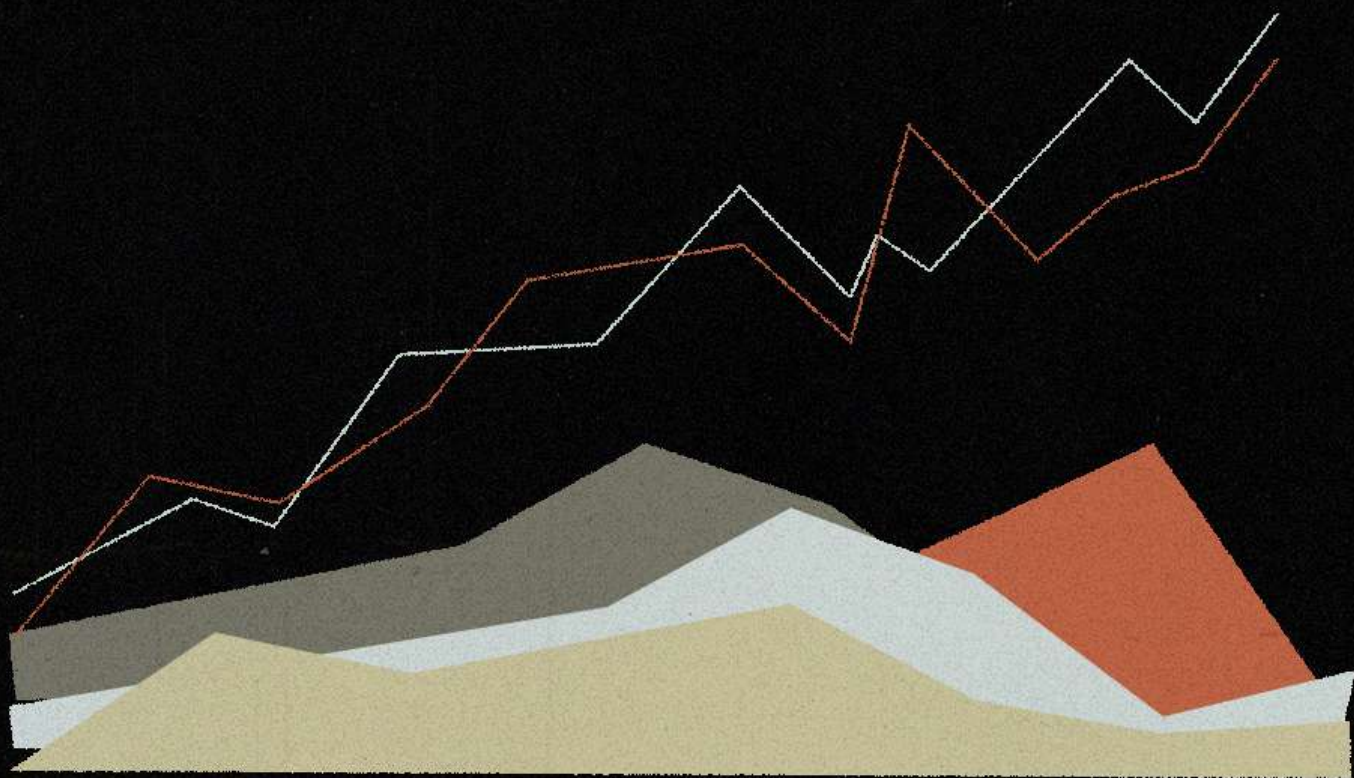


'TOP 25' EL CONFIDENCIAL

# Informe de Facturación de Despachos 2023



**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 e Irene Cortés

**Diseño**

El Confidencial Diseño



**Con el tercer *Informe de Facturación de Despachos*, El Confidencial avanza en su apuesta por aportar valor al sector legal. Los resultados reflejan la vitalidad de un sector clave para afrontar con seguridad jurídica las incertidumbres que nos acechan.**

Con la tercera edición del *Informe de Facturación de Despachos*, El Confidencial avanza en su apuesta por aportar valor al sector legal. 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 la abogacía de los negocios, un sector clave para la actividad social y económica en España. Especialmente en estos tiempos en los que la seguridad jurídica resulta fundamental para afrontar las enormes incertidumbres que nos acechan. Creemos que la transparencia y la información veraz y de calidad, lejos de perjudicar, fortalece a la abogacía. Y ayuda a mejorar la imagen de los grandes despachos – organizaciones que destacan por su calidad y sofisticación– en el conjunto de la sociedad y ante el resto de los sectores de actividad económica. Por eso, cada año, trabajamos en mejorar el informe, introduciendo nuevas variables que ofrezcan una mejor fotografía de las firmas que en él se incluyen. Espero que su lectura 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, suscríbete con un 40% de descuento y accede de forma ilimitada a ElConfidencial, The Wall Street Journal, Barrons y Marketplace.

**Para acceder a la oferta, [pincha en este enlace](#) o escanea el código QR que aparece a continuación.**



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

# Resumen ejecutivo

A pesar de las numerosas incertidumbres que han atravesado 2022, el ejercicio ha sido muy bueno para la élite del sector legal en España, tal y como muestra la nueva edición del *Informe de Facturación de Despachos* elaborado por El Confidencial. Todas las firmas que conforman el *top 25* de la abogacía de los negocios, salvo una, vieron crecer sus ingresos al final del año. La mayoría de ellas, incluso, de forma destacada, alcanzándose en media decena de casos un aumento de la cifra de negocio superior al 20%. El pasado ejercicio, por tanto, permitió al sector dar por superada la crisis del covid y sortear con relativo éxito los primeros embates de la escalada inflacionaria y el aumento del coste de la financiación. El enfriamiento del mercado transaccional vivido en el último trimestre del año no alcanza para empañar los buenos resultados cosechados en las primeras tres cuartas partes de 2022.

Sin cambios en el podio del sector legal, en el que siguen instalados, por este orden, Garrigues, Cuatrecasas y Uría Menéndez, 2022 es el ejercicio a partir del cual Pérez-Llorca podrá presumir de haber alterado el *statu quo* del pelotón que conforman las Big Four. El despacho que lidera Pedro Pérez-Llorca adelanta a KPMG Abogados en la séptima posición del *ranking* de facturación, tras

anotarse otro ejercicio espectacular. En esa franja de la tabla, también es muy destacado el resultado de EY Abogados —20 millones de euros más—, que acorta al máximo su distancia con PwC Tax & Legal. Deloitte Legal, por su parte, crece por encima del 10%.

Tras ellos, Baker McKenzie es el bufete internacional que obtiene un resultado más relevante, al elevar su cifra de negocio en un 22,77%. Todas las firmas del *Magic Circle* (Clifford Chance, Linklaters y Allen & Overy) se aprovechan del buen año en lo transaccional para rondar crecimientos de en torno al 6 y 7%. Y también merece mención, en este grupo, Hogan Lovells (+16,59%).

Por debajo de los 50 millones de euros, CMS Albiñana & Suárez de Lezo repite como uno de los bufetes con mayor crecimiento porcentual, con un 33,46%, lo que le permite adelantar tres posiciones. En esa zona del *ránking* es en la que se producen más bailes de posición, en virtud de los resultados de Andersen (+18%), Broseta (+37,61%) y RocaJunyent (+10%). Sin cambios en los despachos que integran el *top 25*, las cuatro últimas posiciones aparecen más apretadas que nunca, al situarse la distancia entre el número 22 (Auren Abogados) y el 25 (DLA Piper) en menos de 1,5 millones.



# Ingresos por bufete en España

A pesar de que 2022 fue un ejercicio complejo, marcado por la guerra de Ucrania y la crisis de precios, la élite del sector legal disfrutó de un buen año en su conjunto. Sin cambios en los despachos que lo componen, el *top 25* vio incrementar sus ingresos un 8,66%, dos puntos más que un año antes, cuando aún se dejaban sentir los efectos del covid. Hasta una decena de firmas superan o rozan el crecimiento a doble dígito, con cinco de ellas por encima del 20%, y hay hasta 11 cambios de posición en

la tabla. Entre los bufetes, destaca Pérez-Llorca, que en otro ejercicio espectacular incrementó sus ingresos un 24%, para adelantar a KPMG Abogados en el pelotón que conforman de las Big Four. También Baker McKenzie (+22,77%), CMS Albiñana (+33,46%), BDO Abogados (+20,85%) y Broseta (+37,61%). En términos absolutos, también han disfrutado de un ejercicio muy relevante Garrigues, que elevó sus ventas en 24,8 millones; EY Abogados (20,3 millones más) o Uría (casi 12 millones).

## Los 25 bufetes de abogados que más facturan en España

	Despacho	2022	2021	Variación	Porcentaje	Evolución
1	Garrigues	386,2	361,4	24,8	6,86%	=
2	Cuatrecasas	292,19	286,97	5,22	1,82%	=
3	Uría Menéndez	218,68	206,84	11,84	5,72%	=
4	PwC Tax & Legal	177,6	169,3	8,3	4,90%	=
5	EY Abogados	171,5	151,2	20,3	13,43%	=
6	Deloitte Legal	142,75	132,62	10,13	7,64%	=
7	Pérez-Llorca	112,8	91,04	21,76	23,9%	↑1
8	KPMG Abogados	112,77	109	3,77	3,46%	↓1
9	Baker McKenzie	92,96	75,72	17,24	22,77%	=
10	Gómez-Acebo & Pombo	75,16	68,44	6,72	9,82%	=
11	Clifford Chance*	71,06	66,94	4,12	6,15%	=
12	Linklaters*	70,4	65,88	4,52	6,86%	=
13	Allen & Overy**	61	56,8	4,2	7,39%	=
14	Hogan Lovells	55,02	47,19	7,83	16,59%	=
15	CMS Albiñana & S. L.	46,47	34,82	11,65	33,46%	↑3
16	Herbert Smith Freehills**	44,72	41,51	3,21	7,73%	↓1
17	BDO Abogados	42,9	35,5	7,4	20,85%	=
18	DWF-RCD***	41,6	40,05	1,55	3,87%	↓2
19	Andersen	38,3	32,46	5,84	17,99%	=
20	Broseta	37,87	27,52	10,35	37,61%	↑5
21	RocaJunyent	32,33	29,40	2,93	9,97%	↓1
22	Auren Abogados	29,8	28,9	0,9	3,11%	↑1
23	Sagardoy Abogados	29,6	29	0,6	2,07%	↓1
24	Ramón y Cajal Abogados	28,64	29,28	-0,64	-2,19%	↓3
25	DLA Piper*	28,58	28,49	0,09	0,32%	↓1
<b>Total top 25</b>		<b>2.440,90</b>	<b>2.2246,27</b>	<b>194,63</b>	<b>8,66%</b>	

\* Dato correspondiente al ejercicio 2021-2022, 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 2022, aunque contablemente sigue el ejercicio fiscal inglés

# Facturación global de las firmas nacionales

La facturación global de los bufetes españoles creció de forma relevante, pero por debajo de lo que lo hicieron los ingresos dentro del país. Las diez firmas con pasaporte español del *top 25* aumentaron su cifra de negocio, de forma conjunta, en un 7,9%, con cuatro de ellas a doble dígito y solo dos movimientos en el *ranking*. Garrigues volvió a anotarse un crecimiento muy relevante con 29 millones de euros más de facturación en el conjunto de sus oficinas, lo que supone un 7% más que en 2021. Cuatrecasas, por su parte, incrementó sus ventas en 15,77 millones, un 4,68% más, descontado el efecto

*Gesdocument*, filial vendida a Artá Capital. Y Uría Menéndez elevó sus ingresos en un 5,22%, gracias a 13,81 millones más. Tras el podio, Pérez-Llorca, cuarto, mantiene su ambicioso plan de crecimiento (21,76 millones más para un crecimiento del 23,9%), y Gómez-Acebo & Pombo alcanzó el doble dígito, un 10% más, al aumentar su cifra de negocio en 7,63 millones. Tras ellos, Auren Abogados también experimentó un ejercicio destacado (+10,44%), aunque no tanto como Broseta (+34,14%). También es digno de mención el 9,97% de RocaJunyent.

## Facturación global de los bufetes españoles del top 25

	Despacho	2022	2021	Variación	Porcentaje	Evolución
1	Garrigues	443,2	414,2	29	7%	=
2	Cuatrecasas	352,66	336,89	15,77	4,68%	=
3	Uría Menéndez	278,24	264,43	13,81	5,22%	=
4	Pérez-Llorca	112,8	91,04	21,76	23,9%	=
5	Gómez-Acebo & Pombo	83,82	76,19	7,63	10,01%	=
6	Auren Abogados	73	66,1	6,9	10,44%	=
7	Broseta	40	29,82	10,18	34,14%	=
8	RocaJunyent	32,33	29,40	2,93	9,97%	=
9	Sagardoy Abogados	29,6	29	0,6	2,07%	↑ 1
10	Ramón y Cajal Abogados	28,64	29,28	-0,64	-2,19%	↓ 1
<b>Total</b>		<b>1.474,29</b>	<b>1.366,35</b>	<b>107,94</b>	<b>7,90%</b>	

# Evolución de las plantillas

En 2022, los grandes bufetes incrementaron sus plantillas de forma moderada, en un 3,67%, muy por debajo del crecimiento de sus ingresos (8,66%). Sí impulsaron de forma más relevante el número de profesionales —socios, asociados y todos aquellos que hacen trabajo facturable a clientes—, aumentando en el top 25 en el 6,13%. Los incrementos más relevantes los protagonizan Broseta (con un aumento del 27% en el conjunto de la plantilla y del 41% en el número de profesionales), RocaJunyent (+21,7% y +31%) y BDO Abogados (+16,5% en ambas variables). Entre los grandes, Cuatrecasas, Uría y Deloitte Legal fueron quienes más incrementaron la contratación de abogados. En negativo, Auren Abogados y Sagardoy y DLA Piper fueron quienes más ajustaron plantillas.

## Evolución de las plantillas del top 25 del sector legal\*

\*Las cifras de plantilla y profesionales incluyen a los socios

Despacho	Plantilla				Profesionales			
	2022	2021	Variación	Porcentaje	2022	2021	Variación	Porcentaje
Garrigues	1734	1735	-1	-0,06%	1206	1202	4	0,33%
Cuatrecasas	1363	1363	0	0%	930	810	120	14,81%
Uría Menéndez	940	893	47	5,26%	579	526	53	10,08%
PwC Tax & Legal	1077	1075	2	0,19%	1003	996	7	0,7%
EY Abogados	947	930	17	1,83%	907	892	15	1,68%
Deloitte Legal	775	697	78	11,19%	676	578	98	16,96%
Pérez-Llorca	468	428	40	9,35%	324	291	33	11,34%
KPMG Abogados	812	758	54	7,12%	757	710	47	6,62%
Baker McKenzie	337	327	10	3,06%	202	215	-13	-6,05%
Gómez-Acebo & Pombo	382	375	7	1,87%	264	254	10	3,94%
Clifford Chance	236	234	2	0,85%	151	146	5	3,42%
Linklaters	207	195	12	6,15%	142	132	10	7,58%
Allen & Overy	181	172	9	5,23%	110	108	2	1,85%
Hogan Lovells	187	185	2	1,08%	118	114	4	3,51%
CMS Albiñana & S. L.	216	201	6	2,86%	151	147	4	2,72%
Herbert Smith Freehills	131	130	1	0,77%	82	81	10	1,23%
BDO Abogados	601	516	85	16,47%	417	358	59	16,48%
DWF-RCD	405	400	5	1,25%	287	280	7	2,5%
Andersen	328	307	21	6,84%	267	238	29	12,18%
Broseta	238	187	51	27,27%	174	123	48	41,46%
RocaJunyent	258	212	46	21,7%	203	155	48	30,97%
Auren Abogados	348	397	-49	-12,34%	305	343	-38	-11,08%
Sagardoy Abogados	122	128	-6	-4,69%	89	96	-7	-7,29%
Ramón y Cajal Abogados	194	196	-2	-1,02%	140	140	0	0%
DLA Piper	126	117	9	-7,69%	85	81	4	4,94%
<b>Total top 25</b>	<b>12.613</b>	<b>12.167</b>	<b>446</b>	<b>3,67%</b>	<b>9.569</b>	<b>9.016</b>	<b>553</b>	<b>6,13%</b>



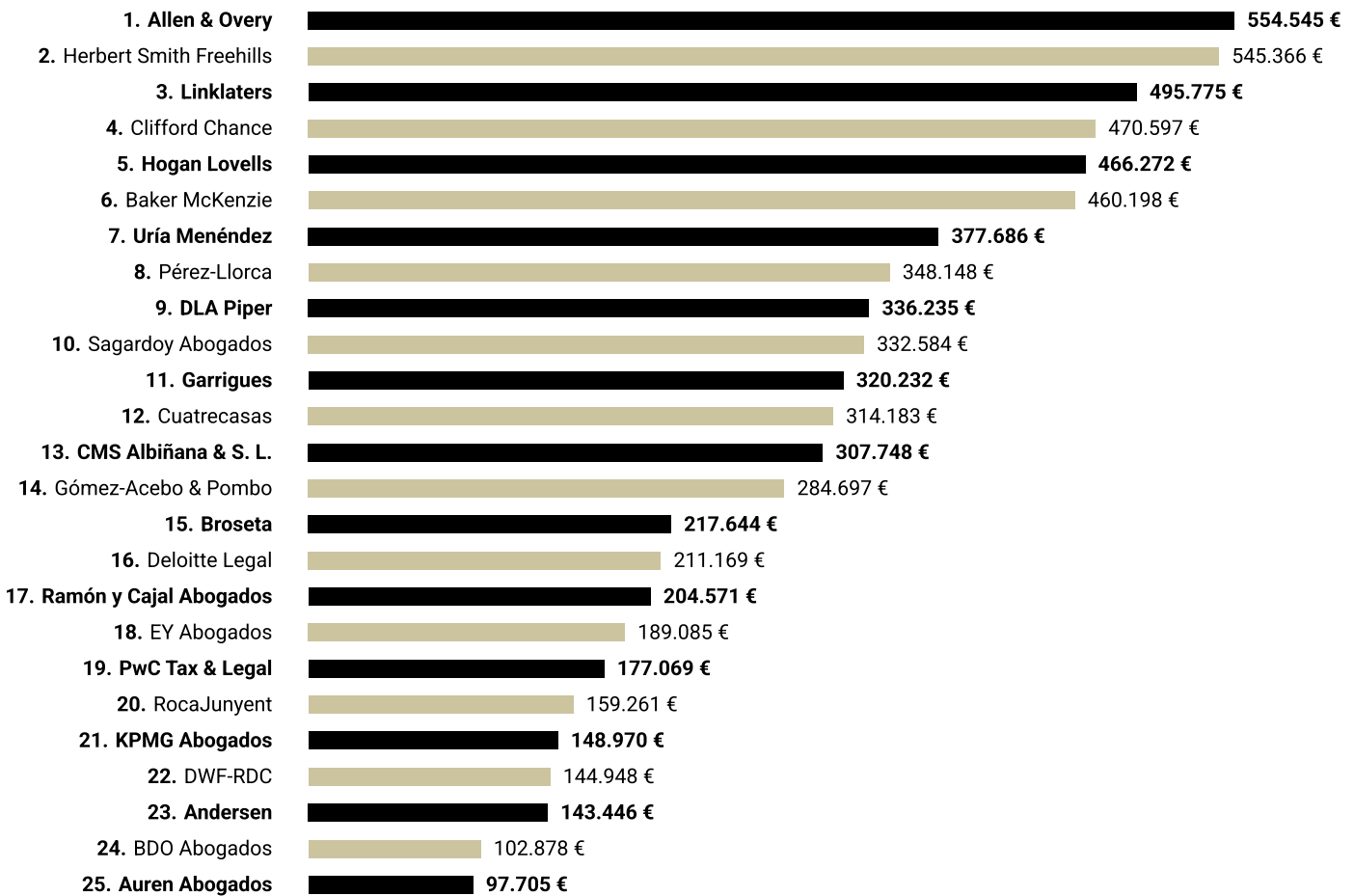
# Comparativa facturación—profesionales

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 15 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	6,86%	0,33%
Cuatrecasas	1,82%	14,81%
Uría Menéndez	5,72%	10,08%
PwC Tax & Legal	4,9%	0,7%
EY Abogados	13,43%	1,68%
Deloitte Legal	7,64%	16,96%
Pérez-Llorca	23,9%	11,34%
KPMG Abogados	3,46%	6,62%
Baker McKenzie	22,77%	-6,05%
Gómez-Acebo & Pombo	9,82%	3,94%
Clifford Chance	6,15%	3,42%
Linklaters	6,86%	7,58%
Allen & Overy	7,39%	1,85%
Hogan Lovells	16,59%	3,51%
CMS Albiñana & S. L.	33,46%	2,72%
Herbert Smith Freehills	7,73%	1,23%
BDO Abogados	20,85%	16,48%
DWF-RCD	3,87%	2,5%
Andersen	17,99%	12,18%
Broseta	37,61%	41,46%
RocaJunyent	9,97%	30,97%
Auren Abogados	3,11%	-11,08%
Sagardoy Abogados	2,07%	7,29%
Ramón y Cajal Abogados	-2,19%	-0%
DLA Piper	0,09%	4,94%

## Ranking de facturación por profesional (en euros)



# Ingresos por profesional

Los bufetes internacionales se mantienen al frente del *ranking* de facturación por profesional —ingresos globales divididos por el número de socios, asociados o todo aquel que haga trabajo facturable a cliente—. Repiten en el podio, y en el mismo orden, Allen & Overy, primero, con 554.545 euros por profesional; Herbert Smith Freehills, segundo, con 545.366 euros, y Linklaters, tercero, con 495.775 euros. Clifford Chance se mantiene cuarto, con 470.597 euros, y Hogan Lovells, quinto, con 460.198 euros. El subidón del ejercicio lo protagoniza Baker McKenzie, que salta al pelotón de firmas por encima de los 400.000 euros por profesional, al alcanzar los 460.198 euros. El primer bufete nacional de esta tabla es Uría Menéndez (377.686 euros), séptimo,

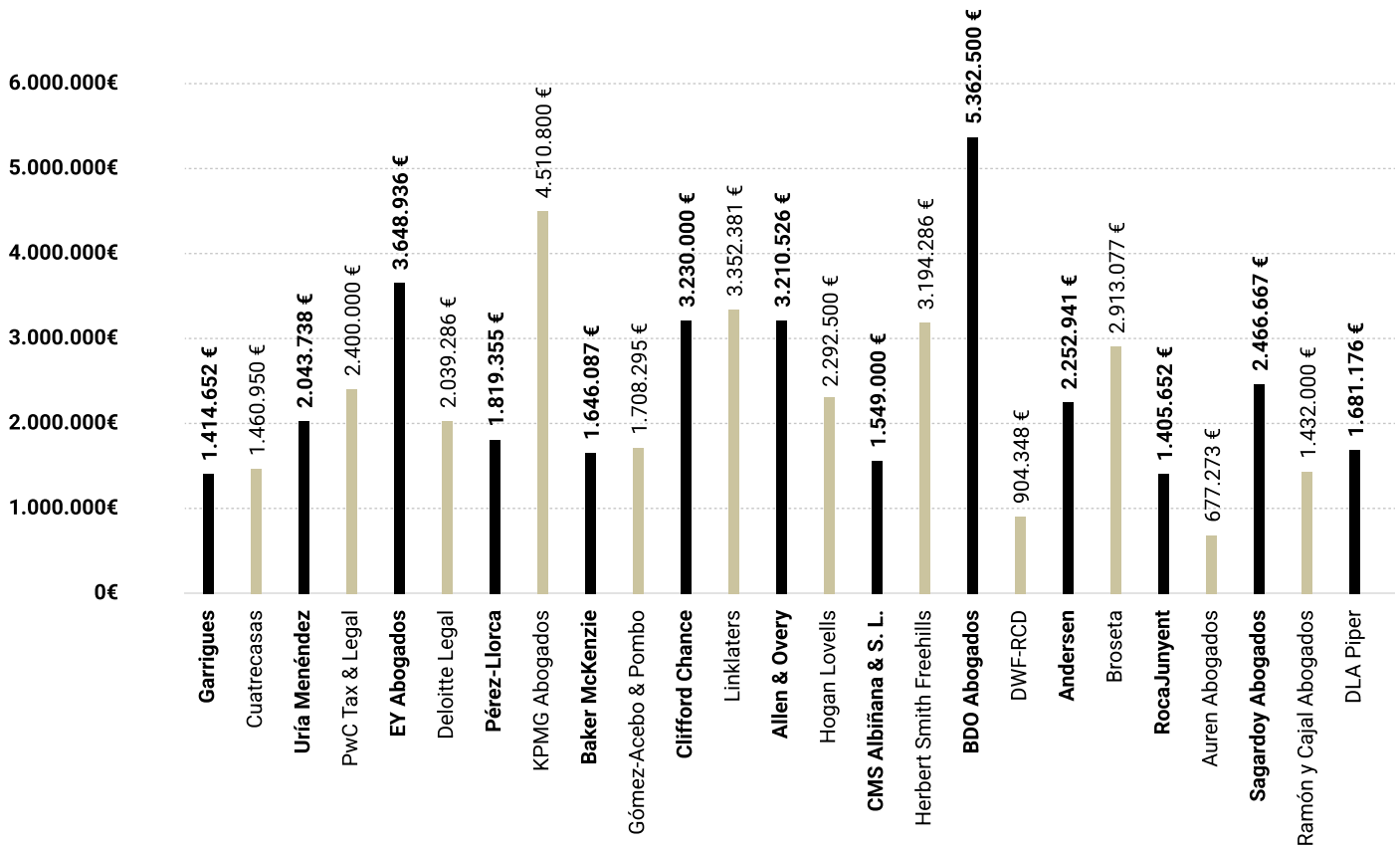
colocándose tras él, en octava posición, Pérez-Llorca (348.148 euros). Para interpretar de forma adecuada este 'ranking', es importante tener en cuenta que la facturación por profesional, como parámetro, beneficia a las firmas con un enfoque netamente transaccional, que dirigen su oferta de servicios jurídicos a las áreas más rentables —M&A, mercado de capitales, etc—. Para que la comparación permitiera extraer conclusiones menos matizadas, habría que hacerlo 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

De entre los despachos de abogados que siguen un modelo de *partnership* más puro, en el que todos (o prácticamente todos) los socios son de cuota, Linklaters es quien cosecha unos mayores ingresos por socio, con 3.352.381 euros, seguido de Clifford Chance (3.230.000 euros) y Allen & Overy (3.210.526 euros). No demasiado lejos se sitúa Herbert Smith Freehills, con 3.194.286 euros. La facturación por socio de los cinco grandes despachos nacionales la encabeza Uría Menéndez, con 2.043.738, y tras él se sitúan Pérez-Llorca (1.819.355 euros), Gómez-Acebo & Pombo (1.708.295 euros), Cuatrecasas (1.460.950 euros) y Garrigues (1.414.652 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	933	273	3,4
Cuatrecasas	729	201	3,6 (3,6)
Uría Menéndez	472	107	4,4
PwC Tax & Legal	929	74	12,6
EY Abogados	816	91	9 (17,4)
Deloitte Legal	606	70	8,7
Pérez-Llorca	262	62	4,2
KPMG Abogados	706	51	13,8 (16)
Baker McKenzie	159	43	3,7
Gómez-Acebo & Pombo	213	51	4,2 (4,8)
Clifford Chance	129	22	5,9
Linklaters	121	21	5,8
Allen & Overy	91	19	4,8
Hogan Lovells	94	24	3,9
CMS Albiñana & S. L.	121	30	4
Herbert Smith Freehills	68	14	4,9
BDO Abogados	399	18	22,2 (49,9)
DWF-RCD	241	46	5,2
Andersen	209	58	3,6 (12,3)
Broseta	140	34	4,1 (4,4)
RocaJunyent	161	42	3,8 (7)
Auren Abogados	253	52	4,9 (5,7)
Sagardoy Abogados	66	23	2,9 (5,5)
Ramon y Cajal Abogados	95	45	2,1 (4,7)
DLA Piper	68	17	4

## El personal de soporte de los bufetes, en cifras

Despacho	Personal soporte	Ratio abog./soporte	Facturación/soporte
Garrigues	528	2,3	731.439 €
Cuatrecasas	433	2,1	674.804 €
Uría Menéndez	361	1,6	605.762 €
PwC Tax & Legal	74	13,6	2.400.000 €
EY Abogados	40	22,7	4.287.500 €
Deloitte Legal	99	6,8	1.441.9191 €
Pérez-Llorca	144	2,3	783.333 €
KPMG Abogados	55	13,8	2.050.364 €
Baker McKenzie	135	1,5	688.593 €
Gómez-Acebo & Pombo	118	2,2	636.992 €
Clifford Chance	85	1,8	836.000 €
Linklaters	65	2,2	1.083.077 €
Allen & Overy	71	1,5	859.155 €
Hogan Lovells	69	1,7	797.391 €
CMS Albiñana & S. L.	65	2,3	714.923 €
Herbert Smith Freehills	49	1,7	912.653 €
BDO Abogados	184	2,3	233.152 €
DWF-RCD	118	2,4	352.542 €
Andersen	61	4,4	627.869 €
Broseta	64	2,7	591.719 €
RocaJunyent	55	3,7	587.818 €
Auren Abogados	43	7,1	693.023 €
Sagardoy Abogados	33	2,7	896.970 €
Ramon y Cajal Abogados	54	2,6	530.370 €
DLA Piper	41	2,1	697.073 €

# 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 13 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 multidisciplinarias (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 no solo mantiene su liderazgo al frente del *ranking* de despachos, sino que además lo defiende registrando de nuevo un importante crecimiento. En 2022, ingresó 24,8 millones más que en el ejercicio anterior, alcanzando los 386,2 millones de euros (sube un 6,86%)

**¿Cómo valora los resultados de Garrigues el pasado ejercicio, en los que el despacho ha crecido casi un 7% en España y un 7% a nivel global?**

2022 ha sido un año de muchas incertidumbres, con la guerra de Ucrania y sus consecuencias en el centro de las preocupaciones. A pesar de las dificultades, el trabajo de nuestro equipo y la confianza de nuestros clientes nos han llevado a aumentar nuestros ingresos en 29 millones de euros, el mayor crecimiento de nuestra historia en términos absolutos.

Nuestra apuesta por un crecimiento sólido y rentable nos está permitiendo evolucionar, adaptándonos a las circunstancias que se van produciendo en el mercado. De hecho, el año pasado todas las áreas tuvieron un crecimiento sostenido. Y tanto España, que creció un 6,8%, como nuestras oficinas internacionales, que lo hicieron un 8%, estuvieron a la altura de los retos, que no son pocos.

**¿Qué proyectos y objetivos tienen para el presente ejercicio, tanto en relación con sus resultados como los relativos a su propia organización?**

2023 está siendo un año importante para el despacho, en el que muchas de las iniciativas estratégicas puestas en marcha en ejercicios anteriores están cristalizando. Proyectos en torno a la digitalización, tanto a nivel interno como de cara al cliente, y la sostenibilidad en sus tres dimensiones E, S y G, están en el centro de nuestra actividad como organización, no solo de nuestra práctica. Seguimos fortaleciendo nuestro modelo de negocio multidisciplinar y diversificado en los 12 países en los que estamos. Y reforzando las capacidades de nuestro equipo para que pueda hacer frente a los desafíos que tenemos por delante.

## GARRIGUES

Facturación en España (en millones)	386,2
Incremento	+ 6,86%
Plantilla en España	1.734
Abogados (incluyendo socios)	1.206
Socios	273





Fernando Vives, presidente ejecutivo de Garrigues

Siempre he defendido que, ante la imposibilidad de predecir el futuro, nuestra mejor baza es anticiparnos a todos los futuros posibles, que cada vez llegan con mayor rapidez. Por poner un ejemplo de máxima actualidad, nuestra temprana adopción de la inteligencia artificial en el despacho, así como la priorización del desarrollo de una *actitud digital* entre nuestros profesionales, nos han permitido acoger con rapidez las tecnologías de IA generativa, que van a mejorar aún más la eficiencia y la calidad de nuestras operaciones y proporcionar un servicio de mayor calidad a nuestros clientes.

Los esfuerzos para mejorar nuestro desempeño ESG, que aceleramos año a año, se están viendo reconocidos por el mercado. Rankings como el del *Financial Times Climate Leaders* a nivel europeo, o el de *Impactvise* a nivel mundial, nos sitúan no solo a la cabeza de la UE, sino también entre los líderes mundiales.

Nuestra intención es seguir por este camino, que está resultando adecuado tanto para seguir atrayendo y reteniendo talento, como para dar el nivel de excelencia en el servicio que requieren nuestros clientes.



**“Hemos conseguido aumentar nuestros ingresos en 29 millones de euros, el mayor crecimiento de nuestra historia en términos absolutos”**



**“2023 está siendo un año importante; muchas de las iniciativas puestas en marcha en ejercicios anteriores están cristalizando”**

PUESTO #2

# Cuatrecasas

**Cuatrecasas, a pesar de afrontar un ejercicio muy complejo en lo humano, ha sabido transitarlo con éxito. Al cierre del 2022, la firma que preside Rafael Fontana volvió a crecer, facturando 292,19 millones, un 1,82% más (una vez descontado el efecto de la venta de Gesdocument)**

**¿Cómo valora los resultados de Cuatrecasas el pasado ejercicio?, ¿cuáles han sido los elementos más relevantes que los explican?**

2022 fue un año difícil para Cuatrecasas. La pérdida de nuestro consejero delegado Jorge Badía y nuestro socio Ricardo Echevarría de Rada fueron un duro golpe para todos los que formamos parte del despacho, aunque querría subrayar que ambos sucesos nos han servido para generar mayor unión entre el resto de socios.

En un segundo plano, y en relación con los resultados, diría que estamos satisfechos con un ejercicio en el que seguimos profundizando en nuestra apuesta por el valor añadido y por el crecimiento y consolidación en Latinoamérica, en donde hemos dado un gran salto adelante en México con la integración de la firma Rico, Robles y Libenson.

En la región, nuestro crecimiento ha sido del 38% y algunos de los principales rankings y directorios ya nos reconocen como uno de bufetes líderes en operaciones en México, Chile, Perú y Colombia. También destacaría nuestra apuesta en Portugal, con la unión de SLCM. En un año en el que no ha habido grandes operaciones, hemos seguido creciendo y avanzando en las líneas de nuestro plan estratégico.

**¿Qué proyectos y objetivos tiene Cuatrecasas para el presente ejercicio?**

Seguimos concentrados en enfocarnos hacia los asuntos de alta sofisticación o en donde la contribución de la firma es diferencial.



Facturación en España (en millones)	292,19
Incremento	+ 1,82%
Plantilla en España	1.363
Abogados (incluyendo socios)	930
Socios	201



Rafael Fontana, presidente ejecutivo de Cuatrecasas

“En el último ejercicio hemos bajado en horas, pero subido el *rate* medio de las mismas. Ese es el camino a seguir por Cuatrecasas: el valor añadido”

De hecho, en el último ejercicio hemos bajado en horas, pero subido el *rate* medio de las mismas. Ese es el camino a seguir por Cuatrecasas: el valor añadido.

En relación con llevar grandes integraciones o incorporaciones de equipos, no tenemos nada previsto a corto plazo, pero la firma está siempre abierta a incorporar a todo aquel que nos permita crecer en donde tenemos margen de crecimiento o aporte valor a nuestros clientes.

Es cierto que 2023 se presenta, de nuevo, como un ejercicio complejo, pero no vamos a quedarnos sentados esperando a que nos llamen los clientes. Vamos a salir a buscar las buenas oportunidades porque en las épocas de incertidumbre, como la que vivimos, es en las que surgen las mejores opciones de hacer asuntos interesantes y de valor para nuestros clientes.

“2022 fue un año difícil para Cuatrecasas. La pérdida de Jorge Badía y Ricardo Echevarría de Rada fueron un duro golpe para todos”

PUESTO #3

# Uría Menéndez

Fiel a su estrategia, Uría Menéndez mantuvo en 2022 un crecimiento sostenido y rentable, con un incremento de sus ingresos en un 5,72%. En cifras, la firma que encabezan Jesús Remón y Salvador Sánchez-Terán elevó su facturación en 11,84 millones, hasta alcanzar los 218,68 millones de euros

El pasado ejercicio, Uría Menéndez consiguió rebasar de nuevo los 200 millones de euros y creció más de un 5%. ¿Cómo valora los resultados?

2022 fue un gran año para Uría Menéndez porque logramos batir nuestro récord de facturación y, sobre todo, porque lo conseguimos siendo más eficientes y gracias a la evolución positiva de todas nuestras áreas de práctica y geográficas. Esto, además, incluye la buena marcha de nuestro proyecto latinoamericano, PPU, en un contexto muy complejo. En 2022 también celebramos el 75º aniversario de la firma en un evento inolvidable, que presidió S.M. el Rey, y que nos permitió, por fin, estar todos juntos y celebrar todo lo logrado.

¿Cómo lo hemos conseguido? Primero, teniendo los mejores clientes, a quienes acompañamos en su crecimiento. Segundo, entendiendo su negocio y sus necesidades y ofreciéndoles soluciones prácticas y solventes. Y, tercero, y no menos importante, manteniendo una fuerte cohesión interna y un buen ambiente de trabajo, que es un aspecto fundamental en nuestra buena marcha.

¿Qué proyectos y objetivos tienen para el presente ejercicio, tanto en relación con sus resultados como los relativos a su propia organización?

Pese a la incertidumbre que genera el contexto geopolítico en el plano internacional y a que sea año electoral en España, esperamos mantener la evolución positiva y constante de los últimos años.

## URÍA MENÉNDEZ

Facturación en España (en millones)	218,68
Incremento	+ 5,72%
Plantilla en España	940
Abogados (incluyendo socios)	579
Socios	107



Salvador Sánchez-Terán, socio director de Uría Menéndez



**“Vamos a seguir promoviendo activamente la conciliación y poniendo en valor la flexibilidad para poder articular trajes a medida”**

Y lo lograremos, aunque sea reiterativo, siendo fieles a los valores que nos han traído hasta aquí: dando el mejor servicio a nuestros clientes con un asesoramiento de mucho valor que les ayude a resolver sus problemas en un entorno cambiante; atrayendo el mejor talento de la universidad, formándolo y ofreciéndole las mejores condiciones de trabajo posibles en cuanto a remuneración, formación, flexibilidad, ambiente de trabajo y oportunidades profesionales; y manteniendo la inversión en innovación y tecnología aplicable a todos los ámbitos de la organización, desde la gestión interna a la llevanza de los asuntos de los clientes.

Este ejercicio seguirá siendo prioritario para nosotros lograr retener el talento femenino. Además de continuar garantizando la igualdad en la promoción y el desarrollo de nuestras abogadas, vamos a seguir promoviendo activamente la conciliación y poniendo en valor la flexibilidad para poder articular trajes a medida en las épocas en que las mujeres lo necesitan más que los hombres. La diversidad y la inclusión no solo enriquecen el capital reputacional de una firma, sino que también favorecen la atracción del talento.



**“2022 fue un gran año para Uría Menéndez porque logramos batir nuestro récord de facturación siendo más eficientes”**

PUESTO #4

# PwC Tax & Legal

La firma comandada por Joaquín Latorre resiste al frente del pelotón que conforman las áreas legales de las Big Four. El pasado ejercicio, la facturación del despacho volvió a crecer con fuerza (un 4,9%) hasta alcanzar los 177,6 millones, 8,3 millones más que lo registrado en 2021

El despacho logró en su último ejercicio un resultado relevante. ¿Qué valoración hacen del mismo?, ¿qué elementos han sido relevantes para su consecución?

Nuestra evolución el ejercicio pasado ha sido muy satisfactoria, con un incremento de la facturación del 5% por segundo año consecutivo, a pesar de la venta de nuestro negocio de movilidad internacional, y un crecimiento tanto de los ingresos por profesional como de la cartera de clientes muy significativo. Esas cifras reflejan, por un lado, la buena evolución de todas nuestras áreas de asesoramiento y, por otro, la potencia y el equilibrio de nuestros servicios legales y fiscales, que suponen el 45% y el 55% de nuestra facturación, respectivamente. Una combinación única y que se ha visto reflejada en la relevancia de nuestros trabajos.

El año pasado, por citar solo algunos ejemplos, asesoramos en proyectos tan relevantes como el Perte del Vehículo Eléctrico o la fusión de Orange y MasMóvil; hemos sido los administradores concursales de Room Mate; hemos participado como asesores laborales en algunos de procesos de negociación colectiva más relevantes del mercado y hemos prestado nuestro asesoramiento fiscal especializado a muchas de las grandes compañías españolas. Además, hemos visto cómo el mercado está respondiendo magníficamente a nuestra apuesta por la digitalización de departamentos legales y fiscales de las empresas, así como a nuestra visión innovadora del asesoramiento jurídico y tributario.

Esperamos que 2023 sea un ejercicio incluso mejor, con un fuerte incremento tanto de nuestros servicios legales como fiscales. Esperamos un importante impulso en toda la práctica de Regulatorio, especialmente, en todos nuestros servicios relacionados con la sostenibilidad, y



Facturación en España (en millones)	177,6
Incremento	+ 4,90%
Plantilla en España	1.077
Abogados (incluyendo socios)	1.003
Socios	74



Joaquín Latorre, socio responsable de PwC Tax & Legal

también en el ámbito de las transacciones empresariales y la fiscalidad internacional. Desde el punto de vista sectorial, creemos que los que más van a destacar van a ser los de energía, turismo, transporte y logística.

#### **De cara a 2023, ¿qué objetivos se ha marcado PwC Tax & Legal?**

Los retos para este ejercicio pasan porque seamos capaces de gestionar un negocio que, por primera vez en muchos años, se está desarrollando en un entorno inflacionista. Lo que nos obliga a ser capaces de compaginar una mayor eficiencia operativa con unos servicios rompedores y que estén a la última en todos los nuevos ámbitos que nos están demandando los clientes, como son la tecnología, la sostenibilidad, el cambio climático o el gobierno corporativo.

Pero, además, en un contexto marcado por la complejidad normativa y los continuos cambios regulatorios, debemos de dar certidumbre jurídica al mercado y a nuestros clientes. El otro gran reto que se vuelve a repetir este ejercicio es el de la atracción y retención del talento. Tenemos que seguir dibujando una firma que estimule a nuestros profesionales y que atraiga a los mejores para poder seguir prestando unos servicios diferenciales que den respuesta a las demandas de nuestros clientes.



**“Nuestra evolución en 2022 ha sido muy satisfactoria; a pesar de la venta de nuestro negocio de movilidad internacional, hemos aumentado los ingresos un 5%”**



**“Los retos para 2023 pasan porque seamos capaces de gestionar un negocio que, por primera vez en muchos años, se desarrolla en un entorno inflacionista”**

PUESTO #5

# EY Abogados

**El bufete que dirige Ramón Palacín mantiene la intensa senda de crecimiento de los últimos años. El pasado ejercicio, alcanzó una cifra de negocio de 171,5 millones de euros, gracias a un aumento de sus ingresos de 20 millones de euros, lo que representa un 13,43% más**

**¿Cómo valora los resultados de su firma el pasado ejercicio, en el que EY Abogados aceleró en la senda de crecimiento emprendida en años anteriores?**

En el pasado ejercicio, el despacho obtuvo un crecimiento muy significativo apoyado en las palancas tradicionales, que son el asesoramiento en operaciones y el ámbito fiscal. También cabe destacar el incremento de proyectos en el área de sostenibilidad, una tendencia que esperamos siga aumentando durante este año. EY Abogados está comprometido con la mejora continua y la innovación, además de estar constantemente buscando nuevas oportunidades para crecer y mejorar su oferta de servicios. La capacidad para adaptarse rápidamente a las necesidades cambiantes de los clientes y a las tendencias del mercado es lo que ha permitido que el despacho continúe destacando al primer nivel.

Por otro lado, la inversión en tecnología y nuevas herramientas nos permiten estar a la vanguardia del mercado y ofrecer un servicio más eficiente y de valor a nuestros clientes.

Pero, sin duda, este éxito se ha logrado gracias a una combinación de factores clave, que incluyen el compromiso de nuestros profesionales y su dedicación a la excelencia. El talento es el principal activo de EY Abogados y es su vocación y pasión por la profesión legal lo que nos lleva a crecer año tras año.

**¿Qué proyectos y objetivos tienen para el presente ejercicio, tanto en relación con sus resultados como los relativos a su propia organización?**



Facturación en España (en millones)	171,5
Incremento	+ 13,43%
Plantilla en España	947
Abogados (incluyendo socios)	907
Socios	91





Ramón Palacín, socio director de EY Abogados



**“Cabe destacar el incremento de proyectos en el área de sostenibilidad, una tendencia que esperamos siga aumentando durante este año”**

En nuestra opinión, el asesoramiento fiscal nacional e internacional seguirá siendo uno de los puntos clave en la agenda empresarial. También esperamos asuntos relacionados con el derecho público y que se reavive el mercado de operaciones. La regulación sectorial se está volviendo cada vez más compleja y restrictiva, lo que añade una mayor complejidad a cualquier restructuración societaria y a los proyectos de crecimiento de las empresas.

Nuestro compromiso es continuar brindando seguridad jurídica a nuestros clientes, conociendo las peculiaridades de su negocio, mostrando cercanía y capacidad de anticipación. Seguiremos invirtiendo en tecnología y formando a nuestros abogados para que sean más competentes y puedan ofrecer un servicio de mayor valor a los clientes.

Asimismo, debemos seguir siendo capaces de atraer y retener el mejor talento. Para ello no solo debemos escuchar cuáles son sus inquietudes, sino ofrecerles una experiencia que conjugue el desarrollo profesional con el personal.



**“Para seguir atrayendo y reteniendo talento, debemos ofrecerles una experiencia que conjugue el desarrollo profesional con el personal”**

PUESTO #6

# Deloitte Legal

**El despacho que lidera Nicolás de Gaviria registró el segundo mayor incremento de facturación del grupo de las áreas legales de las Big Four. La firma se sitúa en los 142,75 millones de euros, gracias a un incremento de 10,13 millones de euros, un 7,64% más**

**Deloitte.**  
Legal

Facturación en España (en millones)	142,75
Incremento	+ 7,64%
Plantilla en España	775
Abogados (incluyendo socios)	676
Socios	70

## ¿Cómo valora los resultados de Deloitte Legal en 2022?

La valoración que hacemos de los resultados obtenidos en 2022 es razonablemente positiva. En un contexto complejo, marcado por la inflación, el aumento de los costes de las materias primas o la situación geopolítica mundial, hemos continuado con nuestra hoja de ruta, incrementando la facturación con respecto al ejercicio anterior. Todo ello gracias a la excelente labor que han desarrollado nuestros equipos y la confianza depositada por nuestros clientes.

Dichos resultados son el reflejo de nuestra firme apuesta por la suma de distintas capacidades, tanto por especialidad sectorial e industrial como desde la óptica legal y tributaria, dando soporte a nuestros clientes en materia tecnológica, ciberseguridad, o consultoría estratégica, integrando nuestra función como asesores en la estructura del negocio del cliente según el sector o mercado en el que opera.

## ¿Qué objetivos tiene la firma para el presente ejercicio?

Nuestro proyecto se asienta sobre tres pilares fundamentales: talento, tecnología y sostenibilidad. Talento entendido como el eje sobre el que vertebra un objetivo claro que tenemos en Deloitte Legal como es el ofrecer un proyecto distinto, conjugando distintas especializadas técnicas y sectoriales, otorgando a cada una de las personas que forma parte de nuestra organización un papel esencial para cumplir dicho objetivo.



Nicolás de Gaviria, socio director de Deloitte Legal

Asimismo, otro de los factores que entendemos que tendrá una mayor relevancia es el impacto de la sostenibilidad en las compañías. Las empresas requieren cada vez más cumplir con los máximos estándares calidad en relación con los factores ambientales, sociales y de gobierno, que afectan de manera integral a toda la organización y a su negocio, y es ahí donde nuestro papel como asesores es de vital importancia para ayudarles a cumplirlos. De esta forma, contamos con un área especializada compuesta por 11 socios que cubren todos los aspectos regulatorios ambientales, sociales y de gobierno corporativo según la especialidad concreta en materia de impuestos verdes, *green employment*, medio ambiente, finanzas sostenibles o gobernanza, entre otros.

En lo que se refiere a la inversión tecnológica, creemos que es un factor clave como palanca de crecimiento y diferenciación de forma que dicha inversión nos haga ser más eficientes a la hora de desarrollar nuestro trabajo. Por este motivo, hemos reforzado nuestra plantilla incorporando distintos perfiles como ingenieros o expertos en tecnología que trabajan en colaboración con los distintos equipos jurídicos y fiscales en la búsqueda de soluciones concretas y en cómo mejorar la prestación del servicio al cliente, desarrollando herramientas y soluciones a medida.



**“En un contexto marcado por la inflación, el aumento del coste de materias primas y la situación geopolítica, hemos continuado con nuestra hoja de ruta”**



**“Hemos reforzado nuestra plantilla con distintos perfiles, como ingenieros o expertos en tecnología, que trabajan con los equipos jurídicos”**

PUESTO #7

# Pérez-Llorca

El despacho que encabeza Pedro Pérez-Llorca vuelve a cosechar un resultado notable y adelanta a KPMG Abogados, rompiendo con el *statu quo* de las Big Four. El pasado ejercicio, el bufete elevó sus ingresos en 21,76 millones de euros, un 23,9% más que en 2021, y se coloca en los 112,8 millones

Tras un nuevo ejercicio muy destacado, Pérez-Llorca irrumpe entre las Big Four y se coloca en la séptima posición del *top 25*. ¿Cómo valora los resultados de su firma el pasado ejercicio?, ¿qué factores explican esta notable evolución?

Estamos razonablemente satisfechos. El año 2022 empezó con un nivel de actividad muy fuerte, en línea con 2021. A partir del verano, como es público y notorio, el volumen de operaciones disminuyó, y nuestro despacho lo notó, es natural. El resultado global es un crecimiento del 24%.

Más allá de los números, destacaría la presencia de la práctica mercantil y financiera de Pérez-Llorca en las principales operaciones del mercado, y un año magnífico para nuestra actividad litigiosa, con grandes victorias en el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en el Tribunal Supremo en el ámbito fiscal, en los juzgados y tribunales del orden civil, y en materia penal económica. Nuestra práctica litigiosa y regulatoria es extraordinaria.

## Pérez-Llorca

Facturación en España (en millones)	112,8
Incremento	+ 23,9%
Plantilla en España	468
Abogados (incluyendo socios)	324
Socios	62

**¿Qué proyectos y objetivos se han fijado en el despacho para el presente ejercicio, tanto en relación con sus propios resultados como los relativos a la organización?**

Trataremos de seguir mejorando en un entorno, al parecer, difícil. Seguiremos invirtiendo en nuestro equipo



Pedro Pérez-Llorca, socio director de Pérez-Llorca

de abogados, en nuestros servicios internos, en ofrecer soluciones creativas y eficaces a los clientes. En el mercado español, miraremos al frente y no a los lados ni atrás.

También esperamos continuar el despliegue de nuestras oficinas internacionales: 2023 será el primer año completo de las oficinas de Bruselas y Singapur.



**“Más allá de los números, destacaría la presencia de la práctica mercantil y financiera de Pérez-Llorca en las principales operaciones del mercado”**



**“Trataremos de seguir mejorando en un entorno al parecer difícil. En el mercado español, miraremos al frente; no a los lados ni atrás”**

PUESTO #8

# KPMG Abogados

La firma capitaneada por Alberto Estrelles consolida su estrategia de crecimiento progresivo e incrementa su facturación en 3,77 millones de euros, un 3,46% más que en 2021. Al cierre del ejercicio, el bufete se asienta en los 112,77 millones de ingresos

**¿Cómo valora los resultados de KPMG durante el ejercicio de 2022?**

El crecimiento del pasado ejercicio no se limitó solo a la facturación bruta, sino también —y mucho más significativamente— a la rentabilidad, como en los últimos ejercicios. Por tanto, la valoración del resultado es muy positiva.

Para alcanzarlos, ha sido fundamental nuestra capacidad para mantenernos como una referencia sólida para los clientes y haber sido capaces de acompañarles para ofrecer soluciones multidisciplinares adaptadas a sus necesidades concretas.

Durante el pasado ejercicio, los principales pilares de nuestro crecimiento han sido el asesoramiento en el ámbito laboral, en fiscalidad corporativa, en materia de reestructuraciones, financiero, *Legal Compliance* y en servicios de gestión de cumplimiento global, entre otros. En todo caso, el más importante y principal activo del despacho sigue siendo el talento y la excelencia de nuestros profesionales.

**¿Qué proyectos y objetivos tienen para el presente ejercicio, tanto en relación con sus resultados como los relativos a su propia organización?**

Aun siendo conscientes de que muchas de las incertidumbres del último año se mantienen y que este es un año con importantes citas electorales, trascurrida la primera mitad de nuestro ejercicio fiscal, somos muy



Facturación en España (en millones)	112,77
Incremento	+ 3,46%
Plantilla en España	812
Abogados (incluyendo socios)	757
Socios	51



Alberto Estrelles, socio director de KPMG Abogados

optimistas y creemos que alcanzaremos un crecimiento mayor, tanto en facturación como en rentabilidad. Para ello, seguiremos estando al lado de nuestros clientes, innovando en nuestro asesoramiento y sobre las palancas de la digitalización y la sostenibilidad.

Apostaremos por la promoción interna y la contratación de los mejores profesionales en especialidades que creemos serán fundamentales para nuestro crecimiento en el ejercicio 2023.

Entre estas áreas importantes donde basar nuestro crecimiento destacamos, entre otras, la tributación internacional, el área procesal, mercantil, las reestructuraciones en sentido amplio y todo lo relacionado con ESG y servicios de transformación de la función fiscal y legal.



**“El crecimiento del pasado ejercicio no se limitó a la facturación bruta, sino también a la rentabilidad, como en los últimos ejercicios”**



**“Apostaremos por la promoción interna y la contratación de los mejores profesionales en especialidades que creemos fundamentales para 2023”**

PUESTO #9

# Baker McKenzie

**Baker McKenzie se mantiene como el bufete internacional que mayores ingresos logra en España tras un ejercicio récord. El pasado año, la cifra de negocio conjunta de las oficinas que lideran Rodrigo Ogea (Madrid) y Bruno Domínguez (Barcelona) alcanzó los 92,96 millones, un 22,8% más, gracias a un incremento de 17,24 millones**

**Baker  
McKenzie.**

Facturación en España (en millones)	92,96
Incremento	+ 22,77%
Plantilla en España	327
Abogados (incluyendo socios)	215
Socios	46

**¿Cómo valoran los resultados de Baker McKenzie el pasado ejercicio?, ¿cuáles dirían que han sido los elementos más relevantes que los explican?**

Estamos muy satisfechos por nuestro crecimiento en un mercado tan exigente y competitivo, en el que operan grandes despachos nacionales (entre los más fuertes de Europa), los principales bufetes internacionales, así como las firmas de auditoría, con un peso relativo superior al que encontramos en otros mercados.

En un contexto de gran complejidad y volatilidad, nuestra presencia global y especialización por sectores de actividad nos otorga una ventaja competitiva reconocida por los clientes que confían en nuestro criterio profesional y experiencia global para la toma de decisiones jurídicas complejas.

**¿Qué proyectos y objetivos se marca Baker para el presente ejercicio de 2023, tanto en lo que respecta a sus resultados como los relativos a la propia organización?**

Aspiramos a mantener y desarrollar aún más nuestra posición de liderazgo entre los despachos internacionales. Respecto de los principales proyectos para el presente ejercicio, seguimos desarrollando soluciones jurídicas integradas, con un especial foco en los retos derivados de las transacciones estratégicas, los cambios en las cadenas de valor, la transición energética, la sostenibilidad, la digitalización y la fuerza de trabajo líquida.





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

En clave interna, queremos seguir atrayendo y reteniendo al mejor talento, ofreciendo una carrera estimulante en la que el alto rendimiento y la excelencia profesional, sean compatibles con la flexibilidad en la organización del trabajo, la diversidad y el trabajo pro bono.



**“Aspiramos a mantener y desarrollar aún más nuestra posición de liderazgo entre los despachos internacionales”**



**“Queremos seguir ofreciendo una carrera en la que el alto rendimiento y la excelencia profesional sean compatibles con la flexibilidad”**

PUESTO #10

# Gómez-Acebo & Pombo

La firma que lidera Íñigo Erlaiz vuelve a registrar un gran ejercicio y supera los 70 millones de euros de cifra de negocio. En concreto, el despacho aumentó sus ingresos en 6,72 millones (un 9,82% más), hasta alcanzar los 75,16 millones de euros

**¿Cómo valora los resultados de Gómez-Acebo & Pombo en España en el pasado ejercicio?**

Son resultados muy positivos. No solo en términos de facturación y crecimiento, sino también, y quizás de manera más importante, en otros indicadores que reflejan avances en las distintas líneas de trabajo en las que estamos centrados: posicionamiento, rentabilidad y productividad. No son puntuales, sino que reflejan ya una tendencia positiva de varios ejercicios. Estamos en la dinámica y dirección adecuadas.

Detrás de esos resultados hay un trabajo en equipo, mucho compromiso colectivo con el proyecto y un modelo de firma muy equilibrado, con todas las áreas y oficinas siendo relevantes y aportando en positivo. Las áreas tractoras son las transaccionales, pero todas han tenido un comportamiento muy positivo. Por sectores, el de energía sigue siendo un sector muy importante. Nuestra práctica de sostenibilidad sigue creciendo, nuestro equipo de reestructuraciones está participando en las más importantes y nuestro equipo de M&A y *private equity* han tenido un nivel de actividad muy alto durante todo el ejercicio.

**¿Qué proyectos y objetivos tienen para el presente ejercicio?**

Seguiremos avanzando sobre los mismos ejes centrales: posicionamiento y calidad, productividad y eficiencia, rentabilidad. Nuestro Plan Estratégico 22-24, ya en su ecuador, prevé líneas de actuación en cada uno de ellos y seguiremos trabajando por ese camino.

G A \_ P

Facturación en España (en millones)	75,16
Incremento	+ 9,82%
Plantilla en España	382
Abogados (incluyendo socios)	264
Socios	51



Íñigo Erlaiz, socio director de Gómez-Acebo & Pombo

Mantendremos el foco en mejorar la eficiencia y la productividad de la organización, recurriendo para ello a la tecnología, con el fin de seguir construyendo una firma más moderna, con menos procesos, mejores y más automatizados, y alineando la estructura de gestión y apoyo con nuestras necesidades y objetivos actuales.

Queremos potenciar aún más nuestro negocio internacional de distintas maneras, estando muy presentes y activos en Londres y con las firmas americanas *top tier*. Seguiremos muy pendientes del mercado de Latam con el fin de seguir incrementando nuestro flujo de trabajo relacionado con la región. Y queremos potenciar nuestra oficina de Lisboa, en particular en algunos segmentos de mercado.

Seguiremos también impulsando políticas de sostenibilidad, conciliación e igualdad. Y nuestro plan de Talento y Personas, con el que queremos contribuir al desarrollo personal y profesional de todos nuestros profesionales y seguir construyendo una cultura de firma que pone a las personas en el centro.



**“Los resultados de 2022 son muy positivos, no solo en términos de facturación, sino también en posicionamiento, rentabilidad y productividad”**



**“Queremos potenciar el negocio internacional: estaremos activos en Londres, impulsaremos la oficina de Lisboa y seguiremos pendientes de Latam”**

PUESTO #11

# Clifford Chance

**El bufete dirigido por Jaime Velázquez mantiene la senda de crecimiento con un aumento de facturación del 6,15%. En su último ejercicio cerrado, el despacho alcanzó los 71,06 millones de euros de cifra de negocio, 4,12 millones más que en el anterior**

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

Facturación en España (en millones)	71,06
Incremento	+ 6,15%
Plantilla en España	236
Abogados (incluyendo socios)	151
Socios	22

## ¿Cómo valora los resultados de Clifford Chance el pasado ejercicio?

Nuestros resultados confirman la senda de crecimiento positiva del despacho, no solo en España sino en todo el mundo. Estamos especialmente orgullosos de haber conseguido crecer en lo que fue un año especialmente difícil por la situación económica y geopolítica. Gracias a la combinación de una gestión prudente de costes, un enfoque claro en la tipología de clientes y la capacidad de anticiparnos a los nuevos retos planteados en estos nuevos escenarios, conseguimos atraer nuevos clientes y ampliar el ámbito de asesoramiento prestado a nuestros clientes existentes. Por ello, seguimos siendo los asesores de referencia para las grandes empresas, inversores financieros y bancos en sus operaciones y litigios más complejos o sofisticados.

Como elemento clave de este éxito, destacaría especialmente el excelente trabajo, compromiso, enfoque comercial y capacidad de adaptación a los nuevos entornos de todos los integrantes de la firma.

## ¿Qué proyectos y objetivos tienen para 2023?

Para continuar la tendencia positiva de crecimiento de la firma y su enfoque en jurisdicciones clave, seguiremos apostando y reforzando aquellos elementos que nuestros clientes consideran que nos diferencian: equipos integrados y multidisciplinares en todo el mundo, la apuesta continua por la innovación,



Jaime Velázquez, socio director de Clifford Chance

“Estamos especialmente orgullosos de haber conseguido crecer en lo que fue un año especialmente difícil por la situación económica y geopolítica”

especialización en sectores en pleno auge y el mejor talento jurídico del mercado.

Para ello, la firma sigue consolidando su proyecto de *One Europe* como elemento esencial de su estrategia global, sin dejar de crecer en EEUU, Oriente Medio y Asia Pacífico para acompañar a nuestros clientes en sus inversiones y propios proyectos de internacionalización. Dado el excelente tejido empresarial que tenemos en España y su creciente proyección internacional, esto es especialmente relevante.

Dada nuestra experiencia destacada con inversores financieros, seguiremos reforzando nuestros equipos que prestan asesoramiento a estos clientes, además de ampliar nuestra oferta en ámbitos en los que nuestros clientes requieren asesoramiento multidisciplinar y muy especializado, como transición energética, aspectos ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG) y la tecnología en todas sus vertientes.

Un objetivo permanente de la firma es el de la retención y atracción de talento, así como la inclusión, diversidad e igualdad, reforzando nuestro compromiso con la igualdad de oportunidades y creación de entornos inclusivos. Para fomentar la creación de equipos integrados, seguimos diseñando planes de carrera que contemplan *secondments* en otras oficinas, así como con clientes, para ofrecerles una visión global de 360°.

“Un objetivo permanente de la firma es el de la retención y atracción de talento, así como la inclusión, la diversidad y la igualdad”

PUESTO #12

# Linklaters

**Linklaters vuelve a crecer con vigor con un incremento de sus ingresos del 6,7%, 4,52 millones de euros más que el año pasado. En total, la firma que lidera José Giménez alcanzó una facturación de 70,4 millones**

**¿Cómo valora el último ejercicio de Linklaters? ¿cuáles dirían que han sido los elementos más relevantes que los explican?**

Estamos satisfechos con los resultados del último ejercicio, en los que hemos incrementado nuestra facturación en aproximadamente un 7% con respecto al anterior. A lo largo del ejercicio hemos acompañado a nuestros clientes en algunas de las operaciones más relevantes del mercado, como la venta de IVI-RMA (la mayor operación de capital riesgo de 2022) y la única gran salida a bolsa en España en 2022 (Opdenenergy), entre otras. La clave del éxito está, seguramente, tanto en el mix de clientes—grandes corporates, fondos y entidades financieras, tanto españoles como internacionales— como en el tipo de asuntos en los que asesoramos, por su carácter innovador, estratégico, complejo o con un marcado componente internacional.

Tampoco podemos olvidarnos del gran equipo de profesionales con los que contamos, su excelencia técnica y compromiso, centrado en las necesidades de nuestros clientes y siempre a la altura de las circunstancias.

**En mayo hará dos años desde su estreno como socio director de Linklaters en Madrid. ¿Qué proyectos y objetivos tiene la firma para el presente ejercicio?**

Confiamos en mantener nuestra posición en el mercado asesorando a nuestros clientes en las operaciones y asuntos de mayor complejidad en los sectores clave,

## Linklaters

Facturación en España (en millones)	70,4
Incremento	6,86%
Plantilla en España	297
Abogados (incluyendo socios)	142
Socios	21



José Giménez, socio director de Linklaters

tratando de anticiparnos a los cambios que se están produciendo en los diferentes sectores en los que tenemos mayor presencia. Creemos que la incorporación de Sebastián Albella y Alex Ferreres nos permitirán mejorar nuestra posición este año en áreas claves para la estrategia del despacho, como son mercantil, mercado de capitales y litigaciones complejas.

Como organización, queremos que Linklaters sea el mejor sitio para lograr atraer y retener a los mejores profesionales, en un mercado de talento cada vez más competitivo. El apoyo a la carrera de nuestros profesionales y la atracción de talento externo en áreas clave han sido y son pilares de nuestra estrategia. Para ello, en Linklaters ofrecemos una propuesta de carrera profesional fundamentada en el desarrollo permanente, la especialización, la exposición a proyectos internacionales, la diversidad, la flexibilidad y el buen ambiente de trabajo.



**“En un mercado de talento cada vez más competitivo, queremos que Linklaters sea el mejor sitio para atraer y retener a los profesionales”**



**“La incorporación de Sebastián Albella y Alex Ferreres nos permitirán mejorar nuestra posición este año en áreas claves”**

PUESTO #13

# Allen & Overy

**El despacho codirigido por Ignacio Ruiz-Cámara y Antonio Vázquez-Guillén registra el mayor crecimiento de entre las firmas del *Magic Circle*. Sus ingresos asciende ya a 61 millones de euros, después de un incremento del 7,39% (4,2 millones de euros más)**

**Allen & Overy vuelve a registrar un crecimiento destacado. ¿Cómo valoran este resultado?**

Los resultados de Allen & Overy en España han vuelto a ser excelentes, en un contexto en el que nuestros abogados cada vez están más acostumbrados a sortear las incertidumbres económicas y políticas, tanto a nivel nacional como internacional. En un ejercicio marcado por la guerra de Ucrania y un cierto parón de la actividad inversora, la firma ha conseguido mantener su ritmo de crecimiento sostenido y cumplir con sus objetivos de rentabilidad. Desde el punto de vista del negocio, la firma se ha mantenido especialmente fuerte en el ámbito litigioso y transaccional, habiendo estado involucrados en algunos de los asuntos más relevantes del mercado como el pleito interpuesto por BBVA en relación con Madrid Nuevo Norte, la venta del 25% del negocio de petróleo de Repsol a nivel mundial, en la financiación del primer proyecto exitoso de hidrógeno verde en España o las primeras emisiones de bonos digitales llevadas a cabo por el Banco Europeo de Inversiones.

En cualquier caso, la buena evolución del despacho se debe fundamentalmente a la fidelidad de nuestros clientes y, sobre todo, al gran equipo que lo conforma. Este es un negocio en el que las personas son el motor fundamental y estamos muy orgullosos de contar con unos profesionales de altísimo nivel, que son nuestros mejores embajadores.

Además, durante este ejercicio hemos dado un paso más en materia de innovación, lanzando nuestra herramienta de inteligencia artificial, Harvey, convirtiéndonos en el primer despacho del *Magic Circle* en utilizar este tipo de tecnología para ofrecer el servicio más eficiente y de mayor valor añadido a nuestros clientes.

## ALLEN & OVERY

Facturación en España (en millones)	61
Incremento	+ 7,39%
Plantilla en España	181
Abogados (incluyendo socios)	110
Socios	19





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

**De cara al presente ejercicio, ¿qué objetivos tiene Allen & Overy en nuestro país, tanto en relación a sus resultados como los relativos a su propia organización?**

Somos ambiciosos y creemos que el mercado español se mantiene como uno de los destinos más atractivos para los inversores, de modo que seguimos trabajando en mantenernos muy cerca de grandes clientes tanto nacionales como internacionales. Estamos muy orgullosos de contar con compañías españolas líderes en su sector a nivel global y a las que nos encanta acompañar en sus asuntos más estratégicos. Seguiremos explorando todas las oportunidades de crecimiento que surjan en el mercado tratando de anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes, siempre buscando ofrecerles asesoramiento de alta complejidad, que es donde verdaderamente podemos aportar valor.

En términos de talento, seguimos apostando por la captación y retención de los mejores profesionales del mercado. Gracias al esfuerzo que hemos realizado en los últimos años, tanto en el ámbito de generación de cultura de pertenencia, como de nuestro posicionamiento en el mercado, hemos conseguido ser una de las firmas más atractivas del sector legal.



**“Somos ambiciosos y creemos que el mercado español se mantiene como uno de los destinos más atractivos para los inversores”**



**“Durante este ejercicio hemos dado un paso más en materia de innovación, lanzando nuestra herramienta de inteligencia artificial, Harvey”**

PUESTO #14

# Hogan Lovells

**Tras dos años de incrementos moderados, Hogan Lovells acelera el ritmo. El pasado ejercicio, el despacho que comanda José Luis Vázquez alcanzó una facturación de 55,02 millones, al elevar sus ingresos un 16,58, 7,83 millones más que en 2021**

**En 2022, Hogan Lovells alcanzó una cifra récord tras cosechar un incremento del 16,6%. ¿Cómo valora este resultado?**

En 2022 escribimos un nuevo capítulo en la historia de éxito de Hogan Lovells en España, tras superar los 55 millones de euros de facturación. Esta cifra, que representa un incremento del 16,6% respecto al año anterior, supone un nuevo récord de facturación, por lo que es una excelente noticia que refleja el esfuerzo y el compromiso de todos nuestros abogados. 2022 ha sido un año de grandes retos, y por eso estoy especialmente orgulloso de todos los que componen esta firma, cuyo esfuerzo queda demostrado con nuestro crecimiento continuo.

Los abogados son las auténticas estrellas detrás de estos resultados, sin duda alguna. Por un lado, hemos impulsado nuestras áreas de práctica con nuevas y potentes contrataciones laterales y promociones. Y, con el *expertise* de estos profesionales por bandera, hemos realizado operaciones muy destacadas en el ejercicio de 2022 en diferentes sectores, como el asesoramiento a Aena en el lanzamiento del mayor concurso de tiendas *duty free* del mundo, o el asesoramiento a AXA en la potencial compraventa del perímetro asegurador (Vida y No-Vida) de Groupe Assurances du Crédit Mutuel (GACM) en España. Estas operaciones no solo han sido importantes palancas en el incremento en la facturación, sino que también le han valido a nuestra firma diversos reconocimientos de gran relevancia en el sector.

**¿Qué proyectos y objetivos tienen para el presente ejercicio, tanto en relación con sus resultados como los relativos a su propia organización?**



Facturación en España (en millones)	55,02
Incremento	+ 16,59%
Plantilla en España	187
Abogados (incluyendo socios)	118
Socios	24



José Luis Vázquez, socio director de Hogan Lovells

Como firma de abogados, está en nuestro ADN tener la mirada siempre puesta en el presente, atendiendo a las necesidades de nuestros clientes, por lo que solamente miramos atrás para aprender, tomar impulso, y seguir mejorando.

En este sentido, creo firmemente que 2023 será, sin duda, otro año lleno de retos y oportunidades que encaramos con energía e ilusión renovada para seguir creciendo e, incluso, con la confianza de superar las metas del año pasado. Para ello, en 2023 seguiremos apostando por apoyarnos en el talento de nuestros equipos, auténticos protagonistas de nuestro proyecto, y por el crecimiento orgánico, palancas de apoyo fundamentales para lograr nuestros objetivos.



**“En 2022 escribimos un nuevo capítulo en nuestra historia de éxito tras conseguir un nuevo récord de facturación: 55 millones de euros”**



**“Hemos impulsado nuestras áreas con nuevas contrataciones laterales y promociones. Además, hemos realizado operaciones muy destacadas”**

PUESTO #15

# CMS Albiñana & Suárez de Lezo

La firma que lidera César Albiñana vuelve a conseguir unos resultados notables, registrando un año más el segundo mayor incremento de facturación del *ranking* en términos porcentuales. El bufete incrementó sus ingresos en 11,65 millones, un 33,46% más, hasta los 46,47 millones de euros

¿Cómo valora los resultados de CMS durante el pasado ejercicio, en los que la firma cosechó un incremento de su facturación muy destacado?

El ejercicio 2022 ha sido especialmente satisfactorio para el despacho. Tras un año complicado debido a incertidumbres y dificultades, estamos especialmente orgullosos, por un lado, de seguir consolidando el crecimiento de nuestro volumen de negocio y, por el otro, de continuar cumpliendo objetivos de nuestro Plan Estratégico 2020-2023, mejorando los ratios de eficiencia de la firma.

Gracias a la incorporación de nuevos perfiles al despacho, seguimos haciendo crecer y reforzando nuestras áreas de práctica, lo cual ha sido, sin duda, clave para la consecución de tan buenos resultados. Dentro de nuestro Plan Estratégico, durante el 2022 hemos apostado por fortalecer nuestro posicionamiento en los sectores estratégicos, de cara a estar preparados para responder a las tendencias del mercado y a mejorar nuestra atención al cliente.

Cabe destacar que dichos objetivos no se hubieran podido alcanzar si no hubiéramos contado con la profesionalidad, dedicación y capacidad de adaptación demostradas por el equipo de profesionales que integran nuestra firma.

De cara a 2022, ¿qué objetivos se ha marcado CMS, tanto en relación a sus resultados como los relativos a su propia organización?



Facturación en España (en millones)	46,47
Incremento	+ 33,46%
Plantilla en España	216
Abogados (incluyendo socios)	151
Socios	30



César Albiñana, socio director de CMS Albiñana & Suárez de Lezo



**“El ejercicio 2022 ha sido especialmente satisfactorio. Estamos orgullosos de seguir aumentando nuestro volumen de negocio”**

Nuestra previsión para el próximo ejercicio es continuar en la misma línea de crecimiento iniciada desde la puesta en marcha de nuestro Plan Estratégico. Al igual que hemos hecho durante este último año, nuestro principal objetivo es consolidar nuestras áreas de práctica en determinados sectores estratégicos, como FinTech, nuevas tecnologías e innovación, energía, *private equity*, TMC e infraestructuras.

Desde el punto de vista de la organización, estamos ya en las últimas fases de nuestro proyecto de transformación digital, cuyo objetivo es consolidar la profesionalización de nuestros procesos de gestión internos y aumentar la eficiencia de los servicios que prestamos a nuestros clientes.

Otros temas que tenemos en el *pipeline* y en los que estamos trabajando de la mano de la red CMS son, por un lado, el desarrollo de nuestro charter global de ESG, con el que buscamos dirigir la firma de manera sostenible, colaborar en la resolución de los problemas más urgentes a nivel global (abarcando desde el cambio climático a la igualdad en todos los ámbitos, entre otros) y lograr avances significativos uniendo esfuerzos a través de políticas concretas. Adicionalmente, continuamos con la implementación de nuevas herramientas que nos permitan responder mejor y más rápido a las necesidades de nuestros clientes a través de la transformación digital.



**“Nuestro objetivo es consolidar áreas de práctica estratégicas, como FinTech, nuevas tecnologías e innovación, energía, *private equity*, TMC e infraestructuras”**

PUESTO #16

# Herbert Smith Freehills

**En el último ejercicio, el bufete dirigido por Miguel Riaño se mantuvo en su senda de intenso crecimiento. El despacho vuelve a incrementar su facturación en casi el 8% y se coloca en los 44,72 millones de euros; 3,21 millones más que un año antes**

**¿Cómo valora los resultados logrados por el despacho, que ha visto sus ingresos crecer un 7,7%?**

Desde la llegada de la firma a España en 2009 hemos tenido un incremento de facturación sostenido, logrando situarnos como uno de los despachos líderes en productividad por abogado. Asesoramos en las operaciones más sofisticadas y exigentes del sector y, a pesar de los retos del entorno macroeconómico y la inestabilidad del mercado o las dificultades geopolíticas y económicas en que estamos inmersos, un ejercicio más hemos obtenido unos resultados muy positivos, demostrando que contamos con un negocio muy solvente, que nos ha permitido continuar con muchísima actividad y situarnos entre los proyectos más ambiciosos, tanto nacionales como internacionales.

Estos resultados se deben, sin duda, a un equipo de cualificadísimos profesionales, referentes en sus respectivos sectores, con una extraordinaria capacidad de trabajo y adaptación a circunstancias adversas y a las necesidades de los clientes.

Asimismo, son fruto de una estructura y organización sólida y una estrategia marcada y definida, que nos marca la hoja de ruta de a qué clientes y asuntos queremos asesorar, y dónde queremos estar, así como el conocimiento profundo de los sectores en los que operamos y la confianza plena de nuestros clientes.



Facturación en España (en millones)	44,72
Incremento	+ 7,73%
Plantilla en España	131
Abogados (incluyendo socios)	82
Socios	14



Miguel Riaño, socio director de Herbert Smith Freehills

### ¿Qué objetivos se marca Herbert Smith en nuestro país para el presente ejercicio?

Perseguimos seguir siendo uno de los principales bufetes de nuestro país y una de las firmas más rentables del panorama nacional, con una marcada apuesta por la atracción del talento, la diversidad (con el foco puesto en la equidad entre hombres y mujeres) y la digitalización, que ya iniciamos en ejercicios anteriores.

Para ello, en 2023 afrontamos un nuevo y ambicioso proyecto de transformación y crecimiento bautizado como *Madrid 2.0*, apostando por una modificación de la estructura de dirección ejecutiva para dotarla de una gestión organizativa y funcional más sólida y eficiente para el proyecto de futuro, que persigue continuar la evolución y el crecimiento exponencial del despacho en los últimos años. Asimismo, aspiramos a seguir siendo una organización flexible y moderna, sostenible y comprometida con el medioambiente y los criterios ESG.

Todos estos objetivos se alinean con el plan *Ambition 2025* que la firma impulsa a nivel global, para consolidar su posición como uno de los despachos de abogados líderes en el mundo. Entre los propósitos del plan se encuentran la apuesta por la innovación para brindar un mayor servicio al cliente; situar al despacho como firma líder para las mujeres; el compromiso con la diversidad étnica, un futuro bajo en carbono y la lucha contra el cambio climático; así como el apoyo a soluciones innovadoras para un futuro sostenible.



**“Queremos seguir siendo uno de los principales bufetes de nuestro país y una de las firmas más rentables del panorama nacional”**



**“En 2023 afrontamos un nuevo proyecto bautizado como *Madrid 2.0*, que apuesta por modificar la estructura de dirección ejecutiva”**

PUESTO #17

# BDO Abogados

El despacho presidido por Enrique Azorín repitió en 2022 un crecimiento a doble dígito, en este caso, anotándose una subida de facturación de casi el 21%. BDO Abogados ingresó 7,4 millones de euros más, lo que le sitúa en los 42,9 millones

¿Cómo valora el último ejercicio de BDO Abogados, en el que la firma mantuvo el crecimiento a doble dígito del anterior (+20,8%)? ¿cuáles dirían que han sido los elementos más relevantes que los explican?

Los resultados de la temporada pasada han sido francamente buenos, esperábamos un fuerte crecimiento de nuestro negocio, pero hemos visto sobrepasadas nuestras expectativas. Las líneas de negocio se han comportado francamente bien y todas han crecido, algunas notablemente.

Entendemos que nuestro posicionamiento como despacho multiservicios internacional, sumado a las incorporaciones de talento y especialistas que hemos ido acometiendo regularmente, así como al peculiar momento en el que se encuentra la economía, ha favorecido el crecimiento del despacho.

¿Qué proyectos y objetivos tienen para el presente ejercicio, tanto en relación con sus resultados como los relativos a su propia organización?

Nuestro objetivo principal es consolidar el crecimiento conseguido y, al mismo tiempo, ampliar nuestro abanico de especialidades y nuestra cartera de clientes tanto en España como en nuestra red internacional.

Además, creemos en el talento de nuestros equipos y en dotarnos de los recursos necesarios para afrontar esta nueva etapa.

## BDO

Facturación en España (en millones)	42,90
Incremento	+ 20,85%
Plantilla en España	601
Abogados (incluyendo socios)	417
Socios	18





Enrique Azórn, presidente de BDO Abogados

En este sentido, estamos ampliando los metros cuadrados de las oficinas y creando un espacio singular donde encontrarnos con nuestros clientes y equipos. También estamos invirtiendo en el desarrollo de plataformas colaborativas y poniendo en marcha áreas tecnológicas y de consultoría legal.



**“Nuestro objetivo es consolidar el crecimiento conseguido y, al mismo tiempo, ampliar nuestro abanico de especialidades y nuestra cartera de clientes”**



**“Los resultados de la temporada pasada han sido francamente buenos; hemos visto sobrepasadas nuestras expectativas”**

PUESTO #18

# DWF-RCD

En el segundo ejercicio completo tras su integración en DWF, el bufete que codirigen Adolf Rousaud e Ignasi Costas se anotó un incremento de su facturación de casi el 4%, gracias a una subida de sus ingresos de 1,55 millones. Su cifra de negocio se situó en los 41,6 millones de euros

En el pasado ejercicio, DWF-RCD superó los 41 millones de euros en facturación. ¿Cómo valoran los resultados de su firma?, ¿cuáles dirían que han sido los elementos más relevantes que los explican?

Durante el pasado ejercicio, hemos mantenido una importante senda de crecimiento, consolidando resultados y experimentando un incremento homogéneo en todas las áreas del despacho, en un entorno altamente competitivo. Esto ha sido posible gracias a la importante propuesta de valor impulsada por la firma, en la que se sitúa a las personas en el centro de nuestra estrategia de crecimiento.

En este sentido, hemos iniciado un ambicioso proyecto, denominado 'Focusing on our clients and on our people'. Por un lado, el proyecto está dirigido a nuestros clientes, para lo cual hemos implementado un completo y exitoso programa de *client care* que incluye distintas iniciativas. Por otro lado, se enfoca en nuestros profesionales, con un proyecto de escucha transversal que busca mejorar su experiencia e incorporar procesos más eficientes, impactando positivamente tanto en su retención como en el servicio prestado al cliente. Todo ello se ha completado con el nombramiento de ocho nuevos socios de promoción interna, confirmando nuestra apuesta por el talento y la meritocracia.

¿Qué proyectos y objetivos tienen para el presente ejercicio, tanto en relación con sus resultados como los relativos a su propia organización?



Facturación en España (en millones)	41,6
Incremento	+ 3,87%
Plantilla en España	405
Abogados (incluyendo socios)	287
Socios	46



Ignasi Costas y Adolf Rousaud, socios codirectores de DWF-RCD

Durante este ejercicio cumpliremos 20 años desde que iniciamos nuestra andadura y estamos muy satisfechos de habernos consolidado entre las firmas de referencia del mercado jurídico español. Hemos superado la mayoría de edad, pero ello no ha disminuido nuestra ambición de crecimiento y, tras la apertura de nuestra cuarta oficina en España —concretamente, en Sevilla— seguimos analizando oportunidades de crecimiento tanto geográficamente como a nivel de talento. En este sentido, en los últimos meses hemos incorporado a tres nuevos socios, con quienes esperamos crecer en diversas áreas estratégicas y profundizado en la propuesta de valor que ofrecemos a nuestros clientes.

Para los próximos años tenemos un ambicioso proyecto de crecimiento, redondeando nuestra oferta de servicios. Nuestro posicionamiento como firma joven, dinámica e innovadora, con un importante potencial de atracción de talento, nos otorga la capacidad de ser flexibles y de poder adaptarnos rápidamente a las necesidades de nuestros clientes y a la realidad jurídica cambiante. Contamos con la capacidad y la experiencia necesarias para entender las nuevas realidades económicas y sectores más pujantes, por lo que, durante el presente ejercicio, mantendremos el objetivo de seguir creciendo y evolucionando de la mano de nuestros clientes, manteniéndonos a la vanguardia y asumiendo los nuevos retos que se presenten.



**“Hemos superado la mayoría de edad, pero no ha disminuido nuestra ambición de crecimiento; seguimos analizando oportunidades”**



**“En los últimos meses hemos incorporado a tres nuevos socios, con quienes esperamos crecer en diversas áreas estratégicas”**

PUESTO #19

# Andersen

La organización codirigida por José Vicente Morote e Íñigo Rodríguez-Sastre afianza su posición en el top 25 y consolida su crecimiento al registrar a un incremento de su facturación del 17,99%. En 2022, Andersen ingresó 38,3 millones de euros, 5,84 millones más que en el ejercicio anterior

En el pasado ejercicio, Andersen logró incrementar sus ingresos en casi un 18% ¿Cómo valoran este resultado?

Desde el punto de vista numérico, cerramos 2022 cumpliendo el objetivo que nos habíamos marcado, por lo que los resultados han sido excelentes. Todas las áreas tuvieron un buen desempeño, con especial crecimiento en mercantil, regulatorio, fiscal y procesal y con una distribución equilibrada del peso de facturación que nos hace avanzar con nuestro crecimiento sostenible. Hemos incrementado significativamente nuestro nivel de especialización en todas las prácticas, con lo cual seguimos mejorando en el nivel de prestación del servicio.

Hemos crecido de acuerdo a nuestro plan estratégico, con bases muy sólidas para el futuro y sin dotar ni un euro de obra en curso. Esto nos hubiera permitido crecer cinco o seis millones más la facturación, pero preferimos no hacer ingeniería contable para mantener y dejar un despacho sostenible para las próximas generaciones.

Además, es destacable la implicación y compromiso de todos los profesionales que trabajan de forma conjunta. De hecho, el 30% de la facturación procede del *cross selling*, lo que demuestra la alta especialización y gran confianza entre los equipos.

**¿Qué objetivos se ha marcado Andersen para 2023?**

Tenemos el firme objetivo de seguir el ritmo de expansión iniciado hace dos años, cuando nos pusimos al frente de la dirección de Andersen en Iberia. Esto implica avanzar en nuestro plan de crecimiento tanto orgánico como inorgánico, con el foco puesto en la



Facturación en España (en millones)	38,3
Incremento	+ 17,99%
Plantilla en España	328
Abogados (incluyendo socios)	267
Socios	58



José Vicente Morote e Íñigo Rodríguez-Sastre, socios codirectores de Andersen

hiperespecialización en cada una de las prácticas y el desarrollo de todas las oficinas al máximo nivel. Esperamos crecer, de nuevo, en torno al 25% este año.

En cuanto a las áreas, hemos hecho una gran apuesta por reforzar el sector de la energía, en el que tenemos una práctica integral altamente especializada en cada vertiente del sector: M&A, financiación, regulatorio, contractual en infraestructuras de evacuación, etc. Queremos seguir creciendo en este ámbito. También seguiremos impulsando el área de medioambiente y economía circular. Una apuesta clara y permanente en el corto plazo está en M&A, que hemos reforzado con cinco nuevos socios en el último año, y concursal, para dar respuesta al ciclo económico. Y, por supuesto, nuestra área de inmobiliario seguirá creciendo de manera importante, como lo ha hecho estos últimos dos años.

Respecto a las oficinas, nuestro objetivo está en dar las mejores instalaciones a nuestros equipos y clientes y vamos a continuar la línea iniciada el pasado año, tras los cambios de sede de Valencia y Barcelona y la ampliación de Madrid, con la inauguración de la nueva oficina de Málaga y el cambio de sede en Lisboa y Sevilla.



**“Tenemos el firme objetivo de seguir el ritmo de expansión iniciado hace dos años; para 2023 esperamos crecer en torno al 25%”**



**“Una apuesta clara y permanente en el corto plazo es M&A: lo hemos reforzado con cinco nuevos socios en el último año”**

PUESTO #20

# Broseta

**El despacho que encabeza Rosa Vidal protagoniza el incremento más elevado de los despachos del top 25 de El Confidencial. En otro ejercicio notable, la firma logró crecer un 37,61% para alcanzar los 37,87 millones de euros de facturación (10,35 millones más que en el anterior)**

**¿Cómo valora los resultados del pasado ejercicio, en el que la firma logró un crecimiento de cerca del 40%?**

Como punto de partida de nuestro Plan Estratégico Broseta Horizonte 25, el pasado ejercicio ha sido un año magnífico para nuestra firma, con un notorio crecimiento a doble dígito muy relevante en términos de facturación. Como hito remarcable, la apertura a principios de año de nuestra oficina en Barcelona, centro empresarial y económico de primer orden, conllevó un mayor alcance geográfico y la incorporación de alrededor de 50 profesionales a nuestro proyecto, así como el impulso exponencial de nuestra capacidad de servicio a los clientes. De forma paralela, durante 2022 hemos mantenido una actividad muy intensa desde todas las áreas, conservando la cartera muy fidelizada de nuestros servicios recurrentes, y dotando a la organización de nuevas capacidades, como la práctica de Nuevas Tecnologías.

Los extraordinarios resultados se han apoyado también, entre otros, en elementos como los asuntos relacionados con los Pertes y los fondos Next Generation; asesoramiento laboral derivado de cuestiones relacionadas con la reforma laboral; protección de datos, con uno de los equipos más cualificados del mercado y su crecimiento continuado en negocio y grandes cuentas; el desarrollo de nuestra línea de Energía y Transición Ecológica; fiscalidad, con especial incidencia en el apoyo a grandes patrimonios; o procesal, con litigios relevantes y aumento de arbitrajes.

**¿Qué proyectos y objetivos tienen para el presente ejercicio?**

Tenemos muy buenas expectativas para 2023, con una hoja de ruta de nuevo marcada por nuestro plan estratégico, un proyecto de crecimiento con el que



Facturación en España (en millones)	37,87
Incremento	+ 37,61%
Plantilla en España	238
Abogados (incluyendo socios)	174
Socios	34



Rosa Vidal, socia directora de Broseta

proseguir el salto relevante en nuestro entorno, tanto en términos de negocio como en capacidad de atracción de clientes de relevancia. Hemos puesto en marcha una mayor especialización sectorial, así como el refuerzo a segmentos estratégicos como transformación digital, nuevas tecnologías, datos, operaciones de M&A en transacciones destacadas, o ayudas a grandes proyectos de inversión vinculados a los fondos europeos.

Todo ello sin olvidar el impulso a la internacionalización, con la consolidación de nuestro posicionamiento en Portugal como firma ibérica de referencia, a través de la integración de la oficina de Lisboa en la estructura societaria de Broseta.

Además, seguiremos promoviendo propuestas de valor más allá del acompañamiento jurídico, tales como la promoción del talento de la organización, ofreciendo a nuestro equipo un espacio de desarrollo en el que crecer profesional y personalmente junto a la firma a través de un plan de carrera motivador, o el afianzamiento de nuestra apuesta por la diversidad, la inclusión o la sostenibilidad como elementos esenciales.



**“El pasado ejercicio ha sido un año magnífico, con un notorio crecimiento a doble dígito muy relevante en términos de facturación”**



**“Tenemos muy buenas expectativas para 2023, con una hoja de ruta de nuevo marcada por nuestro Plan Estratégico Broseta Horizonte 25”**

PUESTO #21

# RocaJunyent

**El bufete que preside Joan Roca supera por primera vez la frontera de los 30 millones de facturación. El pasado ejercicio, sus ingresos aumentaron en 2,93 millones de euros, un 9,97%, para situarse en una cifra de negocio de 32,33 millones.**

**¿Cómo valora los resultados de RocaJunyent del pasado ejercicio?**

Han sido unos resultados muy positivos, con un crecimiento del 10% de la facturación de la firma y un 11% si sumamos la red de despachos asociados, que nos ha llevado a la cifra de negocio de los 38 millones de impacto en toda la Red en España.

Lo más importante y que me gustaría subrayar es el crecimiento del equipo y la capacidad que estamos ganando en nuevos ámbitos de negocio y la nueva economía, donde el Derecho deberá adaptarse y dar respuesta a las nuevas necesidades (*blockchain*, ciber economía, inteligencia artificial o las finanzas sostenibles, entre otros).

**¿Qué objetivos se ha marcado el bufete, tanto en relación a sus resultados como los relativos a su propia organización, para este 2023?**

Nuestros proyectos y objetivos se focalizan alrededor de los ejes siguientes: mayor capilaridad a partir del fortalecimiento de nuestras oficinas en Madrid y Barcelona; sostenibilidad e innovación (tanto interna como, muy en especial, en el asesoramiento a terceros, dado la naturaleza estratégica que ello tiene en la transformación de sus negocios); y ofrecer el derecho

## RocaJunyent

Facturación en España (en millones)	32,33
Incremento	+ 9,97%
Plantilla en España	258
Abogados (incluyendo socios)	203
Socios	42





Joan Roca, presidente ejecutivo de RocaJunyent

para hallar vías de colaboración entre el sector privado y las administraciones públicas en sus facetas más diversas y no solo en el ámbito de la contratación pública, sino desde la mediación intrajudicial hasta el impacto del *blockchain* en las transmisiones inmobiliarias.



**“Han sido unos resultados muy positivos, con un crecimiento del 10% de la facturación de la firma y un 11% si sumamos la red de despachos asociados”**



**“Lo más importante es el crecimiento del equipo y la capacidad que estamos ganando en nuevos ámbitos de negocio”**

PUESTO #22

# Auren Abogados

El área legal de la firma que preside Mario Alonso sigue creciendo. El pasado ejercicio, sus ingresos totales en España fueron de 29,80 millones de euros. Aumentaron en 0,9 millones respecto del periodo anterior, un 3,11% más

¿Cómo valora los resultados de Auren Abogados del pasado ejercicio?, ¿cuáles dirían que han sido los elementos más relevantes que los explican?

El despacho continúa su proceso de crecimiento orgánico sostenido. La base de nuestro desarrollo se ha centrado en una doble apuesta. Por un lado, por servicios más tradicionales, como el asesoramiento fiscal, laboral, mercantil, procesal, bancario y penal. Por otro, servicios emergentes como son los relacionados con sectores como el de las *start up*, audiovisual o tecnológico, con un área dirigida al metaverso. Por otra parte, hemos conseguido mantener la atracción de talento, incorporando profesionales de prestigio en diversos ámbitos. Nuestra cultura humanista, basada en valores personales, profesionales y sociales, es reconocida en el mercado como diferencial.

Por otra parte, se han intensificado las acciones de marketing a través de la organización de eventos presenciales y *webinars*; el desarrollo de blogs para áreas de especialidad; las apariciones en medios con notas de prensa, entrevistas y tribunas; y el aumento de la actividad y presencia en redes sociales. Todo ello ha contribuido al aumento de la reputación de nuestra marca, tanto a nivel nacional, como internacional. También hemos progresado en nuestro proceso de digitalización, a través de desarrollos tecnológicos propios de gestión y ejecución de proyectos.

¿Qué proyectos y objetivos tienen para este ejercicio?

Auren continuará desarrollando su proceso estratégico, basado en cuatro pilares fundamentales: tamaño, cobertura global, multidisciplinariedad y cultura.



Facturación en España (en millones)	29,80
Incremento	+ 3,11%
Plantilla en España	348
Abogados (incluyendo socios)	305
Socios	52



Mario Alonso, presidente de Auren

Respecto al primero, están en marcha diversos procesos de integración de despachos, carteras y profesionales en diversas oficinas y especialidades. El crecimiento inorgánico siempre ha constituido una seña de identidad de nuestra firma.

Respecto a nuestra cobertura, continuamos con nuestra expansión internacional, tanto de Auren, con relevantes incorporaciones en Portugal, y con la próxima implantación en Italia y Brasil, como de Antea, la alianza de firmas independientes promovida por Auren para dar cobertura global en la gran mayoría de jurisdicciones del mundo y que ya está presente en 76 países, con 360 oficinas. Además, se han continuado impulsando los *desks* bilaterales, como instrumentos para facilitar el intercambio de negocios y empresas entre diferentes países en los que Auren está presente, contando en este momento con cinco *desks* internacionales a pleno rendimiento, poniendo un especial énfasis en el lanzamiento del *desk* España-Latam.

Por último, respecto a nuestras acciones de captación y retención del talento, continuaremos apostando por la flexibilidad laboral y retributiva; desarrollando programas formativos, como *Auren Academy* o el PDDA (Programa Desarrollo Directivo Auren), y potenciando las políticas de igualdad y diversidad.



**“Están en marcha diversos procesos de integración de despachos, profesionales y carteras en diversas oficinas y especialidades”**



**“Continuaremos apostando por la flexibilidad laboral y retributiva y potenciaremos las políticas de igualdad y diversidad”**

PUESTO #23

# Sagardoy Abogados

La *boutique* que preside por Íñigo Sagardoy sigue en la senda del crecimiento y cierra 2022 con una facturación de 29,6 millones de euros. Con esta cifra, Sagardoy Abogados aumenta en un 2% su resultado anterior

 Sagardoy Abogados

Facturación en España (en millones)	29,6
Incremento	+ 2,07%
Plantilla en España	122
Abogados (incluyendo socios)	89
Socios	23

¿Cómo valora los resultados de Sagardoy Abogados el pasado ejercicio?, ¿cuáles diría que han sido los elementos más relevantes que los explican?

Los resultados de Sagardoy Abogados en el 2022 han ido muy en la línea de los obtenidos en el ejercicio 2021, derivados mayoritariamente por tres aspectos fundamentales. En primer lugar, los últimos coletazos de la pandemia, que han impactado en el ámbito laboral de las empresas, propiciando, en muchas ocasiones, la necesidad de reestructurar o de formalizar suspensiones temporales de empleo (ERTES). En segundo término, el gran conjunto de normas laborales dictadas durante el año, que precisaban de interpretación y de una aplicación innovadora de las mismas por parte de las empresas. Y, finalmente, un elevado número de litigios en la jurisdicción social, bien fueran consecuencia de los efectos de la pandemia, bien lo hubieran sido por la aplicación, por parte de las empresas, de la nueva normativa dictada.

¿Qué proyectos y objetivos tiene el despacho para el presente ejercicio de 2023, tanto en relación con sus resultados como los relativos a su propia organización?



Íñigo Sagardoy, presidente de Sagardoy Abogados



**“Nuestro objetivo es seguir aplicando el Plan Estratégico que aprobamos hasta el año 2025 y que, poco a poco, vamos implementando”**

Lógicamente, hay un deseo de crecimiento en facturación, en número de abogados y, en general, de la propia organización.

Pero el objetivo principal de Sagardoy Abogados es seguir aplicando el Plan Estratégico que aprobamos hasta el año 2025 y que, poco a poco, vamos implementando en mejoras de la gobernanza del despacho, gestión más eficaz del mismo y máximo foco en la excelencia del servicio. Esperamos que esos objetivos estratégicos nos lleven a mejorar todos los indicadores en este 2023.



**“Hay un deseo de crecimiento en facturación, en número de abogados y, en general, de la propia organización”**

PUESTO #24

# Ramón y Cajal Abogados

Tras los buenos resultados cosechados en 2021, el despacho que comanda Francisco Palá registra un ligero descenso de sus ingresos de 0,64 millones de euros. En cifras, Ramón y Cajal cerró 2022 con una facturación de 28,64 millones, un descenso del 2,19%



Ramón y Cajal

Facturación en España (en millones)	28,64
Incremento	-2,19%
Plantilla en España	194
Abogados (incluyendo socios)	140
Socios	45

## ¿Cómo valora los resultados de Ramón y Cajal Abogados del pasado ejercicio?

En 2022, el despacho ha cumplido con los objetivos marcados. El resultado debe valorarse partiendo del crecimiento que experimentamos en 2021, por encima de lo esperado.

## De cara a 2023, ¿qué objetivos se ha marcado Ramón y Cajal Abogados, tanto en relación a sus resultados como los relativos a su propia organización?

En 2023, estamos impulsando especialmente nuestro desarrollo Internacional en el que cada vez tenemos un mayor reconocimiento. Por otro lado, hemos apostado por el crecimiento de las áreas de Laboral e Inmobiliario con la incorporación de dos nuevos socios. Asimismo, prevemos que va a ser un buen año para las áreas de Mercantil y Competencia, muy afianzadas en el mercado. Creemos que Procesal continuará su buena trayectoria y el nuevo socio responsable de Administrativo consolidará un área con un prestigio reconocido desde hace años los principales directorios jurídicos.

El acuerdo de estas medidas se refleja ya en este primer trimestre cuyos resultados han sido significativamente mejores que los del primer trimestre de 2022, y ello pese al contexto general de inestabilidad económica en el que nos encontramos.



Francisco Palá, socio director de Ramón y Cajal Abogados

Por tanto, estamos muy satisfechos con la nueva estrategia adoptada. Tenemos puesto el foco en hacer el despacho cada vez más eficiente desde el punto de vista del beneficio y estas medidas están ayudando.

Nuestra apuesta por el talento sigue siendo un eje de nuestra política corporativa. Estamos orgullosos de apostar por el desarrollo del talento de nuestros equipos y, al mismo tiempo, buscar nuevas incorporaciones a través de un crecimiento orgánico, lo que nos permite la consolidación de los equipos. Esto supone un valor añadido en el servicio que nuestros clientes valoran como elemento diferencial.



**“Los resultados del primer trimestre han sido significativamente mejores que que en 2022 pese al contexto de inestabilidad económica actual”**



**“El resultado debe valorarse partiendo del crecimiento que experimentamos en 2021, por encima de lo esperado”**

PUESTO #25

# DLA Piper

**En el último ejercicio cerrado, DLA Piper consigue aumentar su cifra de negocio. En concreto, el bufete que encabeza Jesús Zapata cerró 2022 con unos ingresos de 28,58 millones de euros, un 0,33% más que en el año anterior**

**¿Cómo valora los resultados del último ejercicio de DLA Piper en España? ¿cuáles diría que han sido los elementos más relevantes que los explican?**

Teniendo en cuenta que nuestros resultados se refieren al cierre contable británico (abril 2022), se trata de cifras muy positivas, ya que suponen un aumento, aunque discreto, respecto a las del ejercicio anterior, un periodo en el que se ha superado la peor parte de la inestabilidad de la pandemia. En nuestro caso, además, también se han empezado a ver los resultados de algunos cambios en la estructura societaria de la firma y en la planificación estratégica llevada a cabo los últimos tiempos.

Seguimos inmersos en un proceso de transformación hacia un modelo de servicios de mayor valor añadido, especialmente importante en la situación actual de inflación y alza de salarios en el sector legal, que afectan a la rentabilidad de los despachos. La captación de asuntos más sofisticados e internacionales, junto con el refuerzo de la digitalización y la apuesta decidida por el talento y las mejores condiciones para nuestros equipos —que para DLA Piper es siempre un objetivo prioritario— nos está permitiendo ser cada vez más eficientes y competitivos en el mercado.

**De cara a 2023, ¿qué objetivos se ha marcado DLA Piper en nuestro país?**

Este ejercicio se presenta con grandes retos: la alta inflación que afecta a los precios, la subida de tipos de interés en EEUU y Europa, la guerra en Ucrania y, por último, que sea año electoral en nuestro país. Estamos ante un escenario lleno de incertidumbre que



Facturación en España (en millones)	28,58
Incremento	+ 0,32%
Plantilla en España	126
Abogados (incluyendo socios)	85
Socios	17





Jesús Zapata, socio director de DLA Piper

el sector legal hemos demostrado estar muy preparados para hacer frente a tiempos convulsos. Para ello, es imprescindible seguir avanzando en la inversión y mejora de la tecnología que nos facilite el día a día y en la apuesta por el talento para dar a nuestros clientes el mejor servicio.

En DLA Piper seguiremos apostando para ganar en competitividad y adaptarnos a un mercado cada vez más exigente y cambiante. Este año, además, lo afrontamos desde nuestro recién estrenado cambio de sede, en línea con el compromiso de la firma con los valores ESG y la sostenibilidad, fundamentales también para seguir creciendo y mantenernos como una de las principales firmas de la abogacía de los negocios en España.

Para este 2023 prevemos cierto descenso en las operaciones de M&A, permaneciendo, no obstante, gran actividad en los sectores de energías renovables, infraestructuras e inmobiliario, fundamentalmente. También esperamos mucho trabajo de reestructuración y refinanciación empresarial, así como en concursal, litigios y arbitrajes. Por último, las áreas de laboral y fiscal también serán protagonistas como resultado de las numerosas novedades normativas de los últimos tiempos.



**“Es imprescindible seguir avanzando en la inversión y mejora de la tecnología, así como en la apuesta por el mejor talento”**



**“Para este 2023 prevemos cierto descenso en las operaciones de M&A y una gran actividad en los sectores de energías renovables, infraestructuras e inmobiliario”**

# **El Confidencial**