entre países, entre crecimiento y consolidación.

Esto nos obliga a seguir profundizando tanto en la tecnología del negocio (nuestra propia transformación digital) como en el negocio de la tecnología (a través de nuestra nueva división de Negocios Digitales) sin perder de vista la esencia de nuestro negocio tradicional; a estar a la vanguardia en ESG para estar a la altura de lo que esperan nuestros clientes y nuestro equipo; y a seguir dando pasos en todos los países en los que estamos presentes para ser un claro referente en todos ellos.

GARRIGUES

Facturación en España (en millones)	396,73
Incremento	+ 2,72%
Plantilla en España	1.767
Abogados (incluyendo socios)	1.202
Socios	278



Fernando Vives, presidente ejecutivo de Garriges

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

El sector legal europeo es muy maduro y competitivo. Para estar a la cabeza, hay que estar todos los días a la altura de lo que exigen los clientes, anticiparnos a sus necesidades y ser capaces de captar el mejor talento del mercado.

Factores como la inestabilidad política o la incertidumbre geopolítica tendrán sin duda impacto en la actividad de nuestros clientes y, por lo tanto, en la nuestra. Pero nuestro modelo de negocio, diversificado por áreas de práctica y territorios, nos permite mirar al futuro con confianza. En cuanto a la IA generativa, está ya imbricada en nuestro día a día a través de nuestro propio modelo, Garriges GA_IA. Sin duda será un factor importante en nuestra eficiencia y competitividad.



Nuestro objetivo es ofrecer la máxima calidad a nuestros clientes y ser una referencia en todas las regiones y países en los que operamos



La IA está ya imbricada en nuestro día a día a través de nuestro propio modelo, Garriges GA_IA, que, sin duda, será clave para nuestra eficiencia y competitividad

PUESTO #2

Cuatrecasas

Cuatrecasas logra una nueva cifra récord de facturación, gracias a un incremento total del 10,2% respecto a 2022. La firma que lideran Rafael Fontana y Javier Fontcuberta supera los 300 millones a nivel local y coquetea con los 400 a escala global

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Hemos cerrado el ejercicio con una nueva cifra récord de facturación de la firma, que ha supuesto un incremento 10,2% respecto del año anterior. Valoramos muy positivamente esta circunstancia, especialmente considerando la incertidumbre en los planos macroeconómico y geopolítico, que han alterado el flujo habitual del negocio transaccional durante 2023.

Estos resultados son un claro indicativo del buen momento por el que atraviesa la firma y apuntala las decisiones que hemos tomado al socaire del Plan Estratégico que ha arrancado este 2024.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

El 1 de enero de 2024 pusimos en marcha nuestro nuevo Plan Estratégico, que nos guiará hasta finales de 2026. Sus principales objetivos: promover y estimular el talento y la excelencia en el conocimiento jurídico de todos nuestros profesionales; colocar a los clientes aun más en el centro de nuestra organización; e intensificar nuestro compromiso con la innovación y con el Derecho.

Para ello, uno de los primeros pasos ha sido abandonar la estructura territorial y organizarnos por grupos de especialidad y sectores, con objeto de elevar el grado de especialización de los equipos, involucrar a más socios en la gestión y garantizar a nuestros clientes que serán asistidos por el mejor talento del que disponemos, con independencia de donde se halle. Esto se ha implantado en España y lo estamos ya extendiendo al resto de las jurisdicciones en las que operamos.

Nuestro compromiso está enfocado en seguir creciendo y progresando para brindar siempre soluciones legales a casos altamente complejos. Además, apostamos todavía más en innovación tecnológica e inteligencia artificial, así como en la formación de nuestros equipos,



Facturación en España (en millones)	309,70
Incremento	+ 5,99%
Plantilla en España	1.361
Abogados (incluyendo socios)	904
Socios	206



Javier Fontcuberta, director general de Cuatrecasas.

en esta y otras materias.

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

El sector legal debe adaptarse a la evolución tecnológica y los retos que plantea, que no son pocos. Los progresos en ese ámbito están generando oportunidades que debemos aprovechar en pro de nuestros clientes, invirtiendo en innovación, en mayor formación a nuestros equipos y ofreciendo servicios especializados de la más alta calidad y eficiencia.

Es imprescindible que lo hagamos para mantenernos a la vanguardia de la abogacía de los negocios, atraer el mejor talento joven e impulsar el mejor desarrollo de su carrera profesional y acompañar a los clientes en el segmento más sofisticado del asesoramiento legal.



Hemos cerrado el ejercicio con una nueva cifra récord de facturación de la firma, que ha supuesto un incremento 10,2% respecto del año anterior



Nuestro compromiso está enfocado en seguir creciendo y progresando para brindar siempre soluciones legales a casos altamente complejos

PUESTO #3

Uría Menéndez

Uría Menéndez continúa en la senda del crecimiento sostenido. La firma dirigida por Jesús Remon y Salvador Sánchez-Terán elevó su facturación en 11,42 millones, un 5,22% más, hasta alcanzar los 230,1 millones

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Los resultados de 2023 han sido positivos. En un entorno en el que el M&A no tuvo su mejor año, el despacho logró batir una vez más los resultados del ejercicio anterior. Esto significa que nuestros equipos trabajan de forma homogénea tanto geográficamente (en todas nuestras oficinas) como en las distintas áreas de práctica (Mercantil, Procesal, Fiscal y Laboral), lo cual nos permite sortear equilibradamente los altibajos que pueda sufrir la economía.

Cabe destacar del último ejercicio la creación de nuestro Grupo de Derecho Digital e Intangibles, un equipo liderado por 7 socios y 4 *counsels* y compuesto por 44 abogados, tanto mercantilista como procesalistas, todos ellos dedicados exclusivamente al asesoramiento en materia digital e intangibles. Este equipo asesora a las empresas tecnológicas líderes en sus asuntos digitales más disruptivos en cuestiones como inteligencia artificial, servicios y plataformas digitales, como apps y webs, e-commerce, protección de datos, economía de los datos y ciberseguridad, contratación tecnológica de cloud, etc.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Mantener ese nivel de homogeneidad en los resultados de nuestros equipos, seguir cuidando la cohesión interna en la firma y ser capaces de ofrecer un proyecto atractivo e ilusionante al mejor talento siguen siendo, un año más, cuestiones fundamentales para la firma.

Si pensamos en los objetivos de negocio, queremos seguir impulsando la práctica de derecho digital e intangibles, en la que ya contamos con muy buenos clientes a quienes queremos seguir ayudando en su transformación digital y en proyectos más disruptivos y jurídicamente más complejos.

URÍA
MENÉNDEZ

Facturación en España (en millones)	230,1
Incremento	+ 5,22%
Plantilla en España	941
Abogados (incluyendo socios)	584
Socios	109



Salvador Sánchez-Terán, socio director de Uría Menéndez

Internamente, tenemos como objetivo seguir explorando e incorporando las herramientas de IA generativa a nuestro día a día. Creemos que su impacto en el sector legal será reseñable y queremos estar a la vanguardia de nuestro sector.

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

La política monetaria tiene un impacto relevante en las decisiones de los inversores, de forma que a mayor certidumbre sobre cómo evolucionará, más seguridad para las operaciones corporativas. Asimismo, la incertidumbre geopolítica a la que, por desgracia, nos hemos acostumbrado también afecta a la economía europea. Ambos elementos, en el plano internacional y político-económico, pueden tener impacto a corto plazo en la actividad corporativa y, por tanto, en la nuestra.



En un entorno en el que el M&A no tuvo su mejor año, el despacho logró batir una vez más los resultados del ejercicio anterior



Queremos seguir impulsando la práctica de derecho digital e intangibles, en la que ya contamos con muy buenos clientes a quienes queremos seguir ayudando en su transformación digital

PUESTO #4

PwC Tax & Legal

La firma comandada por Joaquín Latorre sostiene su liderazgo del pelotón de las Big Four tras aumentar sus ingresos en un 12,9%, lo que le permite superar los 200 millones

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Muy positivamente. Hemos experimentado un incremento de los ingresos de dos dígitos y nos mantenemos en la línea de crecimiento rentable que marca nuestro plan estratégico de transformación. La evolución ha sido muy positiva en todas las áreas del despacho y esto nos está permitiendo, además, invertir en el desarrollo de nuevas soluciones y servicios innovadores, que combinan el Derecho con la tecnología y con el talento de nuestros profesionales, y que nos están posicionando de forma diferencial en el mercado.

Este año esperamos seguir creciendo en la misma medida, especialmente, en las prácticas de Fiscal en todas sus vertientes, M&A, Regulatorio y NewLaw.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Desde el punto de vista interno, sin duda, la gestión del talento y, en especial, la formación de nuestros profesionales, especialmente en el ámbito de la tecnología y de la IA generativa.

Desde el punto de vista externo, tenemos unos objetivos muy específicos de crecimiento en áreas de gran complejidad que consideramos enormemente relevantes por su enfoque multidisciplinar: sostenibilidad, riesgos y regulación, transformación de la función legal y fiscal de los clientes, entre otras.



Facturación en España (en millones)	200,6
Incremento	+ 12,95%
Plantilla en España	1.127
Abogados (incluyendo socios)	1.051
Socios	82



Joaquín Latorre, socio responsable de PwC Tax & Legal

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

En nuestro caso, estamos en pleno proceso de integración de la plataforma de IA generativa de Harvey y en el desarrollo de nuestro acuerdo con Lefebvre en el trabajo diario de nuestros profesionales, con la vista puesta en nuestros clientes y, probablemente, este sea uno de los factores que más nos está ocupando y que más nos va a impactar.

El entorno de incertidumbre es otro aspecto importante, aunque creo que los despachos ya hemos interiorizado que la complejidad de los asuntos y la falta de certidumbre son cuestiones debemos tener integradas en la gestión.



Este año esperamos seguir creciendo en la misma medida, especialmente, en las prácticas de Fiscal en todas sus vertientes, M&A, Regulatorio y NewLaw



El entorno de incertidumbre es otro aspecto importante, aunque creo que los despachos ya hemos interiorizado que la complejidad de los asuntos y la falta de certidumbre son cuestiones debemos tener integradas en la gestión

PUESTO #5

EY Abogados

EY Abogados amenaza con hacerse con la cuarta plaza del *ranking* tras lograr un crecimiento de casi el 15% y coquetear ya con la frontera de los 200 millones de euros

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

En relación con los resultados alcanzados en el último ejercicio cerrado, nuestro balance es sumamente positivo. Seguir creciendo a doble dígito es un hito que refleja claramente nuestros esfuerzos y es la prueba de que estamos en el camino correcto. Es especialmente reseñable no sólo este incremento en términos económicos, sino también la consolidación de nuestra base de operaciones.

Ganamos en robustez a través de promociones internas que han fortalecido nuestro equipo y se han llevado a cabo incorporaciones estratégicas, tales como las de Ana Royuela, Rubén Ferrer y Adolfo Zunzunegui, que sin duda aportan un valor extraordinario y multiplican nuestras capacidades.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Es innegable que implementar soluciones de inteligencia artificial (IA) en nuestra actividad diaria es uno de nuestros objetivos y de, seguramente, cualquier organización. Nuestro objetivo es reducir la carga de trabajo rutinario y dirigir el talento de nuestro equipo hacia funciones de más valor. Creemos firmemente en la complementariedad de las personas y la IA para que se retroalimenten y se ayuden a mejorar mutuamente. De este modo, pretendemos incrementar la eficiencia, seguir subiendo la sofisticación de nuestros servicios y que eso se traduzca en clientes más satisfechos. Además, mantenemos nuestro compromiso con el desarrollo del talento interno y con el objetivo de captar siempre y cuando surjan buenas oportunidades.



Facturación en España (en millones)	196,43
Incremento	+ 14,54%
Plantilla en España	1.262
Abogados (incluyendo socios)	1.141
Socios	100



Ramón Palacín, socio director de EY Abogados

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

En el corto plazo somos conscientes de que factores externos como la inestabilidad política y la incertidumbre geopolítica pueden afectar nuestras operaciones. Sin embargo, nuestra fortaleza reside en nuestra capacidad de adaptarnos rápidamente a cualquier circunstancia. En esa línea, estamos enfocados en afrontar el desafío de la IA y transformarlo en una ventaja competitiva, integrándola en nuestro trabajo para potenciar la productividad y no como una amenaza para nuestro equipo.

Además, cabe mencionar dos factores que afectan a la seguridad jurídica, como la imprevisibilidad normativa y el aumento del control y cambios de criterio en el ámbito administrativo. Con el auge de la IA, la complejidad del entorno geopolítico y la creciente dificultad de la regulación, especialmente en la Unión Europea, nuestras prioridades a corto plazo se centran en seguir siendo facilitadores para las compañías y aportar soluciones jurídicas a los negocios de nuestros clientes. En un entorno de hipercomplejidad, nuestra misión es apoyar la expansión de las empresas y ayudarlas a navegar en este entorno impredecible.



Ganamos en robustez a través de promociones internas que han fortalecido nuestro equipo e incorporaciones como las de Ana Royuela, Rubén Ferrer y Adolfo Zunzunegui



Estamos enfocados en afrontar el desafío de la IA y transformarlo en una ventaja competitiva, integrándola en nuestro trabajo para potenciar la productividad

PUESTO #6

Deloitte Legal

El despacho que lidera Nicolás de Gaviria se sitúa en los 158,36 millones de euros, aumentando un 10,94% su facturación en España de los 142,75 millones de euros que consiguió en 2022

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

La valoración que hacemos de los resultados obtenidos en el pasado ejercicio es altamente positiva. En un contexto económico complejo (alta inflación, tipos de interés elevados y una difícil situación geopolítica), nuestro principal desafío ha sido acompañar a nuestros clientes a lo largo de este periodo y ayudarles en su proceso de transformación, integrándonos dentro su estrategia corporativa y de negocio, prestándoles un servicio tanto legal como fiscal especializado según el tipo de sector o industria en el que operan.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Nuestra hoja de ruta se asienta sobre un pilar fundamental: la integración de las distintas capacidades que posee nuestra firma de servicios profesionales (consultoría financiera, ciberseguridad o riesgos, entre otros) como elemento diferenciador y palanca de crecimiento.

Para ello, creemos imprescindible contar con un proyecto profesional ilusionante que atraiga y estimule a cada persona que forma parte de nuestra organización, a la vez que combine y satisfaga sus necesidades en aspectos tan fundamentales como son la flexibilidad, trabajo en remoto o conciliación. En el corto plazo, creemos que será de vital importancia que las nuevas generaciones cuenten con formación en materia tecnológica y de inteligencia artificial.

El empleo de este tipo de herramientas va a jugar cada vez más un papel más relevante en el desempeño del trabajo de los profesionales, por lo que estar al día y conocer cuáles son las herramientas existentes en el mercado según su área de especialización, tener inquietud por desarrollar competencias en este campo y aplicarlas en base al tipo de sector o industria en el que opere el cliente será crucial.

Deloitte.
Legal

Facturación en España (en millones)	158,36
Incremento	+ 10,94%
Plantilla en España	845
Abogados (incluyendo socios)	763
Socios	68



Nicolás de Gaviria, socio director de Deloitte Legal

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

Uno de los factores que entendemos más relevante es el reto que están afrontando las compañías en su proceso de transformación y que requiere no sólo de un asesoramiento legal o fiscal sino también de otro tipo como puede ser en materia financiera, tecnológica o de estrategia, ámbitos que desde Deloitte Legal somos capaces de aportar gracias a la suma de las distintas capacidades que integran nuestra firma, combinado además con una elevada especialización sectorial.

Asimismo, creemos que otro factor que tendrá una enorme repercusión será la tecnología y el uso de la inteligencia artificial. En Deloitte Legal estamos empleando la inteligencia artificial tanto en nuestras propias herramientas tecnológicas como en diversos proyectos para empresas con el objetivo de integrar los procedimientos de trabajo en los procesos de negocio del despacho y de nuestros clientes.



En un contexto económico complejo nuestro principal desafío ha sido acompañar a nuestros clientes a lo largo de este periodo y ayudarles en su proceso de transformación



En el corto plazo, creemos que será de vital importancia que las nuevas generaciones cuenten con formación en materia tecnológica y de inteligencia artificial

PUESTO #7

Pérez-Llorca

Pérez-Llorca sigue su senda ascendente al cerrar el último ejercicio con una cifra de ventas de 124 millones de euros, un 9,93% más, a la espera de conocer el impacto para la firma de sus aperturas en Portugal y México

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Ha sido un año de crecimiento moderado, pero de grandes cambios que esperamos tendrán enorme repercusión en nuestro futuro. Junto a la apertura efectiva de nuestras oficinas en Bruselas y Singapur, hemos lanzado nuestra práctica portuguesa, lo que nos ha convertido en una firma ibérica que opera en dos derechos y dos culturas. Estamos ilusionados e inquietos, en el buen sentido de la palabra.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Como siempre, seguir mejorando. Asesorar más y mejor a nuestros clientes, que cuenten con nosotros cuando afrontan una gran operación, se exponen a una disputa o deben abordar nuevos retos o riesgos. Atraer y conservar el mejor talento, ser la plataforma que permite a las personas formarse, prosperar, y lograr sus objetivos de carrera.

Fortalecernos como una organización que devuelve a la sociedad y a las comunidades de su entorno una parte de lo mucho que recibimos.

Pérez-Llorca

Facturación en España (en millones)	124
Incremento	+ 9,93%
Plantilla en España	508
Abogados (incluyendo socios)	348
Socios	65



Pedro Pérez-Llorca, socio director de Pérez-Llorca

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

El entorno geopolítico es muy preocupante, están pasando tantas cosas malas en el mundo que es natural pensar que van a pasar más, y quizá peores. No nos queda más que estar lo más preparados posible para reaccionar. El deterioro institucional en España y la desilusión ciudadana son por supuesto un problema, hace ya tiempo de ello.

Nos gustaría responder aportando crecimiento, inversión, ambición e internacionalización. En cuanto al cambio tecnológico, y en particular la IA

generativa, lo estamos viendo y abordando como una oportunidad. Ya es una transformación en marcha.



Ha sido un año de crecimiento moderado, pero de grandes cambios que esperamos tendrán enorme repercusión en nuestro futuro



La idea es “atraer y conservar el mejor talento, ser la plataforma que permite a las personas formarse, prosperar, y lograr sus objetivos de carrera”

PUESTO #8

KPMG Abogados

KPMG Abogados roza el doble dígito al elevar su cifra de negocio en un 9,3%. El bufete dirigido por Alberto Estrelles cierra el ejercicio asentado en los 123,26 millones de euros de facturación

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Estamos muy satisfechos con los resultados de KPMG Abogados. Nuestro crecimiento rozando el doble dígito es muy positivo y en la línea de nuestros objetivos a corto y medio plazo. Por otra parte, hemos logrado avances significativos en varios aspectos durante el último ejercicio. Por ejemplo, en materia de igualdad, en donde entre otras acciones hemos incorporado a más de 70 profesionales, de los que un 54% son mujeres y promocionado a cinco socios, de los que cuatro son mujeres.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Para el próximo ejercicio contamos con una estrategia muy definida, tanto desde el punto de vista comercial como de posicionamiento y gestión interna de la firma. Esperamos mantener un crecimiento sostenido a doble dígito, centrándonos en aumentar nuestras líneas de servicio y aprovechar nuestra apuesta por la tecnología como valor adicional clave. Seguiremos apostando por la expansión de la firma, como evidencian nuestros últimos movimientos principalmente en Galicia, Canarias y Málaga. Además, continuaremos impulsando la igualdad de género, con el objetivo de aumentar el porcentaje de mujeres socias que ya es del 30% y que refleja nuestro compromiso con la diversidad y la igualdad.

Nuestro foco en las personas ha convertido el talento en una de las prioridades de la firma. Queremos atraer a los mejores, y desarrollar el potencial de todos nuestros profesionales. Asimismo, estamos volcados en el diseño y ejecución de programas especiales de fidelización del talento y de liderazgo, políticas internas de atención a nuestros profesionales que faciliten la conciliación y fomenten la flexibilidad, así como en la mejora permanente de nuestros sistemas de retribución y condiciones de trabajo, entre otros. La innovación y la tecnología seguirán siendo pilares fundamentales para el



Facturación en España (en millones)	123,26
Incremento	+ 9,3%
Plantilla en España	863
Abogados (incluyendo socios)	803
Socios	54



Alberto Estrelles, socio director de KPMG Abogados

despacho, con el objetivo de mantenernos a la vanguardia en sectores como el financiero, la inteligencia artificial y la sostenibilidad.

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

Dado el entorno en el que trabajamos y los objetivos estratégicos señalados, sin duda existen varios factores que podrían tener un impacto significativo a corto plazo. Es el caso por ejemplo de la inestabilidad política y geopolítica, que puede generar incertidumbre en el mercado, afectando la confianza del cliente y sus decisiones de inversión. Lo mismo ocurre con los cambios regulatorios y normativos, que pueden influir de forma importante en la demanda de servicios

Por otro lado, la evolución tecnológica, incluida la inteligencia artificial generativa, está transformando la práctica legal y las expectativas del cliente. Desde KPMG Abogados hemos hecho una importante apuesta por la implementación de una tecnología confiable en la transformación de la función fiscal y legal, no solo en tareas básicas de automatización de tareas rutinarias, sino también a la hora de identificar riesgos y mejorar el compliance, o las funciones de planificación y previsión. Nuestro objetivo siempre es prestar un servicio excelente e innovador, ofreciendo la más alta excelencia operativa para mantener nuestra posición competitiva en el mercado.



Nuestro crecimiento rozando el doble dígito es muy positivo y en la línea de nuestros objetivos a corto y medio plazo



Nuestro foco en las personas ha convertido el talento en una de las prioridades de la firma. Queremos atraer a los mejores, y desarrollar el potencial de todos nuestros profesionales

PUESTO #9

Baker McKenzie

Baker McKenzie sigue siendo el bufete internacional con mayores ingresos en España. La firma que lideran Rodrigo Ogea y Bruno Domínguez elevó en 6,59 millones su facturación, hasta alcanzar los 99,55 millones

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

La valoración es muy positiva. Hemos incrementado nuestra facturación en España en un 7,10%, lo que resulta extraordinario, cuando el año anterior habíamos crecido ya un excepcional 22,80%.

Estamos convencidos de que esta evolución tan positiva deriva directamente de nuestra apuesta por formar equipos, en todas las áreas, con verdadera especialización a nivel sectorial, aprovechando la experiencia adquirida con los grandes grupos multinacionales para apoyar a las empresas españolas en su internacionalización.

Lo decimos porque es cierto: nuestras claves de gestión son anticipación, especialización, una red global totalmente integrada y la cercanía y confianza de nuestros clientes en España, que nos mantienen desde hace más de 50 años como la firma internacional de referencia en nuestro país.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Queremos seguir desarrollando nuestra relación con los clientes españoles con actividad internacional, acompañándoles en todas sus necesidades de asesoramiento jurídico global.

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

Todos esos factores de cambio, inestabilidad, incertidumbre geopolítica e innovación tienen un efecto directo en el incremento de la complejidad y relevancia de los retos jurídicos a los que se enfrentan nuestros clientes. Como consecuencia de ello, el próximo año esperamos volver a incrementar significativamente nuestra facturación en el mercado español.

**Baker
McKenzie.**

Facturación en España (en millones)	99,55
Incremento	+ 7,09%
Plantilla en España	351
Abogados (incluyendo socios)	232
Socios	47



Rodrigo Ogea, socio director Baker McKenzie Madrid, y Bruno Domínguez, socio director de Baker Mckenzie Barcelona



Hemos incrementado nuestra facturación en España en un 7,10%, lo que resulta extraordinario, cuando el año anterior habíamos crecido ya un excepcional 22,80%



Queremos seguir desarrollando nuestra relación con los clientes españoles con actividad internacional, acompañándoles en todas sus necesidades de asesoramiento jurídico global

PUESTO #10

Gómez-Acebo & Pombo

Gómez-Acebo & Pombo mantiene su estado de efervescencia. El bufete liderado por Íñigo Erlaiz se sitúa en los 83,85 millones de facturación, tras un nuevo ejercicio creciendo por encima del 10%

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

En 2023 hemos puesto el foco en el posicionamiento en el mercado nacional y el crecimiento que hemos conseguido en ese mercado (casi 12%) significa que hemos hecho avances importantes en esa dirección. Igualmente hemos conseguido mejoras en los ratios de productividad (RPP y RPL) y una mejora en la rentabilidad, que son también objetivos de nuestro plan estratégico.

Creemos que vamos avanzando en la dirección correcta y estamos muy satisfechos por ello.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

En 2024 vamos a mirar más al mercado portugués, para avanzar también en la dimensión ibérica del proyecto y, en general, al posicionamiento internacional. Pero seguiremos apostando por los mismos ejes transversales de posicionamiento, rentabilidad, calidad, productividad.

Nuestro plan estratégico termina este año y nos aseguraremos de completar los proyectos pendientes. En particular, tenemos en marcha algunos de transformación tecnológica que serán relevantes para el futuro de la firma. Y seguiremos muy pendientes de las personas y de cómo atraer y retener el mejor talento.

GA _ P

Facturación en España (en millones)	83,85
Incremento	+ 11,56%
Plantilla en España	409
Abogados (incluyendo socios)	290
Socios	57



Íñigo Erlaiz, socio director de Gómez-Acebo & Pombo

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

Todos ellos afectarán. Con procesos electorales importantes en ciernes, la incertidumbre geopolítica es el principal elemento de riesgo y de preocupación. Desde un punto de vista económico la esperable reducción de tipos en la segunda parte del año puede contribuir a dinamizar el mercado, en el que se sigue percibiendo mucha volatilidad.

Y desde luego cada vez será más evidente el impacto del uso de la IA generativa en nuestro trabajo. Esperamos ser capaces de materializar la inversión que estamos haciendo en ese campo en mejoras en nuestros servicios que puedan percibir nuestros clientes de manera directa.



En 2023 hemos puesto el foco en el posicionamiento en el mercado nacional y el crecimiento que hemos conseguido en ese mercado significa que hemos hecho avances importantes en esa dirección



Esperamos ser capaces de materializar la inversión que estamos haciendo en ese campo en mejoras en nuestros servicios que puedan percibir nuestros clientes de manera directa

PUESTO #11

Clifford Chance

Clifford Chance cosecha un crecimiento de 4,77 millones, un 6,71% más que en 2022, un comportamiento que permite al bufete inglés cruzar la barrera de los 75 millones

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Clifford Chance, tanto en España como global, ha vuelto a obtener unos resultados sobresalientes, en un escenario en el que nuestros equipos han demostrado una gran capacidad de adaptación a los diferentes retos planteados por las incertidumbres económicas y políticas. En un entorno de constante cambio, la firma ha logrado mantener un crecimiento sostenido y alcanzar sus objetivos de rentabilidad. Desde el punto de vista del negocio, tanto las áreas transaccionales como el equipo de litigación han participado en algunos de los asuntos más destacados del mercado.

Estamos muy satisfechos por nuestros resultados, pero, sobre todo, por la confianza que de manera continuada nos otorgan nuestros clientes, quienes saben reconocer la excelencia de todos nuestros profesionales y su compromiso.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Nuestro objetivo es seguir siendo referentes en las operaciones de gran complejidad y sofisticación, acompañando a nuestros clientes en las operaciones más relevantes para su negocio. Nuestra trayectoria nos confirma que ese objetivo se consigue gracias a la excelencia técnica de nuestros abogados y asegurando a nuestros clientes el mejor servicio, ofreciendo soluciones prácticas y razonables a las cuestiones más complejas que demanda el mercado.

En este sentido, continuará siendo una prioridad para nosotros la inversión en talento y formación y en la integración de las nuevas tecnologías en la mejora de nuestros procesos (incluyendo las herramientas de inteligencia artificial generativa).

**C L I F F O R D
C H A N C E**

Facturación en España (en millones)	75,83
Incremento	+ 6,71%
Plantilla en España	231
Abogados (incluyendo socios)	153
Socios	24



Jaime Velázquez, actual socio director de Clifford Chance hasta el próximo mes de septiembre.

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

Durante los próximos doce meses todas las cuestiones de geopolítica internacional (incluyendo las elecciones americanas en noviembre) junto con la evolución de los tipos de interés tendrán un impacto significativo en la actividad empresarial de nuestros clientes.

Otros aspectos como la inteligencia artificial generativa ya forman parte de nuestros procesos y viviremos un período de consolidación y expansión de su uso que, sin embargo, tendrá un mayor impacto en el medio plazo.



En un entorno de constante cambio, la firma ha logrado mantener un crecimiento sostenido y alcanzar sus objetivos de rentabilidad



Continuará siendo una prioridad para nosotros la inversión en talento y formación y en la integración de las nuevas tecnologías en la mejora de nuestros procesos

PUESTO #12

Linklaters

Linklaters vuelve a aumentar su cifra de negocio. El bufete del Magic Circle que encabeza José Giménez alcanzó una facturación de 73,97 millones, 3,57 millones más que en el ejercicio anterior (+5,07%)

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Estamos satisfechos con los resultados, sobre todo teniendo en cuenta la volatilidad de los mercados que hemos vivido en el último ejercicio. Ha sido un año complicado, con muchos altibajos, y a pesar del entorno, hemos sido capaces de incrementar la facturación en un 5%.

Una vez más, seguramente el éxito se deba al tipo de asesoramiento que prestamos (por su carácter complejo, estratégico, con componente internacional, y por la fortaleza y buen posicionamiento en el mercado de todas nuestras prácticas), así como a nuestra cartera diversificada de clientes (grandes corporates, fondos y entidades financieras, tanto españoles como internacionales). Estos resultados no habrían sido posibles sin el esfuerzo incansable de todos nuestros profesionales, que se han mantenido firmes en su compromiso con la excelencia.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Mirando hacia el futuro, nos proponemos seguir afianzando nuestra posición en el mercado legal, mejorando la rentabilidad actual. Nos centraremos en profundizar nuestro arraigo en sectores estratégicos y en consolidar y ampliar nuestra cartera de clientes.

Además, entre nuestros objetivos se incluye también la mejora continua en la eficiencia de nuestros procesos, y el refuerzo de nuestro compromiso con la promoción y el desarrollo profesional de nuestros abogados, ofreciendo una cultura de trabajo colaborativa, diversa y flexible, que consideramos esencial para atraer y retener a los mejores.

Linklaters

Facturación en España (en millones)	73,97
Incremento	+ 5,07%
Plantilla en España	220
Abogados (incluyendo socios)	153
Socios	22



José Giménez, socio director de Linklaters

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

En el corto plazo, prevemos que la situación política global y la incertidumbre geopolítica seguirán desempeñando un rol relevante en la dinámica de la economía del país, y por tanto del mercado legal. No obstante, la tendencia hacia la recuperación en ciertas áreas (bajada de tipos de interés, control de la inflación, etc.), nos permite ser optimistas (con cautelas). El año ha empezado con mayor actividad, sobre todo si lo comparamos con los primeros meses del año anterior, y hay una prometedora cartera de asuntos empezando y en marcha.

Además, estamos muy atentos a la evolución de la inteligencia artificial, reconociendo su potencial para revolucionar la prestación de nuestros servicios y la gestión de conocimientos. Seguir incorporando estas nuevas tecnologías a nuestro día a día será crucial para mantener nuestra posición competitiva y continuar ofreciendo soluciones innovadoras y eficientes a nuestros clientes.



Ha sido un año complicado, con muchos altibajos, y a pesar del entorno, hemos sido capaces de incrementar la facturación en un 5%



Seguir incorporando estas nuevas tecnologías (IA) a nuestro día a día será crucial para mantener nuestra posición competitiva y continuar ofreciendo soluciones innovadoras

PUESTO #13

Allen & Overy

A las puertas de protagonizar la mayor fusión transatlántica de la historia, Allen & Overy concluye su ejercicio creciendo un 2,65% y situándose en los 62 millones de euros de facturación

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Allen & Overy cierra el ejercicio con resultados muy positivos en un contexto donde la actividad inversora ha experimentado un cierto parón por las incertidumbres geopolíticas y los altos tipos de interés.

La buena evolución de la firma se debe a la confianza que los clientes depositan en nosotros, para asesorarles en sus asuntos estratégicos más sofisticados, y a un equipo del más alto nivel, cuya entrega y compromiso ha hecho que volvamos a posicionarnos como una de las firmas de referencia en el ámbito litigioso y transaccional.

En términos de negocio, hemos asesorado en los asuntos más relevantes del mercado, la venta del 9,9% de Telefónica a STC Group asesorando a Morgan Stanley, en el arbitraje más grande del mundo del fútbol contra el Real Madrid asesorando a IPIC-Mubadala, en la financiación a Zegona para la adquisición de Vodafone España o en la reestructuración de Telepizza.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Nuestro gran reto para 2024 la próxima fusión con el despacho estadounidense Shearman & Sterling. Esta operación, sin precedentes en el sector legal, supondrá el comienzo de una nueva y muy ilusionante etapa que sin duda potenciará nuestro crecimiento a nivel global y en el mercado nacional.

España es uno de los destinos más atractivos de Europa para la inversión extranjera. Por ello, uno de nuestros objetivos fundamentales es ser capaces de transmitir a nuestros clientes seguridad jurídica para seguir acometiendo sus planes estratégicos en nuestro país. Además, debemos sentirnos muy orgullosos de las grandes compañías españolas líderes en sus sectores, que son nuestros mejores embajadores a nivel

ALLEN & OVERY

Facturación en España (en millones)	62
Incremento	+ 2,65%
Plantilla en España	182
Abogados (incluyendo socios)	113
Socios	17



Antonio Vázquez-Guillén e Ignacio Ruiz-Cámara, socios codirectores de Allen & Overy

internacional.

Por otro lado, en un mercado tan competitivo como el de la abogacía de los negocios, ser capaces de retener y atraer a los mejores profesionales del mercado es otro de los grandes desafíos. Nuestro gran activo son las personas y hemos conseguido ser una de las firmas más atractivas del sector legal gracias a nuestra cultura, valores y posicionamiento en el mercado.

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

La situación de incertidumbre geopolítica y económica volverá a ser el factor clave, pues es lo que más puede impactar en la toma de decisiones de nuestros clientes a la hora de realizar sus inversiones y seguir desarrollando sus planes estratégicos. Por otro lado, el avance de las nuevas tecnologías es ya una realidad, siendo uno de los grandes objetivos de la firma estar a la vanguardia de las novedades en materia de legaltech para ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes y ayudarles en sus proyectos estratégicos en este sentido.



Nuestro gran reto para 2024 la próxima fusión con el despacho estadounidense Shearman & Sterling. Esta operación supondrá el comienzo de una nueva y muy ilusionante etapa



Uno de los grandes objetivos de la firma es estar a la vanguardia de las novedades en materia de legaltech para ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes

PUESTO #14

Hogan Lovells

Hogan Lovells creció 5,40 millones, pasando de 55 millones a 60,42 millones. La firma celebra así su 20º aniversario en España, coincidiendo, además, con su cambio de sede

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Estamos muy contentos y orgullosos no sólo del excelente resultado, sino de la estela constante y exponencial que vamos dejando anualmente.

Después de obtener el año anterior una cifra récord (la mejor entonces en nuestra historia en España), en 2023 volvimos a superarnos rompiendo la barrera de los 60 millones de euros, incrementando nuestros ingresos un 17%. Esto, además, supone un punto de apoyo para nuestra Firma a nivel global, que con 2,68 mil millones de dólares, registró la cifra más alta de nuestra historia.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Nuestros objetivos reposan sobre el doble eje del negocio y las personas. Para ello, trabajamos activamente en la atracción y retención del talento, sobre todo en un panorama profesional cada vez más competitivo. Para nosotros, la clave se encuentra en establecer y alimentar un entorno laboral donde nuestros empleados puedan desarrollarse tanto a nivel profesional como personal, aportando todas las herramientas y recursos para su crecimiento.

Ejemplo de este compromiso, que no queda sólo en las palabras, es la reciente mudanza de nuestra oficina de Madrid a unas nuevas instalaciones en el Paseo de la Castellana 77, las cuales reflejan nuestra mirada en un futuro siempre a la vanguardia y en línea con los más altos estándares en sostenibilidad.

Tenemos la total certeza de que este cambio propiciará una convivencia y unas sinergias entre los equipos que eleven todavía más la calidad de nuestro asesoramiento.



Facturación en España (en millones)	60,42
Incremento	+ 9,81%
Plantilla en España	190
Abogados (incluyendo socios)	120
Socios	24



José Luis Vázquez, socio director de la oficina de Madrid de Hogan Lovells

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

La situación económica y geopolítica global o la irrupción de las nuevas tecnologías como la IA han impactado de lleno en nuestra profesión, así como en muchos otros sectores, remodelando los retos a los que nos enfrentamos. En nuestro caso, tenemos claro que debemos prestar gran atención a la digitalización, que va mucho más allá de la inteligencia artificial, y al ESG, que engloba grandes términos como la responsabilidad social corporativa o la sostenibilidad.

La IA puede representar en los próximos años el cambio más disruptivo al que nos tengamos que adaptar en el sector legal (igual que en tantos otros sectores). Somos, no obstante, extremadamente optimistas sobre las nuevas oportunidades que dicha tecnología nos va a brindar y estamos además convencidos de que dicha tecnología, bien utilizada, tendrá un impacto muy positivo. Como tantas veces en el pasado, cambiará el continente pero no el contenido de nuestra profesión y nuestro objetivo: prestar un asesoramiento de alta calidad, sofisticación y valor añadido a nuestros clientes.



En 2023 volvimos a superarnos rompiendo la barrera de los 60 millones de euros, incrementando nuestros ingresos un 17%



Tenemos claro que debemos prestar gran atención a la digitalización, que va mucho más allá de la inteligencia artificial, y al ESG, que engloba grandes términos como la responsabilidad social corporativa o la sostenibilidad

PUESTO #15

BDO Abogados

El despacho presidido por Enrique Azorín vuelve a crecer en doble dígito, con un 14,55%. BDO Abogados ingresó 6,24 millones de euros más, y roza la cota de los 50 millones

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Estamos muy contentos de como está evolucionando el despacho y con el crecimiento obtenido, con nuevas líneas y nuevos clientes.

El mundo está cambiando y nuestro negocio está siendo sólido y con un crecimiento importante y constante en el tiempo.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Nuestro principal objetivo es seguir con la senda del crecimiento orgánico, sin grandes operaciones de adquisición, con el objetivo de garantizar un resultado robusto y un equipo compacto que nos permita ir creciendo en el mercado sin necesidad de generar tensión financiera.

Como proyecto principal destacaría el de desarrollar todos nuestros servicios tecnológicos tanto en consultoría legal como en desarrollo de soluciones para el mercado legal. Para ello estamos incorporando equipos y profesionales muy enfocados a este nicho de mercado que será vital de cara al futuro y ya para el presente.

BDO

Facturación en España (en millones)	49,14
Incremento	+ 14,55%
Plantilla en España	618
Abogados (incluyendo socios)	365
Socios	18



Enrique Azórin, presidente de BDO Abogados

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

El exceso de regulación puede afectar notablemente al desarrollo de los despachos sumado a la posible pérdida de atractivo del país si no se adoptan medidas que atraigan el capital y el talento.

En este sentido, creemos que sería bueno apostar por una fiscalidad y un mercado laboral atractivos y competitivos para el desarrollo de los jóvenes y de los profesionales de nuestro país y de terceros países.

El bajo nivel de natalidad que se prevé indica que hay que encontrar soluciones a corto plazo para atraer el capital humano.



El mundo está cambiando y nuestro negocio está siendo sólido y con un crecimiento importante y constante en el tiempo



Como proyecto principal destacaríamos el de desarrollar todos nuestros servicios tecnológicos tanto en consultoría legal como en desarrollo de soluciones para el mercado legal

PUESTO #16

CMS Albiñana & Suárez de Lezo

CMS Albiñana mantiene su ritmo de crecimiento, un 5% el pasado ejercicio, lo que le permite quedarse a menos de dos de euros de alcanzar los 50 millones de facturación

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Estos resultados positivos consolidan la senda de crecimiento que ha venido teniendo nuestro despacho en estos años. La valoración la hacemos desde el compromiso del bufete para con nuestros clientes de convertirnos en su socio estratégico y tener la capacidad de anticipar soluciones y oportunidades en sus modelos de negocio. La nueva normalidad para el tejido empresarial en su conjunto es la incertidumbre y nuestra misión como despacho debe ser ofrecer siempre seguridad a nuestros clientes en este entorno.

Se trata de unas cifras que ponen en valor el esfuerzo realizado por nuestros equipos y la confianza de nuestros clientes. En un momento de incertidumbre como el que vive la economía global y, por lo tanto, las empresas, y con la necesidad de hacer frente a momentos de transformación vitales, nuestros clientes han depositado su confianza en nuestro despacho por los altos conocimientos de especialización demostrados y nuestra experiencia, que también nos avala. Esta organización, cada vez más enfocada en grupos de especialidad, se ha puesto de manifiesto en las últimas incorporaciones de la firma durante el 2023.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

El proyecto más importante para el despacho es la puesta en marcha del nuevo Plan Estratégico para los próximos cuatro años. El contexto actual nos demanda estar preparados para abordar el escenario de continua incertidumbre en el que vivimos, motivado por los retos socioeconómicos, el avance de la tecnología y



Facturación en España (en millones)	48,78
Incremento	+ 4,97%
Plantilla en España	196
Abogados (incluyendo socios)	134
Socios	32



María González Gordon, socia codirectora de CMS Albiñana & Suárez de Lezo

globalización, pero, también, por la evolución en el compartimiento del cliente y su manera de contratación de los servicios legales. Somos conscientes de que la clave está en poner al cliente en el centro de nuestra estrategia, y sobre nuestros pilares fundamentales de trabajo orientado a resultados, cohesión de equipos y partnership, sostenibilidad en el medio-largo plazo y reputación. Debemos tener el objetivo de buscar la rentabilidad de nuestros clientes, lograr la estabilidad de nuestros equipos e invertir en eficiencia.

A nivel interno, el objetivo sigue siendo contar con equipos ágiles capaces de anticiparse a las necesidades de los clientes. Sin duda tendrá un papel fundamental la importancia de la tecnología en la mejora de procesos, tanto externos como internos y en la modernización de la gestión como aspectos diferenciadores. Vamos hacia un modelo en donde la organización de los equipos está enfocada en los sectores/productos. Debemos ser capaces de dar respuesta al tsunami normativo digital que se espera para los próximos años, mantener el grado de excelencia en la prestación de nuestras principales líneas de servicios y, continuar consolidando nuestra presencia en sectores como el energético, el private equity, infraestructura digital y otros más disruptivos como FinTech o la industria de criptoactivos.



Se trata de unas cifras que ponen en valor el esfuerzo realizado por nuestros equipos y la confianza de nuestros clientes



Sin duda tendrá un papel fundamental la importancia de la tecnología en la mejora de procesos, tanto externos como internos y en la modernización de la gestión como aspectos diferenciadores

PUESTO #17

Andersen

Andersen es el segundo bufete con un mayor incremento proporcional de facturación. La firma liderada por José Vicente Morote gana dos posiciones en la tabla al alcanzar los 47,32 millones, un 23,55% más

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Hemos tenido unos resultados muy satisfactorios, superando el objetivo de 50 millones de euros en Iberia, con un crecimiento del 25%. En esas cifras no se refleja la incorporación de DAYA, cuyos resultados integraremos en 2024 y tampoco hemos dotado obra en curso. Siempre he sido partidario de no dotar WIP y dejar un despacho lo más sostenible posible para las próximas generaciones. Y todo ello de una manera muy equilibrada.

Por un lado, todas las áreas han tenido un buen desempeño pero en el cómputo global ninguna tiene un peso tan relevante que haga depender al despacho de la misma. Asimismo, la distribución territorial nos da mucha estabilidad. Si bien Madrid es el buque insignia del despacho, Valencia tiene una fuerte aportación al negocio, Barcelona, Sevilla y Lisboa representan una parte importante de la facturación y Málaga, que ha abierto este año, ha logrado un muy buen resultado. Esto es consecuencia de una perfecta ponderación del negocio, que es diferente en cada oficina y todas aportan valor al conjunto, tanto en clientes, como asuntos y especialización de equipos.

Por otra parte, debe resaltarse el buen ambiente de trabajo, lo que provoca que los socios confíen en sus compañeros y ello tiene como resultado que el 30% de la facturación proceda del *cross-selling*.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Este año seguiremos con nuestro plan de crecimiento, tanto orgánico como inorgánico, con el foco puesto en la hiperespecialización en cada una de las prácticas, el desarrollo de todas las oficinas y la implementación de la cultura Andersen.

La especialización es el principal pilar del despacho, dado que nos permite acceder a asuntos de mayor sofisticación



Facturación en España (en millones)	47,32
Incremento	+ 23,55%
Plantilla en España	403
Abogados (incluyendo socios)	316
Socios	69



José Vicente Morote, socio director de Andersen Iberia.

“
En 2023 hemos tenido unos resultados muy satisfactorios y hemos superado el objetivo marcado de 50 millones en Iberia, con un crecimiento del 25%

y seguir mejorando nuestra rentabilidad. Un ejemplo de esta mejor productividad es la diferencia de un 5% en el crecimiento de la facturación por profesional. Esta apuesta por la sofisticación, la productividad y la sostenibilidad nos permitirá alcanzar el objetivo marcado de crecimiento para 2024 de más del 30%.

A nivel territorial, nos planteamos abrir oficina en Bilbao, con lo que contaríamos con la cobertura geográfica marcada en nuestro plan estratégico para dar servicio a toda la península desde las zonas de mayor desarrollo económico.

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

La IA es una de las cuestiones de mayor impacto en el sector legal, tanto por los desafíos que presenta para los clientes como, internamente, por los cambios que va a implicar, con menor necesidad de profesionales junior, pero mucho mejor preparados. La inestabilidad política viene siendo casi una constante en España y, si bien ha ralentizado algunas inversiones, no ha paralizado el apetito inversor y 2024 se presenta con mayor actividad. Otros factores como la geopolítica podrían tener un fuerte impacto a corto plazo en los despachos. La capacidad de adaptación a los cambios es clave para el éxito en un entorno legal en constante cambio.

“
Este año seguiremos con nuestro plan de crecimiento tanto orgánico como inorgánico con el foco puesto en la hiperespecialización en cada una de las prácticas

PUESTO #18

RCD

RCD es el primer despacho del ranking por encima de los 40 millones. Tras subir un 6,13%, la firma codirigida por Adolf Rousaud e Ignasi Costas ingresó 44,15 millones de euros

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

En un entorno altamente competitivo, los resultados del último ejercicio han vuelto a consolidar la senda de crecimiento continuado que el despacho mantiene desde sus inicios y que refrenda año tras año. En esta línea, el año pasado anunciamos novedades respecto a nuestra marca corporativa pasando a operar nuevamente en España como RCD con el fin de consolidar el fuerte reconocimiento de nuestro nombre en el mercado español y reforzando la posición de la firma como parte integral de la estrategia global del grupo internacional DWF.

Estamos, además, especialmente satisfechos de que el crecimiento de la firma se haya producido de forma homogénea en todas las áreas, evidenciando la madurez de nuestro enfoque multidisciplinar.

Durante el último ejercicio pusimos en marcha un ambicioso plan de crecimiento territorial y de incorporación de nuevos socios en áreas estratégicas de la firma. Este año seguiremos dando pasos hacia adelante con acciones que igualmente nutrirán nuestros dos ejes estratégicos: el crecimiento y el talento.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Tras cumplir nuestro vigésimo aniversario, las acciones estratégicas de este ejercicio se mantienen alineadas con nuestro posicionamiento como despacho global, dinámico e innovador y nuestra alta capacidad de adaptación a las necesidades de nuestros clientes y de atraer talento. Seguiremos apostando fuertemente por el crecimiento continuado en todas las áreas y por la expansión territorial a nuevos mercados.

En un sector legal cada vez más complejo y dinámico, los valores inherentes del despacho, como anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes, la capacidad de



Facturación en España (en millones)	44,15
Incremento	+ 6,13%
Plantilla en España	433
Abogados (incluyendo socios)	303
Socios	47



Ignasi Costas y Adolf Rousaud, socios codirectores de RCD

adaptación ante los cambios y la creación de valor añadido, nos permitirán seguir creciendo y posicionándonos.

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

En el contexto actual, es complejo medir y comparar el impacto que factores como la inestabilidad política, la incertidumbre geopolítica o el avance de la inteligencia artificial generativa pueden representar a largo plazo. Sin embargo, lo que sí tenemos claro es que estamos ante desafíos que debemos incorporar como oportunidades para mejorar y seguir creciendo.

En este sentido, trabajamos con la previsión de otro año marcado por la incertidumbre geopolítica y con la inteligencia artificial posicionándose como un elemento clave tanto por sus aplicaciones actuales como potenciales, así como por el impacto laboral, económico y social que su progresiva implantación puede ocasionar en el futuro inmediato tanto para la forma de trabajar de los despachos como de nuestros clientes.

Este conjunto de factores externos, junto a otros más, condicionará las estrategias de crecimiento y acelerará movimientos en el sector.



Estamos especialmente satisfechos de que el crecimiento de la firma se haya producido de forma homogénea en todas las áreas, evidenciando la madurez de nuestro enfoque multidisciplinar



Este año seguiremos dando pasos hacia adelante con acciones que igualmente nutrirán nuestros dos ejes estratégicos: el crecimiento y el talento

PUESTO #19

Herbert Smith Freehills

La firma que dirige Eduardo Soler-Tappa salva un ejercicio complejo por algunas salidas relevantes y se situó en los 42,5 millones, un 4,96% menos que en el ejercicio anterior

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Valoramos muy positivamente unos resultados que nos permiten seguir siendo una de las firmas internacionales de referencia en España y una de las que lideran la productividad por abogado. El ejercicio pasado, iniciamos un proyecto de transformación y crecimiento, apostando por una nueva estructura directiva, y este nuevo modelo nos ha permitido seguir cosechando buenísimos resultados e ilusionar a todo el equipo de Herbert Smith Freehills.

Hemos continuado asesorando en las operaciones, proyectos y litigios más ambiciosos, gracias a un equipo de profesionales dedicados y altamente cualificados, enfrentando con solvencia la inestabilidad geopolítica o las dificultades del mercado, con la confianza plena de nuestros clientes.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Somos ambiciosos. Nuestra apuesta sigue siendo estar situados entre los despachos con mayor reconocimiento. Seguiremos trabajando para mantener nuestro excelente posicionamiento, ofreciendo el mejor servicio a nuestros clientes y estando en las operaciones y sectores con más oportunidades de negocio y crecimiento, aumentando nuestra competitividad y eficiencia.

Además, continuaremos reforzando nuestra apuesta por valores que van más allá del puro asesoramiento jurídico como la diversidad y la igualdad, o nuestro compromiso con la innovación, la digitalización y el desarrollo sostenible.



Facturación en España (en millones)	42,5
Incremento	- 4,96%
Plantilla en España	130
Abogados (incluyendo socios)	80
Socios	15



Eduardo Soler-Tappa, socio director de Herbert Smith Freehills

Otros objetivos siguen siendo la atracción y retención del mejor talento, y mantenernos como una organización flexible y moderna, y comprometida con el medioambiente y los criterios ESG.

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

Los despachos de la abogacía de los negocios, en tanto que asesoramos a las grandes empresas y operaciones, nacionales y transnacionales, nos vemos siempre impactados por las tendencias del mercado, la situación geopolítica y la coyuntura económica y empresarial. También la aplicación de una estrategia interna de IA, o la implementación de políticas de alineadas con los objetivos ESG, son otros de los retos a los que nos enfrentamos.

Esto requiere ser flexibles y resolutivos, conociendo y siendo parte del negocio de nuestros clientes, ofreciendo un asesoramiento exquisito para convertir esos retos, que pueden exigir cambios en la prestación de servicios legales, en oportunidades. También a nuestros profesionales y equipos les debemos el compromiso de una organización flexible y súper moderna, con un proyecto ganador, que favorezca la conciliación y el bienestar. Solo así podremos seguir siendo realmente competitivos, encontrando un verdadero equilibrio que compagine la rentabilidad del negocio, el mejor servicio para nuestros clientes y un entorno atractivo e ilusionante para todos nuestros equipos.



Seguiremos trabajando para mantener nuestro excelente posicionamiento, ofreciendo el mejor servicio a nuestros clientes y estando en las operaciones y sectores con más oportunidades de negocio



La aplicación de una estrategia interna de IA, o la implementación de políticas de alineadas con los objetivos ESG, son otros de los retos a los que nos enfrentamos

PUESTO #20

RocaJunyent

RocaJunyent es el tercer despacho que más crecimiento obtuvo en 2023, merced a la integración de sus *best friends*. El bufete que preside Joan Roca alcanza los 37,86 millones de facturación tras crecer un 17,1%

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Valoramos los resultados de forma muy positiva porque vienen a reforzar la tendencia de crecimiento de los últimos ejercicios, no solo en cifras, sino en la expansión y mayor capilaridad territorial, presencia en nuevos sectores (como la ciberseguridad o la sostenibilidad) y mayor presencia internacional (con un aumento de la facturación en operaciones transfronterizas o la vicepresidencia de Terralex).

También valoramos de forma muy positiva la creación del Grupo RocaJunyent, que consolida nuestro proyecto en España. Todos estos factores han disparado nuestra facturación un 17% en el pasado ejercicio.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Además de continuar apostando por los mismos ejes estratégicos (sostenibilidad, innovación y negocio internacional) y la consolidación del Proyecto de crecimiento de nuestra capacidad en el territorio en toda España, uno de nuestros mayores retos es ganar en eficiencia y rentabilidad a partir de la consolidación de las herramientas tecnológicas implantadas en estos dos últimos ejercicios.

Además, el despacho está trabajando para integrar el conocimiento generado durante los 28 años de la firma con la inteligencia artificial generativa, con el objetivo de explotar al máximo este conocimiento.

RocaJunyent

Facturación en España (en millones)	37,86
Incremento	+ 17,1%
Plantilla en España	339
Abogados (incluyendo socios)	269
Socios	76



Joan Roca, presidente ejecutivo de RocaJunyent

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

Estos factores que se apuntan en la pregunta son causa del principal factor que nos preocupa y ocupa: la poca seguridad jurídica que provocan estos factores (propios de un mundo en transición) y que nos obligan desde nuestra firma a ofrecer soluciones contractuales y jurídicas que tejan un contexto más seguro en la parte operativa y económica, sustituyendo así las debilidades y fragilidades del propio sistema, así como los vacíos legales que el cambio constante pueda provocar.



Valoramos de forma muy positiva la creación del Grupo RocaJunyent, que consolida nuestro proyecto en España. Todos estos factores han disparado nuestra facturación un 17% en el pasado ejercicio



Estamos trabajando para integrar el conocimiento generado durante los 28 años de la firma con la inteligencia artificial generativa, con el objetivo de explotar al máximo este conocimiento

PUESTO #21

Barrilero y Asociados

Tras su integración con Buigas, Barrilero y Asociados se convierte en el bufete con mayor crecimiento en 2023. La unión eleva los ingresos de la firma que lidera Eduardo Barrilero un 39,81%, hasta los 36,07 millones

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Hemos crecido de forma muy significativa gracias tanto a la integración de Buigas, como al desarrollo orgánico del negocio, lo cual es, en mi opinión, un reflejo de dos cosas: nuestro foco en el cliente y una obsesión sana por la excelencia. El salto es grande cuantitativamente, pero diría que es aún mayor en el plano cualitativo, al incorporar un enorme talento a nuestro equipo humano y reforzar de manera notable el posicionamiento geográfico de la firma.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Somos por naturaleza un despacho muy eficiente, y esto se ha acentuado aún más debido a las sinergias generadas al integrar un despacho tan complementario como Buigas.

Respecto al crecimiento, la verdad es que no tenemos techo, estamos en un gran momento para seguir creciendo, con un equipo ambicioso, equilibrado y, sobretodo, muy alineado con nuestros valores esenciales, rigor profesional e independencia.

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

En tres décadas hemos pasado por todo tipo de escenarios y nuestra conclusión es que siempre hay oportunidades y necesidades que atender si estás bien preparado para ello.

BUFETE BARRILERO
Y ASOCIADOS

Facturación en España (en millones)	36,0
Incremento	+ 39,81%
Plantilla en España	176
Abogados (incluyendo socios)	146
Socios	24



Eduardo Barrilero, socio director de Bufete Barrilero y Asociados

Indudablemente hay eventos inesperados, como guerras o pandemias, que nos afectan a todos, pero todo lo malo acaba pasando, y aquellos que hacen bien las cosas, entre los que pienso que nos encontramos, salen normalmente reforzados.

Nuestra visión está en el largo plazo y, por tanto, una gran parte de lo que impacta en el corto ya se pudo anticipar con los sistemas de control adecuados. Somos, en ese sentido, un despacho muy abierto a la innovación y sin miedo a incorporar tecnología.

Por ejemplo la IA, tema en el que nos estamos posicionando, es un aliado que, pese a lo que algunos puedan pensar, difícilmente suplantarán elementos esenciales de nuestra propuesta de valor como la confianza o el trato personalizado.



El salto es grande cuantitativamente, pero diría que es aún mayor en el plano cualitativo, al incorporar un enorme talento a nuestro equipo humano



En tres décadas hemos pasado por todo tipo de escenarios y nuestra conclusión es que siempre hay oportunidades y necesidades que atender si estás bien preparado para ello

PUESTO #22

Broseta

El despacho que encabeza Rosa Vidal protagoniza la mayor caída de los despachos del top 25 de El Confidencial. La firma baja dos posiciones en el ranking y pasa de ganar 37,87 millones de euros, a 34,5 millones de euros, un 8,9% menos

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Muy positivamente, dado que durante 2023 hemos mantenido una actividad muy intensa desde todas las áreas, con crecimiento en nuestros servicios recurrentes, y dotando a la organización de nuevas capacidades, como la práctica de Economía Digital, o continuar creciendo en nuestra línea de Energía y Transición Ecológica.

En línea con los objetivos de crecimiento y el fortalecimiento de nuestra capacidad de asesoramiento identificado en el Plan Estratégico Horizonte 25, hemos reforzado las prácticas de Público y Procesal, con las incorporaciones de Verónica Ester y José Vicente Belenguer, la promoción de Luis Alaix como socio de Fiscal y Gonçalo Castro, nuevo socio de la oficina de Lisboa, especializado en el área de Fusiones y Adquisiciones.

2023 ha sido el año de consolidación de todas nuestras sedes en España, con Barcelona, que ha cumplido dos años en la organización, y el mantenimiento de una sólida posición en Madrid y en Valencia. Y, a nivel internacional, hemos reafirmado nuestro posicionamiento en Portugal a través de la integración de la oficina de Lisboa en la estructura societaria de Broseta.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Las expectativas para 2024 son buenas, con una hoja de ruta marcada por nuestro plan estratégico. Continuando con el impulso a la internacionalización, en 2024, seguimos apostando por la consolidación de nuestro posicionamiento y crecimiento en Portugal con la incorporación de un nuevo equipo de profesionales a la oficina de Lisboa, contando ya con un equipo de más de 30 abogados en el mercado luso.

Asimismo, el cambio de sede en Madrid que realizaremos el segundo semestre de 2024, es el reflejo del salto de crecimiento en nuestro entorno, tanto en términos de negocio como en capacidad de atracción de clientes de



Facturación en España (en millones)	34,5
Incremento	- 8,9%
Plantilla en España	241
Abogados (incluyendo socios)	199
Socios	38



Rosa Vidal, socia directora de Broseta

relevancia, impulso a la innovación, y desarrollo y capacitación del talento de la organización.

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

Todos estos factores, y algún otro como, la ESG, influyen directamente en los despachos, principalmente, por dos razones. Por la necesidad de acompañar tu negocio a estas necesidades, y adicionalmente, por nuestro propio posicionamiento como firma en esta materia, siendo pionera en políticas de ESG, en materia de igualdad, sostenibilidad y diversidad, contando con equipos como el de Economía Digital, Transición Ecológica y de Sostenibilidad.

Asimismo, Broseta sigue mirando de cerca las nuevas tecnologías emergentes para incorporarlas en nuestro día a día. En esta línea, la sostenibilidad solo se entiende en el marco del proceso de transformación digital que asegure la calidad del dato. Miramos el 2024 con optimismo, y confiamos en continuar avanzando en la línea trazada.



2023 ha sido el año de consolidación de todas nuestras sedes en España, con Barcelona que ha cumplido dos años en la organización, y el mantenimiento de una sólida posición en Madrid y en Valencia



Miramos el 2024 con optimismo, y confiamos en continuar avanzando en la línea trazada

PUESTO #23

DLA Piper

DLA Piper consigue subir dos escalones en el ranking de facturación tras alcanzar los 33,56 millones de euros. La firma que encabeza Jesús Zapata creció un 17,42% y se convierte en el tercer bufete que más incrementa proporcionalmente su cifra de negocio

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

El último ejercicio fue altamente satisfactorio para DLA Piper. Experimentamos un sólido crecimiento (+17,45%), y, sobre todo, logramos un crecimiento que trasciende la facturación, destacando especialmente en el ámbito de la rentabilidad, algo que consideramos sumamente positivo, y que indica una gestión financiera eficiente y un enfoque disciplinado en la optimización de recursos. Estos resultados son una base sólida para enfrentar los desafíos futuros con confianza y determinación.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

Tenemos varios proyectos y objetivos estratégicos en mente, que abarcan tanto aspectos internos como de negocio. Planeamos intensificar nuestras iniciativas de innovación y sostenibilidad, invirtiendo en tecnologías emergentes y prácticas empresariales responsables, en consonancia con nuestro compromiso ESG.

Esto incluye el desarrollo de soluciones tecnológicas para mejorar la eficiencia operativa y la calidad del servicio, así como la implementación de prácticas que promuevan la responsabilidad ambiental y social en todas nuestras operaciones. Queremos ayudar a nuestros clientes a comprender este cambiante y complejo entorno de criterios, no solo en cuanto a sostenibilidad, sino también transparencia, buenas prácticas, etc. para que puedan llevar a cabo sus planes de negocio. Estamos trabajando en un ambicioso plan de formación interna y para clientes, en el que vamos a invertir mucho a nivel global y local. También nos enfrentamos al desafío de fortalecer nuestras áreas de negocio para satisfacer las demandas del mercado, con los objetivos de mejorar facturación y rentabilidad.

En este sentido, continuaremos implementando nuestra estrategia de promociones internas y contratación externa para reforzar nuestra presencia en diversas



Facturación en España (en millones)	33,56
Incremento	+ 17,42%
Plantilla en España	140
Abogados (incluyendo socios)	97
Socios	20



Jesús Zapata, socio director de DLA Piper

áreas de práctica. En 2023, hemos impulsado áreas estratégicas como Mercado de Capitales, Público y Energía, mediante la incorporación de profesionales destacados como José María Barrios, Pablo Echenique y Andrés Lorrio. Este enfoque seguirá siendo prioritario durante 2024, ya que buscamos consolidar nuestra posición en el mercado y seguir ofreciendo un servicio de alta calidad a nuestros clientes que, cada vez más, esperan mucho más que un asesoramiento técnico, más bien un asesoramiento estratégico y de negocio.

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

Son diversos los factores que pueden tener incidencia. Por un lado, la inflación, la inestabilidad política y la incertidumbre geopolítica, que podrían afectar significativamente la demanda de servicios legales. Por otro, la IA plantea oportunidades y desafíos, y si bien puede mejorar la eficiencia, también requiere una adaptación continua para mantener la competitividad. Estamos preparados para responder a estos retos actualizando nuestras estrategias, adaptando nuestra tecnología y diversificando nuestras áreas de práctica.



Experimentamos un sólido crecimiento en facturación en España (+17,45%), y, sobre todo, logramos un crecimiento que trasciende la facturación, destacando especialmente en el ámbito de la rentabilidad



La evolución de la inteligencia artificial generativa plantea desafíos y oportunidades y si bien puede mejorar la eficiencia, también requiere una adaptación continua para mantener la competitividad

PUESTO #24

Sagardoy Abogados

Aunque la *boutique* que lidera Martín Godino baja un puesto dentro del top 25, la firma sigue creciendo y cierra 2023 con una facturación de 33,3 millones de euros. Con esta cifra logra aumentar un 12,5% su último resultado

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Lo valoramos muy positivamente. En un entorno empresarial de incertidumbre, tanto por razones geopolíticas como económicas, seguir siendo capaces de crecer de manera sostenida y sólida en el tiempo demuestra nuestro compromiso con los clientes y el reforzamiento de nuestra posición como socios y acompañantes de la estrategia de las empresas en materia de gestión laboral, por supuesto, pero también, más allá de lo estrictamente laboral, como apoyo en la estrategia empresarial de gestión de talento, formación y desarrollo profesional.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

En esa misma línea los objetivos fundamentales son la profundización y extensión de nuestros servicios, sin abandonar nunca la base de todos ellos, que es la excelencia en el asesoramiento laboral, queremos ayudar a las empresas en todas las nuevas actuaciones que deben acometer, desde las políticas de igualdad, el reforzamiento de la negociación colectiva en el marco sectorial o en el de la empresa, el establecimiento de procedimientos vinculados al compliance laboral y, desde luego, la formación y desarrollo sobre el impacto de la inteligencia artificial en los diversos ámbitos de las relaciones laborales.



Sagardoy Abogados

Facturación en España (en millones)	33,3
Incremento	+ 12,5%
Plantilla en España	124
Abogados (incluyendo socios)	92
Socios	23



Martín Godino, socio director de Sagardoy Abogados

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

La actividad de nuestros clientes está directamente afectada por todos los aspectos señalados. Posiblemente entre ellos el que tenga un más largo alcance, por su carácter irreversible y acelerado, es el que se deriva del impacto de la IA generativa, en la que los avances son cada vez más rápidos y en los que no sabemos, porque no se puede atisbar siquiera todavía, el impacto que puede tener en las organizaciones empresariales.

Pero nuestra labor como despacho es estar junto a la empresa para que tenga capacidad de reaccionar con rapidez, solvencia y seguridad jurídica ante el impacto que todos esos factores provoquen en su desarrollo.



En un entorno empresarial de incertidumbre (...) seguir siendo capaces de crecer de manera sostenida y sólida en el tiempo demuestra nuestro compromiso con los clientes



Nuestra labor como despacho es estar junto a la empresa para que tenga capacidad de reaccionar con rapidez, solvencia y seguridad jurídica ante el impacto que todos esos factores provoquen en su desarrollo

PUESTO #25

Auren Abogados

El área legal de la firma que preside Mario Alonso sigue creciendo. Aunque baja tres posiciones en el ranking, el bufete alcanza los 33,41 millones de euros, un 11,44% más que en el ejercicio de 2022 donde se situó en los 29,80 millones de euros

¿Cómo valora los resultados obtenidos por el despacho en el último ejercicio cerrado?

Hemos cerrado el último ejercicio con una facturación de 85,7 millones y hemos crecido un 11%. Además, todas las líneas de negocio de Auren han incrementado su volumen. Seguimos creciendo año tras año a muy buen ritmo, sostenidamente, y esperamos seguir haciéndolo. Seguimos con nuestra apuesta por una política de integraciones que haga crecer nuestro valor como firma y este año hemos cerrado integraciones muy importantes, como la incorporación de ECM Asesores. También en el ámbito internacional hemos crecido, con la integración de Cerejeira Namora, Marinho Falcão en Portugal, que se incorporó con un equipo de más de 80 profesionales.

Hemos seguido incorporando al mejor talento y a profesionales de prestigio en nuestras divisiones y que van en línea con nuestra cultura humanista, que es nuestro valor diferencial. Las personas son el motor principal del negocio y estamos orgullosos de contar con profesionales de primer nivel. Hoy contamos con más de 960 empleados en nuestras 15 oficinas de España, más de 2.000 en todo el mundo y 60 oficinas permanentes en el extranjero, además de la cobertura global en más de 70 países que ofrecemos gracias a nuestra pertenencia a ANTEA, la alianza de firmas independientes que impulsamos en 2008.

¿Qué proyectos y objetivos, tanto internos como de negocio, se plantean para este ejercicio?

En este ejercicio esperamos cerrar varias operaciones corporativas, tanto en España, como a nivel internacional, que supondrán un notable crecimiento para la compañía. También potenciaremos los servicios relacionados con la sostenibilidad, las soluciones tecnológicas -con especial foco en la IA- y las reestructuraciones y las operaciones de M&A. Continuaremos con nuestra política de integraciones y seguiremos apostando por el talento joven.



Facturación en España (en millones)	33,21
Incremento	+ 11,44%
Plantilla en España	358
Abogados (incluyendo socios)	312
Socios	55



Mario Alonso, presidente de Auren



Seguimos creciendo año tras año a muy buen ritmo, sostenidamente, y esperamos seguir haciéndolo

Tenemos una previsión de crecimiento en la facturación de más del 15%. Desde el punto de vista de las personas, seguiremos atrayendo y preservando el talento diverso e innovador. La ruta a seguir en este 2024 será incorporar talento alineado con nuestra cultura humanista, basada en la confianza y en la flexibilidad y con las personas siempre en el centro. Por otro lado, seguiremos implantando políticas de sostenibilidad y fomentando nuestra cultura de diversidad e igualdad.

¿Qué factores (inestabilidad política, incertidumbre geopolítica, IA generativa, etc.) cree que tendrán un mayor impacto a corto plazo en su despacho?

Los últimos cambios tecnológicos y la adopción de la IA ya tienen impacto en nuestra firma. Todo lo relacionado con la IA generativa y Data Analytics seguirá siendo un gran foco para nosotros en este ejercicio y representa una gran oportunidad para el sector. Seguiremos ampliando nuestros servicios y herramientas relacionadas con la IA, siempre poniendo a las personas en el centro.

Por otro lado, uno de los retos para este año de la economía en general es la gestión adecuada de las incertidumbres económicas y geopolíticas que nos rodean, tanto a nivel nacional como mundial. Desde la firma nos centraremos en seguir ayudando a nuestros clientes a gestionar con éxito las dificultades a las que se enfrentan: regulatorias, de negocio, de compliance, o tecnológicas, aportándoles valor añadido con nuestro asesoramiento 360 grados.



Continuaremos con nuestra política de integraciones y seguiremos apostando por el talento joven. Tenemos una previsión de crecimiento en la facturación de más del 15%

El Confidencial