

'TOP 25' EL CONFIDENCIAL

# Informe de Facturación de Despachos 2025

**El Confidencial**

# Índice

---

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

---

---

## **Autores**

**Redacción** Álvaro Zarzalejos y Alejandro Galisteo

**Diseño** El Confidencial Diseño

**El quinto *Informe de Facturación de Despachos* elaborado por El Confidencial ratifica su apuesta por aportar valor a un sector clave para la economía. Los resultados de las firmas evidencian una mejora de la actividad generalizada, con un crecimiento conjunto de doble dígito.**

El Confidencial publica la quinta edición del Informe de Facturación de Despachos, el mejor análisis de los grandes despachos de la abogacía de los negocios en España. El documento radiografía un año más las cifras de un sector clave para la economía española y las conclusiones confirman la fortaleza de las grandes firmas que, en su conjunto, han crecido a doble dígito y han reforzado sus equipos de forma significativa. Todo ello a las puertas de un ejercicio de gran incertidumbre marcado por las tensiones geopolíticas, económicas y tecnológicas que afrontan las empresas en todo el mundo, fundamentalmente derivadas de las políticas del nuevo Gobierno norteamericano. Un año más, agradecemos a los bufetes el ejercicio de transparencia necesario para poder elaborar este informe, no siempre fácil. Estamos convencidos de que la información veraz y de calidad, lejos de perjudicar, fortalece a la abogacía. Esperamos que este nuevo informe os resulte de interés.

## El Confidencial



Director de El Confidencial

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

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



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

# Resumen ejecutivo

La abogacía de los negocios pisa el acelerador. El top 25 de los bufetes logró el año pasado un crecimiento conjunto de doble dígito -frente al 8% registrado en 2023- en un ejercicio en el que todas las firmas, excepto una, se anotan una mejora de su facturación. Esa mejora de los ingresos también se ha notado en las plantillas, que suman un aumento agregado de alrededor del 9%.

Un año más, el podio se mantiene invariable con Garrigues, Cuatrecasas y Uría Menéndez como los tres principales despachos de abogados del país, aunque la foto podría cambiar próximamente. La división legal de PwC ya pisa los talones a los tres grandes y evidencia el pujante negocio legal de las Big Four, consolidado desde años en la parte alta de la clasificación con permiso de Pérez-Llorca, que amenaza con desmontarlo tras un nuevo año con un importante crecimiento.

El 'Magic Circle' defiende sus posiciones en la clasificación, con Linklaters como nuevo líder de este pelotón, y A&O Shearman debuta con su nueva marca con un acelerón de casi el 20%. El crecimiento más fuerte del ejercicio es el de Andersen, que supera los 70 millones de ventas globales tras crecer un 40%.

El único retroceso lo registra Hogan Lovells, aunque muy leve tras ceder apenas un 2,5% de sus ventas.

Herbert Smith Freehills, por su parte, se despide de su último año en solitario antes de culminar su fusión con Kramer Levin, cuyo impacto se verá en los próximos años. También será interesante seguir de cerca los resultados de Auren, que ha dado entrada al fondo de capital privado Waterland, y a Sagardoy, que también ha llegado a un acuerdo con el fondo suizo Ufenau. La entrada de inversores privados en el capital de las firmas de servicios profesionales ha pasado de ser algo inexistente en España a una práctica que en el sector creen que será relativamente habitual en el futuro.

En comparación con el año pasado, el top 25 de firmas se mantiene invariable en cuanto a sus miembros, pero se registran cambios en 16 posiciones. Tras estos resultados, las firmas se embarcan en un año marcado por una gran incertidumbre geopolítica, económica y regulatoria marcada, fundamentalmente, por las políticas del nuevo Gobierno norteamericano encabezado por Donald Trump y la respuesta que dé la Unión Europea.

# Ingresos por bufete en España

El año pasado ha sido un buen ejercicio para los despachos de abogados. En conjunto, las firmas se han anotado un crecimiento del 12% y ya suman una facturación agregada que apunta a los 3.000 millones de euros. Garrigues, Cuatrecasas y Uría repiten con las medallas de oro, plata y bronce, seguidos muy de cerca por el pelotón de las Big Four, cuyas divisiones legales acreditan su pujanza y están consolidadas en la parte alta de la clasificación. Para leer los resultados, hay que tener en cuenta que el crecimiento de Deloitte (+35,64%)

se explica por la integración de la línea de Business Process Solutions (BPS) y en el caso de PwC, la firma incluye el asesoramiento fiscal y legal que hace en el exterior en empresas españolas que gestionan los equipos españoles. Por debajo del top 10, Linklaters logra adelantar a Clifford Chance y A&O Shearman resiste el tirón de Andersen, que se ha catapultado en la tabla tras crecer un 40%. En total, 13 firmas se anotan un crecimiento de doble dígito y hay cambios en 16 posiciones, pero los integrantes del 'ranking' no varían.

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

	DESPACHO	2024	2023	VARIACIÓN	PORCENTAJE	EVOLUCIÓN
1	Garrigues	419,19	396,73	22,46	5,66%	=
2	Cuatrecasas	343,5	309,7	33,8	10,91%	=
3	Uría Menéndez	230,96	230,1	0,86	0,37%	=
4	PwC Tax & Legal	229,9	200,6	29,3	14,61%	=
5	Deloitte Legal	214,8	158,36	56,44	35,64%	↑ 1
6	EY Abogados	213,8	196,4	17,4	8,86%	↓ 1
7	KPMG Abogados	142,08	123,36	18,72	15,17%	↑ 1
8	Pérez-Llorca	133,6	124	9,6	7,74%	↓ 1
9	Baker McKenzie	115	99,55	15,45	15,52%	=
10	Gómez-Acebo & Pombo	88,57	83,85	4,72	5,63%	=
11	Linklaters	85,45	73,97	11,48	15,52%	↑ 1
12	Clifford Chance*	78,69	75,83	2,86	3,77%	↓ 1
13	A&O Shearman**	73	62	11	17,74%	=
14	Andersen	65,8	47,32	18,48	39,10%	↑ 3
15	Hogan Lovells	58,91	60,42	-1,51	-2,50%	↓ 1
16	BDO Abogados	55,43	49,14	6,29	12,80%	↓ 1
17	CMS Albiñana	50,03	48,78	1,25	2,56%	↓ 1
18	RCD***	47,54	44,15	3,39	7,68%	=
19	RocaJunyent	46,73	37,86	8,87	23,43%	↑ 1
20	Barrilero y Asociados	44,16	36	8,16	22,67%	↑ 1
21	Herbert Smith	43,37	42,5	0,87	2,05%	↓ 2
22	Auren Legal	37,57	33,21	4,36	13,12%	↑ 3
23	DLA Piper*	37,56	33,56	4	11,92%	=
24	Broseta	36,12	34,5	1,62	4,70%	↓ 2
25	Sagardoy Abogados	34,3	33,3	1	3,00%	↓ 1
<b>Total top 25</b>		<b>2.860,26</b>	<b>2.635,19</b>	<b>292,38</b>	<b>11,91%</b>	

\* Dato correspondiente al ejercicio 2023-2024, 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 2024

\*\*\* Estimación de sus ingresos de 1 de enero a 31 de diciembre de 2024, aunque contablemente sigue el ejercicio fiscal inglés

# Facturación global de las firmas nacionales

La facturación global de las firmas incluidas en el top 25 de El Confidencial ponen de relieve el tirón que tienen el extranjero algunas de las grandes marcas españolas, que en su conjunto se anotan un crecimiento de casi el 13% en su actividad internacional. El ejercicio ha sido especialmente meritorio para Cuatrecasas, que vuelve a anotarse un crecimiento de doble dígito en el exterior (+12,21%), y para Pérez-Llorca, que confirma el acierto de su estrategia internacional, que ya da sus frutos con un

fuerte crecimiento (+33,23%) tras entrar en Portugal y, más recientemente, en México. Otras dos firmas que se anotan un año más crecimientos significativos son RocaJunyent y Barrilero, ambos por encima del 20%. De cara al año que viene será relevante ver el impacto de la integración del mexicano Sánchez Devanny en Garrigues, así como la consolidación de la estrategia de Pérez-Llorca y la capacidad de Cuatrecasas de volver a registrar un crecimiento de doble dígito en el exterior.

## Facturación global de los bufetes españoles del top 25

	DESPACHO	2024	2023	Variación	Porcentaje	Evolución
1	Garrigues	481,85	454,27	27,58	6,07%	=
2	Cuatrecasas	436,12	388,66	47,46	12,21%	=
3	Uría Menéndez	295,48	290,74	4,74	1,63%	=
4	Pérez-Llorca	165,2	124	41,2	33,23%	=
5	Gómez-Acebo & Pombo	100,1	92,86	7,24	7,80%	=
6	Auren Legal	88,85	85,7	3,15	3,68%	=
7	RocaJunyent	46,7	37,86	8,84	23,35%	=
8	Barrilero Abogados	44,16	36,07	8,09	22,43%	=
9	Broseta	38,2	36	2,2	6,11%	=
<b>Total</b>		<b>1.696,66</b>	<b>1.546,16</b>	<b>150,5</b>	<b>12,94%</b>	

# Evolución de las plantillas

El aumento de las plantillas de los despachos y del número de abogados ha crecido de una manera similar, un 9,54% y un 9,28%, respectivamente. Los números muestran una mejora relevante respecto al crecimiento medio de casi el 7% del año pasado, pero este año hay que tener en cuenta que la integración de BPS en Deloitte Legal le ha llevado a aumentar más de un 100% sus profesionales. Quitando ese elemento extraordinario de este ejercicio, los despachos que más han aumentado su plantilla han sido KPMG Abogados (+15,41%) y Andersen (+12,41%) y los ajustes más relevante han sido los de Baker McKenzie (-5,70%) y Linklaters (-2,73%).

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

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

DESPACHO	PLANTILLA				PROFESIONALES			
	2024	2023	Variación	Porcentaje	2024	2023	Variación	Porcentaje
Garrigues	1.813	1.767	46	2,60%	1.246	1202	44	3,66%
Cuatrecasas	1.374	1361	13	0,95%	884	904	-20	-2,21%
Uría Menéndez	926	941	-15	-1,59%	568	584	-16	-2,74%
PwC Tax & Legal	1.138	1127	11	0,98%	1.054	1051	3	0,29%
Deloitte Legal	2.236	845	1.391	164,73%	2.121	763	1.358	177,98%
EY Abogados	1.209	1,189	20	1,68%	1.209	1189	20	1,68%
KPMG Abogados	996	863	133	15,41%	931	803	128	15,94%
Pérez-Llorca	514	508	6	1,18%	350	348	2	0,57%
Baker McKenzie	331	351	-20	-5,70%	214	232	-18	-7,76%
Gómez-Acebo & Pombo	416	409	7	1,71%	296	290	6	2,07%
Linklaters	214	220	-6	-2,73%	145	153	-8	-5,23%
Clifford Chance	232	231	1	0,43%	152	153	-1	-0,65%
A&O Shearman	200	182	18	9,89%	115	113	2	1,77%
Andersen	453	403	50	12,41%	356	316	40	12,66%
Hogan Lovells	186	190	-4	-2,11%	116	120	-4	-3,33%
BDO Abogados	664	618	46	7,44%	388	365	23	6,30%
CMS Albiñana	210	196	14	7,14%	141	134	7	5,22%
RCD	465	433	32	7,39%	327	303	24	7,92%
RocaJunyent	357	339	18	5,31%	292	269	23	8,55%
Barrilero y Asociados	181	176	5	2,84%	154	146	8	5,48%
Herbert Smith	132	130	2	1,54%	78	80	-2	-2,50%
Auren Legal	366	358	8	2,23%	328	312	16	5,13%
DLA Piper	146	140	6	4,29%	100	97	3	3,09%
Broseta	242	241	1	0,42%	195	199	-4	-2,01%
Sagardoy Abogados	124	124	0	0	92	92	0	0,00%
<b>Total</b>	<b>15.125</b>	<b>12.154</b>	<b>1.783</b>	<b>9,54%</b>	<b>11.852</b>	<b>10.218</b>	<b>1.624</b>	<b>9,28%</b>

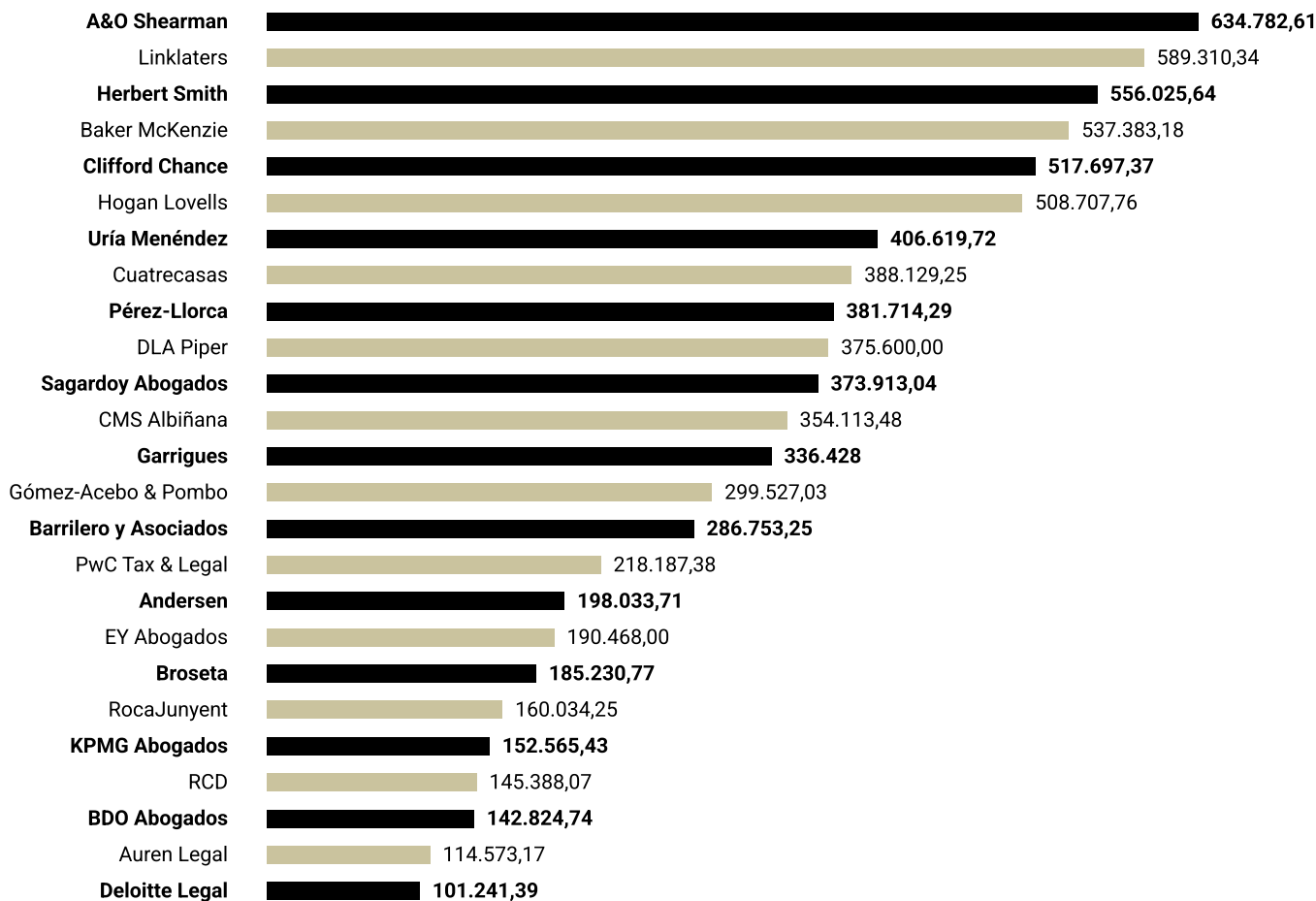
# Comparativa facturación—profesionales

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. Los datos dejan entrever si las firmas han logrado aumentar su rentabilidad y productividad sin necesidad de incorporar a sus estructuras a nuevos profesionales que realizan trabajo facturable a sus clientes. La comparativa del ejercicio pasado no arroja diferencias significativas con la del año 2023. En total, 20 firmas aumentaron su facturación por encima de lo que lo hizo su plantilla frente a los 18 despachos de la anterior edición del informe.

## Variación de la facturación - variación de los profesionales

DESPACHO	% facturación	% profesionales
Garrigues	5,66%	3,66%
Cuatrecasas	10,91%	-2,21%
Uría Menéndez	0,37%	-2,74%
PwC Tax & Legal	14,61%	0,29%
Deloitte Legal	35,64%	177,98%
EY Abogados	8,86%	1,68%
KPMG Abogados	15,17%	15,94%
Pérez-Llorca	7,74%	0,57%
Baker McKenzie	15,52%	-7,76%
Gómez-Acebo & Pombo	5,63%	2,07%
Linklaters	15,52%	-5,23%
Clifford Chance	3,77%	-0,65%
A&O Shearman	17,70%	1,77%
Andersen	39,10%	12,66%
Hogan Lovells	-2,5%	-3,33%
BDO Abogados	12,8%	6,30%
CMS Albiñana	2,56%	5,22%
RCD	7,68%	7,92%
RocaJunyent	23,43%	8,55%
Barrilero y Asociados	22,6%	5,48%
Herbert Smith	2,05%	-2,50%
Auren Legal	13,12%	5,13%
DLA Piper	11,92%	3,09%
Broseta	4,7%	-2,01%
Sagardoy Abogados	3%	0,00%

## Ranking de facturación por profesional (en euros)



# Ingresos por profesional

La facturación por profesional —ingresos globales divididos por el número de socios, asociados o todo aquel que haga trabajo facturable a cliente— es un indicador clave para los despachos de abogados y, un año más, se confirma el dominio de las firmas internacionales en la parte alta de la clasificación. La firma más rentable del mercado es, un ejercicio más, A&O Shearman con 634.782 euros por profesional. Muy reseñable es la escalada de Linklaters, que escala desde la quinta a la segunda plaza con 589.310 euros. Cierra el podio Herbert Smith con 556.025 euros. La cuarta plaza es para Baker Mckenzie, con 537.383 euros, seguido de

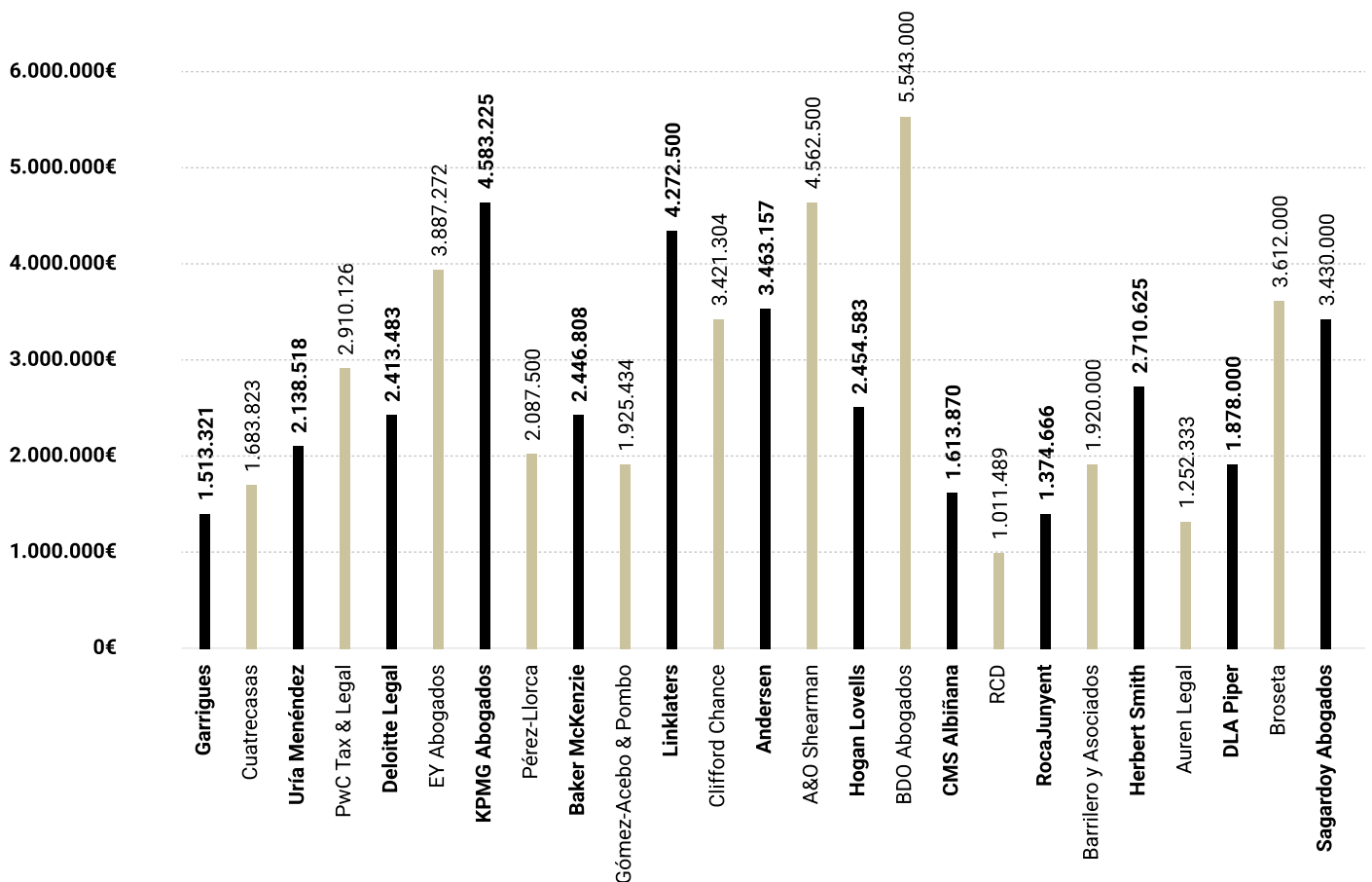
Clifford Chance, con 517.697 euros, y Hogan Lovells, que se anota 508.707 euros. Uría Menéndez de nuevo repite un año más como la firma nacional más rentable, con un total de 406.619 euros de ingresos por profesional en la séptima plaza. El octavo lugar es para Cuatrecasas, con 388.129 euros, y el 'top ten' lo cierran Pérez-Llorca y DLA Piper, con 381.714 euros y 375.600 euros. A la hora de leer esta clasificación hay que tener en cuenta que el parámetro de ingresos por profesional beneficia a aquellas firmas más transaccionales en detrimento de aquellas que ofrecen todo tipo de asesoramiento, de ahí que las nacionales tiendan a ocupar lugares inferiores.

# Facturación por socio

El análisis de la facturación por socio obliga a distinguir entre aquellos despachos que tienen un modelo de 'partnership' puro -donde todos o prácticamente todos los socios son de cuota- y aquellos que combinan socios de 'equity' con socios profesionales. Entre las firmas con modelos puros, A&O Shearman lidera con 4.562.500 euros de ingresos por socio, seguido de Linklaters, que registra 4.272.500 euros por socio, y Clifford Chance, con 3.421.304 euros de ventas por socio.

## 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	969	277	3,49
Cuatrecasas	680	204	3,33
Uría Menéndez	460	108	4,25
PwC Tax & Legal	975	79	12,34
Deloitte Legal	2032	89	22,83
EY Abogados	1.023	99	10,33 (18,6)
KPMG Abogados	865	66	13,10 (27,90)
Pérez-Llorca	278	72	3,86 (4,34)
Baker McKenzie	167	47	3,55
Gómez-Acebo & Pombo	240	56	4,28 (5,21)
Linklaters	125	20	6,25
Clifford Chance	129	23	5,6
Andersen	278	78	3,56 (14,63)
A&O Shearman	99	16	6,18
Hogan Lovells	92	24	3,83
BDO Abogados	369	19	19,42 (36,9)
CMS Albiñana	110	31	3,54
RCD	280	47	5,95
RocaJunyent	211	81	2,60 (6,20)
Barrilero y Asociados	131	23	5,69
Herbert Smith	62	16	3,87
Auren Legal	290	38	7,63 (9,66)
DLA Piper	80	20	4
Broseta	160	35	4,57 (16)
Sagardoy Abogados	69	23	3 (6,9)

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

Despacho	Personal soporte	Ratio abog./soporte	Facturación/soporte
Garrigues	567	2,2	739.312€
Cuatrecasas	490	1,8	701.020€
Uría Menéndez	358	1,6	645.140€
PwC Tax & Legal	84	12,5	2.736.904€
Deloitte Legal	115	18,4	1.867.826€
EY Abogados	87	12,9	2.457.471
KPMG Abogados	65	14,3	2.185.846
Pérez-Llorca	164	2,1	814.634€
Baker McKenzie	117	1,8	982.905€
Gómez-Acebo & Pombo	120	2,5	738.083€
Linklaters	69	2,1	1.238.405€
Clifford Chance	80	1,9	983.720€
Andersen	97	3,7	678.350€
A&O Shearman	85	1,3	858.823€
Hogan Lovells	70	1,7	841.571€
BDO Abogados	276	1,4	200.833
CMS Albiñana	69	2	725.072€
RCD	138	2,4	344.492€
RocaJunyent	65	4,5	719.056€
Barrilero y Asociados	27	5,7	1.625.555
Herbert Smith	54	1,4	803.148€
Auren Legal	38	8,6	988.684€
DLA Piper	46	2,2	816.521€
Broseta	47	4,1	768.510€
Sagardoy Abogados	32	2,9	1.071.875€

# Ratio abogado / personal de soporte

La ratio de abogados por cada persona de soporte evalúa la medida en la que las firmas 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, ocho de los 25 bufetes que conforman el *ranking* cuentan con una proporción de menos de dos abogados por cada profesional de soporte, y en nueve de ellas la cifra se sitúa entre los dos y cuatro letrados por cada persona de apoyo. Esta

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

PUESTO #1

# Garrigues

**El despacho que encabeza Fernando Vives defiende su primera posición en la clasificación tras crecer un 5,6% en España y un 6% a nivel global que le lleva a acercarse a la barrera de los 500 millones de euros de facturación total. El negocio internacional ya representa el 13% del total de ingresos**

**Garrigues apunta a los 500 millones de facturación global tras aumentar un 6,1% la facturación. Se trata de su undécimo ejercicio consecutivo de crecimiento. ¿Cómo valora estos resultados?**

Sin duda, es un dato positivo que consolida nuestra posición como primer despacho de la UE y refleja que tenemos muchos clientes que confían en nosotros y que en Garrigues trabajamos muchos profesionales que tratamos de hacerlo lo mejor posible cada día. Ahora bien, el dato en sí mismo significa relativamente poco. Lo importante es que llevamos 11 años consecutivos creciendo, que nuestros ingresos han aumentado 150 millones en ese periodo y que, además, ese crecimiento ha sido rentable. Para mí el indicador numérico más relevante es el de la facturación por profesional, aunque debe ser interpretado de forma adecuada: no es lo mismo la cifra de una firma centrada en Madrid que la de un despacho que, como el nuestro, presta servicios en 18 ciudades de España y 12 países. En nuestro caso, en los últimos 15 años, la facturación por profesional ha tenido un incremento medio de más del 6% anual, lo que quiere decir que nuestro negocio es hoy mucho más rentable y sofisticado y que contamos con profesionales más experimentados.

## GARRIGUES

Facturación en España (en millones)	419,19
Incremento	+ 5,66%
Plantilla en España	1.813
Abogados (incluyendo socios)	1.246
Socios	277



Fernando Vives, presidente ejecutivo de Garrigues

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Un despacho de abogados pone el marcador a cero cada 31 de diciembre. Y el reto es tanto lograr que nuestros clientes sigan confiando en nosotros como atraer a nuevos. En 2025, tenemos el desafío añadido de la integración del despacho mexicano Sánchez Devanny, que supondrá un impulso importante para nuestro negocio en Latinoamérica y contribuirá a que superemos con creces los 500 millones de euros de ingresos. En otro orden de cosas, también supone un reto trasladar a las 700 personas de Garrigues que trabajamos en Madrid a la nueva sede corporativa en las Torres de Colón. Estamos seguros de que tanto nuestros clientes como nuestro equipo ganarán con el cambio a un edificio que no solo es icónico, sino también acogedor, moderno, flexible y sostenible.



**La integración del despacho mexicano Sánchez Devanny supondrá un impulso importante para el negocio en Latinoamérica**



**La facturación por profesional ha crecido de media más de un 6% anual en los últimos quince años. Nuestro negocio es hoy mucho más rentable**

PUESTO #2

# Cuatrecasas

**Cuatrecasas pone el lazo a un año de crecimiento a doble dígito con la formalización del relevo generacional de la firma: Javier Fontcuberta afronta 2025 como consejero delegado y Luis Pérez de Ayala será el nuevo presidente no ejecutivo a partir de 2026, cuando Rafael Fontana se jubile**

**Cuatrecasas ha superado la barrera de los 400 millones de euros con un especial foco en Latinoamérica. ¿Cómo valora estos resultados?**

Este crecimiento —el mayor en los últimos cinco años— confirma el sólido momento que atraviesa la firma. La expansión en Latinoamérica ha sido clave, junto con el crecimiento en España y Portugal, así como el refuerzo en áreas estratégicas como arbitraje internacional, inmobiliario, private equity, infraestructura y energía. Todo ello responde a un plan estratégico bien definido, con el cliente en el centro, y un fuerte compromiso con el talento, la innovación y el conocimiento. Este éxito es fruto del trabajo y la dedicación de nuestro equipo humano. La satisfacción y fidelización de los clientes han mejorado gracias a la excelencia de nuestro servicio y a un nuevo modelo de trabajo estructurado por grupos verticales de especialidad, sin fronteras geográficas y alineado con sectores estratégicos.

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

De mantener la tendencia actual, prevemos superar la barrera de los 500 millones de euros de ingresos en menos de tres años, pero eso no es lo importante; nuestros objetivos son: ser la firma de abogados de preferencia para hacer negocios en todos los territorios en los que operamos, seguir prestando un servicio de excelencia para todos nuestros clientes y alcanzar mayores cuotas de rentabilidad. Para ello, continuaremos apostando por la innovación y la optimización de procesos que permitan ofrecer soluciones más ágiles y especializadas, así como seguir presentes en las operaciones de mayor valor.



Facturación en España (en millones)	343,50
Incremento	+ 10,91%
Plantilla en España	1.374
Abogados (incluyendo socios)	884
Socios	204



Javier Fontcuberta, consejero delegado de Cuatrecasas.

La implementación del modelo de grupos verticales seguirá avanzando en Portugal y Latinoamérica, y fortaleceremos el talento con un plan de carrera más flexible y transparente. Asimismo, continuaremos impulsando la IA Generativa y otras tecnologías innovadoras que permitan generar mayor valor añadido al servicio y reforzar nuestra posición de liderazgo en el mercado legal.

Entre los principales retos que afrontaremos, destaca la necesidad de adaptarse a la rápida evolución del mercado y a los cambios geopolíticos y económicos que afectan a nuestros clientes, con la mirada puesta claramente a lo que está sucediendo en los Estados Unidos. Por otro lado, el despliegue del modelo de grupos verticales en nuevas jurisdicciones supone un desafío organizacional, y la atracción y retención del mejor talento sigue siendo una prioridad estratégica para garantizar la excelencia de nuestros servicios en un entorno cada vez más competitivo.



**Prevedemos superar los 500 millones de euros de facturación en menos de tres años. Queremos ser la firma preferente en todos los territorios donde operamos**



**La implementación del modelo de grupos verticales seguirá avanzando en Portugal y Latinoamérica, y fortaleceremos el talento con un plan de carrera más flexible y transparente**

PUESTO #3

# Uría Menéndez

**La firma que lidera Salvador Sánchez-Terán registra un ejercicio de crecimiento sostenido y repartido entre todas sus áreas de práctica tras alcanzar 230,96 millones en España**

**Uría Menéndez ha terminado el año con una facturación global de casi 300 millones de euros. ¿Cómo valora estos resultados?**

Los resultados de 2024, en línea con los de los últimos ejercicios, han sido muy positivos, a pesar de que el inicio del año fue relativamente tranquilo, especialmente en el ámbito de las operaciones corporativas. Hemos vuelto a marcar un récord de facturación, y lo hemos hecho como más nos gusta: con un crecimiento homogéneo entre grupos de práctica –Mercantil, Procesal, Fiscal y Laboral– y entre oficinas.

Hemos asesorado en las principales operaciones del mercado (hemos estado presentes en todas las opas del año, salvo en una), y también hemos sido muy activos en pleitos singulares y en asesoramientos complejos en fiscal y laboral.

Nos hemos mantenido centrados en el tipo de trabajo que mejor nos define: sofisticado, complejo y de alto valor añadido. Es el que buscan nuestros clientes y el que justifica que sigan confiando en nosotros.

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Tenemos objetivos ambiciosos en distintos ámbitos, y todos ellos son igual de importantes. Si queremos mantener nuestro crecimiento, debemos seguir estando presentes en los asuntos más relevantes y complejos del mercado: aquellos que exigen equipos multidisciplinares, capacidad internacional y un altísimo nivel de calidad jurídica. Lograrlo es imposible sin contar con el mejor talento, tanto de abogados como de profesionales de otras áreas.

URÍA  
MENÉNDEZ

Facturación en España (en millones)	230,96
Incremento	+ 0,86%
Plantilla en España	926
Abogados (incluyendo socios)	568
Socios	108



Salvador Sánchez-Terán, socio director de Uría Menéndez

Seguir incorporando el mejor talento joven que sale de la universidad —y que se forma y crece con nosotros— es fundamental para el funcionamiento de nuestro modelo. De ahí surgen nuestros futuros socios y socias, como ha ocurrido este año, en el que siete abogados de cantera han alcanzado la sociatura.

2025 va a ser, de nuevo, un año clave en materia de innovación y tecnología. Seguimos invirtiendo muchos recursos —humanos y económicos— porque creemos firmemente que la tecnología y la innovación no solo nos harán más eficientes, sino que también nos permitirán ofrecer un servicio más completo a los clientes. Ya hemos desplegado herramientas de inteligencia artificial entre todos nuestros profesionales —abogados y no abogados— a través de Harvey, Legora y ChatGPT, y ya hemos puesto en marcha un completo plan de formación para toda la firma.

Por último —y no menos importante—, no vamos a descuidar nuestro rol institucional. En 2024 hemos publicado el primer Informe del Observatorio de Derechos Humanos, elaborado por 50 voluntarios de la firma. Vamos a seguir impulsando el trabajo pro bono a través de nuestra Fundación, así como nuestros programas de voluntariado, en los que ya participan más de 500 profesionales. Sabemos que este es el camino para formar profesionales verdaderamente completos.



**2025 va a ser un año clave en materia de innovación y tecnología. No solo es algo que nos haga más eficientes, también nos permite ofrecer un servicio más completo**



**Estamos centrados en el tipo de trabajo que mejor nos define y el que buscan nuestros clientes: sofisticado, complejo y de alto valor añadido**

PUESTO #4

# PwC Tax & Legal

**La división legal de PwC que dirige Joaquín Latorre saca músculo tras registrar un fuerte crecimiento y prevé un crecimiento de doble dígito hasta 2028, en línea con los objetivos de su nuevo plan estratégico**

**PwC Tax & Legal se acerca al podio de facturación de asesores legales tras crecer casi un 15% en el último ejercicio. ¿Cómo valora estos resultados?**

Hemos tenido un año muy satisfactorio, donde hemos sabido combinar en nuestro crecimiento las áreas de asesoramiento más representativas del despacho, con las necesidades de las empresas en un entorno dinámico y muy exigente, y con la apuesta por la tecnología y por la transformación efectiva de las funciones jurídicas y fiscales de las compañías. La evolución de los ingresos se ha sustentado en la buena marcha de todas las prácticas, con especial énfasis en nuestros servicios de Fiscal, tanto en temas domésticos como internacionales, Mercantil, Regulatorio, Laboral y nuestros servicios encuadrados dentro de NewLaw; y con un gran dinamismo de nuestros clientes en sectores como los de energía, industrial o capital riesgo, entre otros.

Hemos lanzado, además, nuestro plan estratégico hasta 2028, que contempla un crecimiento en el entorno de los dos dígitos en ese periodo, gracias a nuestra focalización en el desarrollo de servicios de alto valor añadido. Para ello, tenemos previsto seguir invirtiendo en talento y en tecnología, y apostando por las alianzas estratégicas y el desarrollo de nuevos negocios.

También me gustaría destacar la relevancia de los trabajos en los que hemos participado, que son un reflejo de nuestra visión que combina lo mejor del asesoramiento tradicional, e incorpora la innovación, la multidisciplinariedad, la especialización, el alcance internacional y las últimas tecnologías.

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Nuestros objetivos, como he citado previamente, pasan por seguir con un crecimiento de los ingresos sostenido en el tiempo, y profundizar en la transformación de nuestros servicios y en el diseño de soluciones hasta



Facturación en España (en millones)	229,90
Incremento	+ 14,61%
Plantilla en España	1.138
Abogados (incluyendo socios)	1.054
Socios	79



Joaquín Latorre, socio responsable de PwC Tax & Legal

ahora impensables para nuestros clientes, con la incorporación de la tecnología, en general, y de la IA generativa, en particular.

En cuanto a los retos que afrontamos, el primero de ellos es el de ser capaces de ayudar a nuestros clientes a gestionar sus negocios en el incierto entorno internacional, marcado por las tensiones geopolíticas y económicas, a las que se une la imprevisibilidad de la nueva Administración norteamericana y las medidas relacionadas con la guerra comercial. Nuestro carácter internacional nos sitúa en una posición de privilegio en el mercado para entender el entorno y ayudar a las empresas a mitigar los efectos del cambio de escenario en el comercio y en las relaciones económicas internacionales.

El segundo desafío está relacionado con el primero: prestar un asesoramiento efectivo en un entorno de constantes cambios legislativos y de creciente inseguridad jurídica, especialmente, en el ámbito fiscal y tributario. Y el tercero pasa por seguir atrayendo y reteniendo el talento más cualificado. Capacitar en materia tecnológica a los profesionales que ya trabajan con nosotros, y seguir incorporando los mejores perfiles y perfiles nuevos que nos ayudan a ser distintos y a prestar unos servicios diferenciales. Para ello, es importante que seamos sensibles a las expectativas de las nuevas generaciones y les ofrezcamos un plan de carrera retador y atractivo.



**Tenemos que ser capaces de ayudar a nuestros clientes a gestionar sus negocios en el incierto entorno internacional, marcado por tensiones geopolíticas y económicas**



**Queremos profundizar en el diseño de soluciones hasta ahora impensables para nuestros clientes con la incorporación de la tecnología, en general, y de la inteligencia artificial generativa, en particular**

PUESTO #5

# Deloitte Legal

La firma que capitanea Enrique Gutiérrez se anota un fuerte crecimiento del 35% tras integrar en su área legal la línea de Business Process Solutions (BPS) y alcanzar los 214,8 millones de euros

Deloitte Legal ha experimentado un importante crecimiento de la facturación en el último año impulsado en parte por la integración de Business Process Solutions (BPS). ¿Cómo valora estos resultados?

Estamos muy satisfechos con los resultados obtenidos en 2024. Este crecimiento significativo de la facturación demuestra nuestro compromiso con los objetivos que hemos establecido a corto y medio plazo. La integración de Business Process Solutions ha sido un factor clave en este éxito, proporcionándonos un impulso adicional en nuestras capacidades operativas y tecnológicas. 2024 fue un año de grandes cambios para nuestra firma, especialmente con la implementación de una nueva estructura, que ha ampliado nuestras oportunidades y nos ha permitido ofrecer un servicio aún más completo y efectivo a nuestros clientes. Valoramos estos resultados como un indicativo claro de que estamos avanzando en la dirección correcta y estamos muy ilusionados con las oportunidades que esta nueva etapa nos presenta. La sinergia creada con BPS no solo ha fortalecido nuestras capacidades internas, sino que también apoya nuestra estrategia para seguir creciendo y ofreciendo soluciones de vanguardia en el sector legal.

¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?

Nuestro objetivo es consolidarnos como un equipo líder y diferencial en el mercado, desarrollando el mejor talento, ofreciendo oportunidades únicas de crecimiento profesional y fomentando una cultura colaborativa que integre diferentes áreas de expertise para ofrecer soluciones innovadoras a nuestros clientes.

**Deloitte.**  
Legal

Facturación en España (en millones)	214,8
Incremento	+ 35,64%
Plantilla en España	2.236
Abogados (incluyendo socios)	2.121
Socios	89



Enrique Gutiérrez, socio responsable de Deloitte Legal

Los clientes están enfrentando desafíos muy complejos debido al acelerado cambio en todos los sectores económicos y desde Deloitte Legal buscamos ofrecer un asesoramiento de alto valor que incorpore aspectos jurídicos y fiscales, junto con las capacidades financieras, tecnológicas y de consultoría estratégica de una firma global como Deloitte. Consideramos que este enfoque integral, respaldado por un profundo conocimiento sectorial y de los grandes retos corporativos como son el impacto de la IA, el ámbito ESG o las operaciones corporativas, y sumado a nuestra presencia internacional y regional, es lo que nos distingue de la competencia.

Al mismo tiempo, reconocemos que nuestros profesionales son el motor de esta firma, y estamos comprometidos a ofrecerles una carrera ambiciosa. Para ello estamos implementando una estructura organizativa que ayude a impulsar todas sus capacidades profesionales. Esta inversión en talento es esencial para mantener un equipo de élite preparado para responder a los desafíos más complejos de los clientes.



**2024 fue un año de grandes cambios para la firma con la implementación de una nueva estructura que nos permite ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes**



**Nuestros profesionales son el motor de la firma y estamos comprometidos para ofrecerles una carrera ambiciosa. Mantener un equipo de élite es esencial para responder a los desafíos más complejos**

PUESTO #6

# EY Abogados

**EY Abogados, pilotado por Ramón Palacín, supera los 210 millones de euros de facturación tras crecer más de un 8% y nombrar 10 socios, cuatro de ellos de equity**

**Los números de EY Abogados consolidan a la firma en el 'top ten' de asesores legales en España. ¿Cómo valora estos resultados?**

Nuestro balance del último ejercicio es sumamente positivo. El hecho de superar la barrera de los 210 millones de facturación y lograr un crecimiento de las magnitudes fundamentales del 10% es un hito que refleja el esfuerzo incansable de todo nuestro equipo y corrobora que estamos en el camino correcto. Pero más allá de los términos económicos, me gustaría destacar el crecimiento en talento de primer nivel que hemos experimentado. Este año, hemos promovido a seis de nuestros profesionales a socios y otros cuatro a socios de equity, lo que demuestra la apuesta por el desarrollo interno. Además, hemos tenido la oportunidad de incorporar a profesionales de gran valía como Silvia Bauzá en el área laboral, Mónica Represa en mercado de capitales y Susana Ferrer en derecho público. Cada una de ellas aporta un valor extraordinario y amplía nuestras capacidades. Por último, la incorporación del bufete Medina Pinazo en Andalucía ha fortalecido nuestra presencia regional y nos ha permitido abrir aún más las puertas a sectores clave como el inmobiliario, donde son líderes del mercado.



Facturación en España (en millones)	213,8
Incremento	+ 8,86%
Plantilla en España	1.209
Abogados (incluyendo socios)	1.122
Socios	99



Ramón Palacín, socio director de EY Abogados

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

En cuanto a los proyectos y objetivos para este ejercicio, somos conscientes de los desafíos que nos plantea el actual clima de incertidumbre geopolítica y la tensión comercial con Estados Unidos. Sin embargo, vemos estos desafíos como oportunidades para ayudar a nuestros clientes con intereses en Estados Unidos en áreas de creciente importancia como el comercio internacional, la fiscalidad internacional y las cadenas de suministro. En un contexto de incertidumbre en los mercados, es clave apoyar a las empresas proporcionando soluciones flexibles y con un conocimiento profundo de los sectores en los que operan. Además, seguimos apostando por la implementación de soluciones de Inteligencia Artificial en nuestra actividad diaria. Nuestro objetivo es aliviar la carga de trabajo rutinario y dirigir el talento de nuestro equipo hacia funciones de mayor valor. Creemos firmemente en la complementariedad de las personas y la IA, y con ello buscamos incrementar la eficiencia y seguir elevando la sofisticación de nuestros servicios, con el objetivo de que esto se traduzca en una mayor satisfacción de nuestros clientes.



**El clima de incertidumbre geopolítica y la tensión comercial con Estados Unidos son un desafío y a la vez una oportunidad para ayudar a nuestros clientes**



**Hemos logrado un crecimiento del 10% de las magnitudes fundamentales, un hito que refleja el esfuerzo incansable de todo el equipo**

PUESTO #7

# KPMG Abogados

**La firma que lidera Alberto Estrelles se consolida en el 'top ten' de asesores tras crecer a doble dígito hasta los 142 millones**

**La división legal y Fiscal de KPMG se ha anotado un crecimiento de doble dígito en el último ejercicio hasta superar los 140 millones de facturación. ¿Cómo valora estos resultados?**

Estamos muy orgullosos de estos resultados que, en cifra agregada suman 174,7 millones de euros y suponen el mayor crecimiento del despacho en los últimos 15 años. Reflejan el éxito de la estrategia de la firma, basada en la innovación, la excelencia, la apuesta por los mejores profesionales / por el mejor talento, que incluye nuestra apuesta por el crecimiento del despacho en Andalucía, Galicia, Baleares, Canarias y Galicia. Además, este crecimiento subraya la confianza de nuestros clientes en la capacidad de KPMG Abogados para ofrecer soluciones fiscales y legales que se alinean con sus necesidades empresariales en un entorno cada vez más complejo y globalizado.

Uno de los factores clave detrás de este crecimiento ha sido la combinación de excelencia técnica con una profunda comprensión del negocio de nuestros clientes. En un contexto en el que la regulación se encuentra en constante evolución, nuestra capacidad para anticipar cambios normativos y ofrecer asesoramiento estratégico ha sido fundamental para generar valor añadido. Además, la inversión en tecnología y herramientas digitales ha permitido mejorar la eficiencia y la calidad de nuestros servicios, impulsando la satisfacción del cliente y fortaleciendo nuestra posición en el mercado.

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

En KPMG Abogados nos hemos marcado el objetivo para este ejercicio de continuar con esta senda de crecimiento sostenido a doble dígito, consolidando nuestro posicionamiento como un referente en el ámbito legal. Queremos fortalecer nuestra oferta de servicios en áreas clave como fiscal, en sus distintas especialidades, derecho mercantil, financiero, público y derecho laboral, entre otras.



Facturación en España (en millones)	142,08
Incremento	+ 15,17%
Plantilla en España	996
Abogados (incluyendo socios)	931
Socios	66



Alberto Estrelles, socio director de KPMG Abogados

También apostamos por una mayor integración con el resto de funciones de la firma, lo que nos permite ofrecer soluciones multidisciplinares, completas y transversales a nuestros clientes.

Uno de los principales retos que enfrentamos es el dinamismo del entorno regulatorio, que obliga a las empresas a estar en constante adaptación. La proliferación de nuevas normativas en ámbitos como la sostenibilidad, la protección de datos, inteligencia artificial o la fiscalidad internacional impone desafíos significativos a las organizaciones, y nuestro papel es acompañarlas en este proceso con asesoramiento experto y proactivo. Todo esto, además, en un entorno geopolítico incierto

Otro desafío importante es la captación y retención del talento. La competencia por los mejores profesionales es intensa, y en KPMG Abogados trabajamos para ofrecer un entorno que fomente el desarrollo profesional, la formación continua y un equilibrio adecuado entre la vida laboral y personal. La digitalización también representa un reto y una oportunidad: seguir innovando en la aplicación de tecnologías como la inteligencia artificial y el análisis de datos nos permitirá ofrecer servicios más ágiles y personalizados.

En definitiva, nuestro enfoque para este ejercicio se basa en la combinación de excelencia técnica, innovación y un firme compromiso con nuestros clientes. Seguiremos invirtiendo en talento, tecnología y en la expansión de nuestras capacidades para consolidar nuestro crecimiento y continuar aportando valor en un entorno empresarial en constante transformación.



**La proliferación de nuevas normativas impone desafíos significativos a las organizaciones y nuestro papel es acompañarlas**



**Seguir innovando en la aplicación de tecnologías como la inteligencia artificial y el análisis de datos nos permitirá ofrecer servicios más ágiles y personalizados**

PUESTO #8

# Pérez-Llorca

**El despacho liderado por Pedro Pérez-Llorca no afloja tras alcanzar los 133,60 millones de facturación en España, un 7,74% más. El negocio internacional representa el 20% de la facturación global, que suma 165 millones**

**Pérez-Llorca ha multiplicado por cinco sus ventas globales en la última década tras cerrar el año pasado con 165 millones de facturación. ¿Cómo valora estos resultados?**

Valoramos estos resultados con satisfacción. Hemos alcanzado gran parte de nuestros objetivos estratégicos para estos cinco años. Destacaría cinco: la relevancia de nuestra práctica profesional, centrada en grandes operaciones, litigios importantes y asuntos regulatorios de especial dificultad, atendidos con calidad y compromiso; el equilibrio entre nuestros principales tipos de clientes, que son los grandes grupos españoles, los financial sponsors, y grupos y despachos internacionales de primer nivel; el avance en la institucionalización de la firma y su contribución a la sociedad; la sucesión generacional en nuestros equipos y en nuestra gobernanza; y el comienzo de nuestra internacionalización mediante la apertura de nuestras prácticas locales en Portugal y México, y la proyección de nuestras oficinas exteriores en Londres, Nueva York, Bruselas y Singapur. Los 165 millones de euros de ventas globales pro forma en 2024 no son más que el reflejo de lo anterior.

## Pérez-Llorca

Facturación en España (en millones)	133,60
Incremento	+ 7,74%
Plantilla en España	514
Abogados (incluyendo socios)	350
Socios	72



Pedro Pérez-Llorca, socio director de Pérez-Llorca

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Los objetivos de Pérez-Llorca para 2025 no comportan un cambio de estrategia. Queremos seguir mejorando en las cinco dimensiones señaladas. Nuestro deseo es consolidarnos como la firma a la que los grandes clientes se dirigen de forma natural cuando se enfrentan a una gran operación, se acercan a un litigio relevante, o encaran nuevas cuestiones regulatorias y nuevos riesgos; la firma a la que se unen los mejores profesionales, al terminar sus estudios o en etapas intermedias de su carrera, buscando la plataforma idónea desde la que lograr sus metas personales; y una firma ejemplar en su afán de contribuir a la sociedad en los mercados en que operamos, devolviendo parte de lo mucho que recibimos de ella. Es evidente que los retos que presenta 2025 son enormes, el mundo está cambiando mucho, muy rápido; nosotros trataremos de entenderlo bien junto con nuestros clientes y nuestras comunidades, para navegarlo juntos, protegernos, tomar riesgos controlados, aprovechar las oportunidades, y avanzar.



**Los retos de 2025 son enormes: el mundo está cambiando mucho y muy rápido. Nosotros trataremos de entenderlo bien junto con nuestros clientes**



**Queremos consolidarnos como la firma a la que los grandes clientes se dirigen de forma natural cuando tienen una gran operación o un litigio relevante**

PUESTO #9

# Baker McKenzie

**Baker McKenzie renueva su título de despacho internacional con mayores ingresos en España. El año pasado, la firma que codirigen Rodrigo Ogea y Mireia Sabaté alcanzó los 115 millones de euros tras crecer casi un 16%**

**Baker McKenzie cumple 60 años en España y acaba de entrar en el club de los 100 millones de euros. ¿Cómo valoran estos resultados?**

La consecución de estos dos importantes hitos confirma el éxito de nuestra estrategia, que nos ha permitido consolidar una posición de liderazgo entre los despachos internacionales con presencia en el mercado legal español, uno de los más competitivos de nuestro entorno.

A lo largo de estas seis décadas, hemos ayudado a nuestros clientes, nacionales e internacionales, a afrontar los retos jurídicos derivados de los grandes cambios sociales, geopolíticos, económicos, empresariales y tecnológicos que hemos vivido, desarrollando relaciones a largo plazo, basadas en la excelencia jurídica, la confianza y un profundo conocimiento de los mercados y sectores en los que operan nuestros clientes.

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Los retos que afrontamos como firma son los que nuestro sector y todo el ámbito empresarial están encarando de forma más global que nunca. Vivimos un nuevo paradigma que se traduce en un contexto incierto donde las empresas, y nosotros, nos debemos adaptar con agilidad, eficiencia y creatividad en pro de la sostenibilidad empresarial. La confrontación de intereses de la geopolítica, la volatilidad económica y, sobre todo, la cada vez mayor exigencia regulatoria demandan más proactividad y pragmatismo desde hace años. Y el mundo seguirá evolucionando en esta misma dirección. Entender a nuestros clientes, sus necesidades inmediatas y a medio plazo y seguir generando confianza es un tipo de reto al que ya estamos acostumbrados gracias a nuestra cultura corporativa.

**Baker  
McKenzie.**

Facturación en España (en millones)	115
Incremento	+ 15,52%
Plantilla en España	331
Abogados (incluyendo socios)	214
Socios	47



Rodrigo Ogea y Mireia Sabaté, socios codirectores de Baker McKenzie

Otro tipo de reto es el de seguir avanzando en la fidelización de talento teniendo en cuenta las demandas de las nuevas generaciones. Ello sin olvidar el seguir invirtiendo en la tecnología que nos permite ser más eficientes y centrarnos en lo que realmente es un valor añadido para nuestros clientes y para el desarrollo profesional de nuestros equipos.

Centrando la mirada en nuestro país y como objetivos de nuestro despacho en 2025, mantenemos las previsiones de crecimiento en todas las áreas de práctica, precisamente como consecuencia del proceso de cambios generalizado a nivel mundial. Este crecimiento vendrá principalmente del asesoramiento jurídico a multinacionales españolas por su necesidad de contar, más allá de nuestras fronteras, con un despacho verdaderamente global como Baker McKenzie en sus transacciones, nuevos proyectos y litigios de gran complejidad.



**A lo largo de estas seis décadas, hemos ayudado a nuestros clientes a afrontar los retos jurídicos derivados de los grandes cambios sociales, geopolíticos, económicos y tecnológicos que hemos vivido**



**Queremos seguir avanzando en la fidelización de talento teniendo en cuenta las demandas de las nuevas generaciones**

PUESTO #10

# Gómez-Acebo & Pombo

**El despacho que encabeza Íñigo Erlaiz entra en el club de los 100 millones de euros de facturación global tras crecer un 8%**

**Gómez-Acebo & Pombo ha superado la barrera de los 100 millones de facturación global tras crecer un 8% en el último año. ¿Cómo valora estos resultados?**

Son unos resultados muy buenos. Sobre todo porque se trata de un logro muy colectivo, equilibrado y esencialmente orgánico, con todas las áreas y oficinas aportando en positivo. Destaca en ello la parte internacional, con crecimientos superiores al 25% en Lisboa o Londres, y con un incremento del negocio relacionado con Latam superior al 40%. Todo ello es, además, la consecuencia de una mejora sostenida de posicionamiento, que nos ha permitido mejorar también otros ratios relevantes, de rentabilidad y productividad.

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Seguiremos apostando por el posicionamiento, por ser firma de referencia en las transacciones, reestructuraciones y pleitos más relevantes. Pero además de en el mercado local, seguiremos poniendo el foco en nuestro posicionamiento internacional, consolidando nuestra identidad ibérica y reforzando nuestro proyecto en Portugal, así como aprovechando nuestros vínculos con firmas latinoamericanas para estar presentes en los asuntos relevantes que tengan conexión con esa región. También queremos seguir reforzando nuestra presencia en Londres.

G A \_ P

Facturación en España (en millones)	88,57
Incremento	+ 5,63%
Plantilla en España	416
Abogados (incluyendo socios)	296
Socios	56



Íñigo Erlaiz, socio director de Gómez-Acebo & Pombo

En el año 2024 hemos acometido una importante transformación tecnológica en la firma, dotándonos de la arquitectura y herramientas adecuadas para aprovechar el momento de disrupción que estamos viviendo. El reto ahora, con todo ello, es poder optimizar al máximo las posibilidades que ofrece la tecnología disponible, incluyendo la IA y todos sus desarrollos, y utilizarla para ser más eficientes y optimizar nuestros procesos y servicios en beneficio de nuestros clientes. Estamos haciendo una gran apuesta en todo ello.

Desde un punto de vista de práctica, vamos a vivir un año complejo, con mucha incertidumbre e inestabilidad geopolítica. Eso nos obligará a ser proactivos y a estar muy cerca de nuestros clientes, para ayudarles a navegar en aguas turbulentas y a mitigar sus riesgos en ese entorno volátil e incierto. En clave interna, es probable que la actividad de M&A se vea alterada por esa inestabilidad y que ello afecte a nuestras áreas más transaccionales, aunque confiamos que, como ha ocurrido en otros momentos complicados, nuestro enfoque como despacho de clientes, más que de asuntos, nos permitirá seguir aportándoles valor con nuestro asesoramiento en distintas áreas y limitar ese impacto.



**Vamos a vivir un año complejo, con mucha incertidumbre e inestabilidad geopolítica. Hay que ser proactivos y ayudar a los clientes a navegar en aguas turbulentas y mitigar sus riesgos**



**La firma ha registrado crecimientos superiores al 25% en las oficinas de Lisboa y Londres, y un incremento del negocio relacionado con Latinoamérica superior al 40%**

PUESTO #11

# Linklaters

**Linklaters, dirigido por José Giménez, se posiciona como la firma del 'Magic Circle' con mayor facturación en España tras crecer un 15,52% hasta los 85 millones de euros**

**Linklaters es de las firmas del Magic Circle que más ha crecido en el último año en España tras alcanzar 85 millones de ventas. ¿Cómo valora estos resultados?**

Estamos muy satisfechos con nuestros resultados, sobre todo teniendo en cuenta que 2024 ha sido un año menos activo de lo esperado. Por ello, haber incrementado la facturación en más de un 15% con respecto al ejercicio anterior supone todo un hito del que nos sentimos muy orgullosos. El éxito de nuestra fórmula se sigue basando en la excelencia de todas nuestras prácticas, el asesoramiento de carácter complejo, estratégico, con componente internacional, etc., que prestamos, a un equipo de profesionales de primer nivel y, como no, a la cartera de clientes que nos honra con su confianza año tras año.

## Linklaters

Facturación en España (en millones)	85,45
Incremento	+ 15,52%
Plantilla en España	214
Abogados (incluyendo socios)	145
Socios	20



José Giménez, socio director de Linklaters

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Este año cumplimos 25 años en España. Afrontamos el futuro con la misma ambición de seguir siendo un referente en el asesoramiento legal complejo, anticipándonos a los retos y oportunidades que plantea el mercado. Y con ello seguir mejorando la rentabilidad actual.

A nivel interno, la mejora continua en la eficiencia de nuestros procesos, el uso de nuevas tecnologías y el refuerzo de nuestro compromiso con la promoción y el desarrollo profesional de nuestros abogados seguirán siendo elementos clave de nuestra estrategia.

En lo que a retos se refiere, el año está empezando con algunos muy relevantes; la situación política global y la incertidumbre geopolítica seguirán desempeñando un rol relevante en la dinámica de la economía del país y, por tanto, del mercado legal.



**Afrontamos el futuro con la misma ambición de seguir siendo un referente en el asesoramiento legal complejo**



**Estamos muy satisfechos con nuestros resultados, sobre todo teniendo en cuenta que 2024 ha sido un año menos activo de lo esperado**

PUESTO #12

# Clifford Chance

**El despacho capitaneado por Eduardo García se anota un crecimiento cosecha un crecimiento del 3,7% hasta los 78,69 millones**

**Clifford Chance firma un nuevo ejercicio de crecimiento en España y ya se acerca a los 80 millones de facturación. ¿Cómo valora estos resultados?**

Estamos satisfechos con los resultados obtenidos en el último ejercicio, nuestro crecimiento sostenido es un reflejo de la confianza de nuestros clientes, de la capacidad de nuestra firma para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado y del esfuerzo y dedicación de nuestro equipo. Los resultados se alinean con el crecimiento global de la firma, que para el ejercicio fiscal 2024 registró un aumento del 9% en ingresos, alcanzando los 2.604 millones de euros a nivel mundial. La inversión continua en tecnología para mejorar la eficiencia de nuestros procesos y la expansión de nuestras capacidades en áreas clave han jugado un papel fundamental.

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

Facturación en España (en millones)	78,69
Incremento	+ 3,77%
Plantilla en España	232
Abogados (incluyendo socios)	152
Socios	23



Eduardo García, socio director de Clifford Chance

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Para el ejercicio 2025 que comenzamos el 1 de mayo, trabajaremos para continuar manteniendo la tendencia de crecimiento global en un marco geopolítico que presenta retos significativos para nuestros clientes y para el mercado. En este contexto marcado por la competencia creciente entre potencias globales y sus implicaciones para la seguridad y la economía, la necesidad de adaptarse traerá consigo un aumento en la demanda de servicios legales relacionados con regulación internacional, comercio internacional y políticas arancelarias, transacciones corporativas complejas, sostenibilidad y transición energética, así como transformación digital y ciberseguridad, entre otros.

El mercado estadounidense sigue siendo clave para nuestros clientes globales, por lo que nuestra firma sigue reforzando su equipo con abogados de alto nivel con competencias en áreas cruciales como corporate, regulatorio internacional y litigios. A nivel global, seguiremos reforzando áreas clave, siempre enfocados en la innovación y en la atracción y retención del talento, ya que nuestro mayor activo es el capital humano.



**Los resultados de España se alinean con el crecimiento global de la firma, que para el ejercicio fiscal 2024 creció un 9% hasta los 2.604 millones de euros**



**El mercado estadounidense sigue siendo clave para nuestros clientes globales, por lo que nuestra firma sigue reforzando su equipo con abogados de alto nivel en áreas cruciales**

PUESTO #13

# A&O Shearman

**Un año después de protagonizar la mayor fusión transatlántica de la historia, A&O Shearman, el despacho pilotado en España por Antonio Vázquez-Guillén e Ignacio Ruiz Cámara concluye su ejercicio creciendo casi un 18% y situándose en los 73 millones de euros de facturación**

**A&O Shearman se acerca a su primer aniversario con su nueva marca y lo hace con un fuerte crecimiento. ¿Cómo valoran estos resultados?**

El crecimiento a doble dígito de la oficina de Madrid en un año histórico para la firma, demuestra el tremendo empuje que la fusión ha supuesto para nuestra organización a todos los niveles y en todas las jurisdicciones. Por supuesto, este espectacular resultado no hubiera sido posible sin el excelente trabajo de todo nuestro equipo, que día tras día demuestra su dedicación y compromiso, esforzándose por ofrecer un servicio todavía más diferencial. Pero tampoco, sin el apoyo de nuestros clientes, pues su confianza se ha convertido en el mejor incentivo para seguir mejorando y superando nuestras propias expectativas.

España es la cuna de grandes compañías líderes en sus respectivos sectores y nuestro objetivo es conseguir estar a la altura y acompañarlos en el desarrollo de sus planes estratégicos dentro y fuera de nuestras fronteras, en sus asuntos más sofisticados y complejos, compartiendo sus éxitos como si fueran nuestros. También somos uno de los mejores destinos para la inversión extranjera, por lo que nuestros esfuerzos se centran al mismo tiempo en trasladar certidumbre jurídica para impulsar las inversiones de nuestros clientes internacionales en el país.

## A&O SHEARMAN

Facturación en España (en millones)	73
Incremento	+ 17,74%
Plantilla en España	200
Abogados (incluyendo socios)	115
Socios	16



Antonio Vázquez-Guillén e Ignacio Ruiz-Cámara, socios codirectores de A&O Shearman.

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Nuestra ambición es seguir siendo el despacho de referencia de las grandes compañías, entidades financieras y fondos en sus asuntos más estratégicos. Tras nuestra fusión el 1 de mayo de 2024, estamos dedicando muchos esfuerzos a mostrarles la fortaleza de la nueva marca y todas las ventajas que ofrece contar con una firma verdaderamente global como compañera de viaje en el desarrollo de sus planes en cualquier parte del mundo. Ser capaces de adelantarnos a las necesidades de nuestros clientes en un entorno geopolítico y económico tan complejo como el actual será lo que marque la diferencia.

La firma mantiene su firme apuesta por la innovación, como uno de los grandes pilares estratégicos y en los que sustenta su crecimiento. El desarrollo de diferentes herramientas de inteligencia artificial generativa o de automatización de procesos legales nos permite centrar los esfuerzos en aportar un servicio de un mayor valor añadido a nuestros clientes. Por otro lado, la madurez del sector legal también nos obliga a desarrollar nuevos programas de captación y retención del talento. Contar con los mejores profesionales en cualquier región del mundo, como hasta ahora, es nuestra prioridad.



**Tras nuestra fusión el 1 de mayo de 2024, dedicamos muchos esfuerzos a mostrar la fortaleza de la nueva marca y todas las ventajas que ofrece contar con una firma global**



**El desarrollo de diferentes herramientas de IA generativa o de automatización de procesos legales nos permite centrar los esfuerzos en aportar un servicio de mayor valor añadido al cliente**

PUESTO #14

# Andersen

**Andersen es el bufete con mayor incremento proporcional de facturación. La firma liderada por José Vicente Morote vuelve a ganar tres posiciones en la tabla al alcanzar los 65,8 millones de euros, un 39,10% más**

**Andersen ha dado un paso de gigante tras crecer un 40% en el último año y escalar hasta los 70 millones, acercándose al 'top ten' de la clasificación. ¿Cómo valora estos resultados?**

Estamos muy satisfechos. Pero no solo por el resultado en términos de facturación, que evidentemente es muy positivo, sino porque el crecimiento de nuestros ingresos es la consecuencia del éxito de una estrategia basada en tres pilares. El primero, apostar por la calidad, la especialización y la búsqueda de la excelencia de nuestros equipos, lo cual nos ha permitido elevar el perfil de nuestros clientes —ya trabajamos para una veintena de las empresas del Ibx 35— y tipo de asuntos en los que asesora el Despacho —algunos de alta complejidad y sofisticación, como la Copa América de Vela o los Sistemas Colectivos de Responsabilidad Ampliada del Productor, los denominados Scraps—. El segundo, nuestra estrategia de promoción y potenciación del talento interno, así como el atractivo creciente de la Firma para los profesionales externos. Y, finalmente, un enfoque territorial que nos ha dado presencia en los principales centros de negocio de España y del conjunto de la Península Ibérica, con oficinas fuertes, con Socios de primer nivel en las principales áreas del derecho de los negocios.

A estos tres factores hay que sumar una cultura fuerte, que cohesiona nuestro partnership y nuestra organización en torno a unos valores compartidos. Una confianza que puede apreciarse también en la cifra de negocio que proviene del cross selling, que supera el 30%. Asimismo, si atendemos a la distribución de los ingresos entre departamentos y entre oficinas, podemos comprobar que esta es una organización enormemente equilibrada y sostenible.



Facturación en España (en millones)	65,8
Incremento	+ 39,10%
Plantilla en España	453
Abogados (incluyendo socios)	356
Socios	78



José Vicente Morote, socio director de Andersen Iberia.

“  
En 2025 el objetivo es superar los 90 millones de euros de facturación en el conjunto de Iberia, lo que implicaría un crecimiento por encima del 25%

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio?  
¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

En términos cuantitativos, el objetivo es superar los 90 millones de euros de facturación en el conjunto de Iberia, lo que implicaría, nuevamente, un crecimiento por encima del 25%. Pensamos que es una meta razonable, dado que, si observamos nuestra evolución en los últimos cuatro años, nuestro negocio se ha incrementado en un 213%. También trabajamos para seguir mejorando otros parámetros de negocio, como la rentabilidad o la facturación por Socio y abogado, entre otros. Asimismo, en relación con nuestros equipos, queremos seguir formando y promocionando el talento interno —a comienzos de este ejercicio hemos designado ocho nuevos Socios, nombramientos que nos enorgullecen enormemente— de acuerdo con nuestro plan de carrera meritocrático y transparente, e incorporando a aquellos profesionales que amplíen o mejoren nuestras capacidades. Desde el punto de vista organizativo, seguiremos implementando mejoras en nuestra estructura y servicios centrales para contar con unos equipos de gestión de primer nivel, a la altura de las mejores empresas del país.

“  
Desde el punto de vista organizativo, seguiremos implementando mejoras en nuestra estructura y servicios centrales para contar con unos equipos de gestión de primer nivel

PUESTO #15

# Hogan Lovells

**Hogan Lovells rozó los 59 millones de euros en un año casi de transición. La firma que lleva 22 años asentada en España, comienza una etapa de renovación cuyo signo más visible es el nombramiento de Fernando Calancha como socio director**

**Hogan Lovells se anotó el año pasado una facturación de casi 59 millones de euros. ¿Cómo valora estos resultados?**

Nuestra firma repite los resultados del año anterior, que fue el año de mayor facturación de Hogan Lovells. Estamos satisfechos con el resultado ya que, además, ha aumentado la rentabilidad por abogado.

El ejercicio 2024 ha sido un año clave para nosotros con grandes fichajes como Iñigo Berricano como nuevo socio de Capital Markets, o promociones como el nombramiento de Silvia Martínez como socia de Arbitraje Internacional. Todo ello es reflejo de nuestra confianza en continuar con nuestros éxitos en los resultados, y blindar nuestros ambiciosos planes para el 2025.

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Tenemos ambiciosos planes para el 2025 y todo el apoyo de la firma a nivel global, que ha incluido a España como gran apuesta en una de las líneas estratégicas clave para los próximos años: FRIS (Francia, Italia y España). Esperamos seguir creciendo con rentabilidad, liderando y aportando excelencia en los servicios jurídicos a nuestros clientes, que son la piedra angular de nuestra actividad.



Facturación en España (en millones)	58,91
Incremento	- 2,50%
Plantilla en España	186
Abogados (incluyendo socios)	116
Socios	24



Fernando Calancha, socio director de Hogan Lovells.

“  
El ejercicio 2024 ha sido un año clave para nosotros con grandes fichajes como Íñigo Berricano como nuevo socio de Capital Markets

Creemos que nuestro enfoque a los sectores regulados y complejos en un momento de incertidumbre nos coloca en una muy buena posición para ayudar a nuestros clientes en el desarrollo de sus proyectos, sus inversiones, transacciones y en poder posicionarse en mercados competitivos y altamente regulados. Todas las grandes firmas nos enfrentamos a un contexto geopolítico y económico intenso y desafiante, pero no olvidamos que también lo será para nuestros clientes. Se trata, por tanto, de una oportunidad clave para acompañar a nuestros clientes a afrontar esta nueva realidad en la que todos navegamos.

Nuestro posicionamiento global, que nos permite hacer una lectura privilegiada de todos los cambios que estamos viviendo y el enfoque fullservice o multidisciplinar, que nos permite adaptar nuestro negocio a las necesidades de cada momento, son sin duda nuestros ingredientes para nuestra estrategia y posicionamiento en el mercado.

“  
Todas las grandes firmas nos enfrentamos a un contexto geopolítico y económico intenso y desafiante, pero no olvidamos que también lo será para nuestros clientes. Se trata de una oportunidad para acompañarlos

PUESTO #16

# BDO Abogados

**El despacho presidido por Enrique Azorín repite crecimiento a doble dígito, con un 12,80%. BDO Abogados ingresó 6,29 millones de euros más, y supera de largo la barrera de los 50 millones hasta alcanzar los 55,43 millones**

**BDO Abogados ha crecido casi un 13% en 2024 hasta superar los 55 millones de euros. ¿Cómo valora estos resultados?**

Estamos muy contentos, ya que llevamos un crecimiento sostenido por encima de los dos dígitos desde hace más de 10 años. Esto confirma, por un lado, que se están haciendo bien las cosas en cada una de nuestras líneas, por otro lado, que la marca con sus servicios está cubriendo una necesidad que tenía el mercado y, por último, que BDO Abogados ha sabido adaptarse y superar los retos que se nos han ido planteando en diferentes frentes ya sean geopolíticos, económicos o legislativos.

## BDO

Facturación en España (en millones)	55,43
Incremento	+ 12,80%
Plantilla en España	664
Abogados (incluyendo socios)	388
Socios	19



Enrique Azórn, presidente de BDO Abogados.

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Nuestra intención es continuar con el plan estratégico marcado y seguir con el crecimiento orgánico, asumiendo solamente en casos excepcionales algunas incorporaciones estratégicas de equipos o especialistas en servicios que nos van requiriendo los clientes nacionales e internacionales y que complementan los que ya tenemos. Nuestro mayor reto es potenciar y conservar el talento de nuestros profesionales y adaptarnos a los cambios tecnológicos, que ya a día de hoy, se nos están presentando y que van a ir acelerando sucesivamente año tras año. Seguimos apostando por la innovación y la inteligencia artificial apoyando a nuestros clientes en la integración de las nuevas tecnologías.

Al mismo tiempo, estamos a la expectativa de ver cómo van a reaccionar los mercados y nuestra economía a los retos arancelarios, bélicos y fiscales en nuestro entorno para ir adaptándonos a los cambios lo más rápido posible y poder apoyar a nuestros clientes en las necesidades que surjan de acuerdo con los retos que se presentan en cada momento.



**Llevamos un crecimiento sostenido por encima de los dos dígitos desde hace más de diez años**



**Estamos a la expectativa de ver cómo van a reaccionar los mercados y nuestra economía a los retos arancelarios, bélicos y fiscales de nuestro entorno**

PUESTO #17

# CMS Albiñana & Suárez de Lezo

**CMS Albiñana aumenta sus ingresos en 1,25 millones, lo que le vale para superar por primera vez la barrera de los 50 millones de facturación gracias a un crecimiento de un 2,56%. El bufete se encuentra en un proceso de renovación que culminará con el nombramiento de un nuevo socio codirector**

**CMS Albiñana & Suárez de Lezo ha superado los 50 millones en su último ejercicio. En cinco años, la firma ha duplicado su facturación. ¿Cómo valora estos resultados?**

Nuestra firma legal ha superado la barrera de los 50 millones de facturación, un hito que valoramos de manera muy satisfactoria, ya que refleja el cumplimiento de los primeros objetivos marcados en nuestro Plan Estratégico 2024-2026.

Este crecimiento es el resultado de un modelo de desarrollo sostenible, basado en una sólida cultura de negocio que nos posiciona en el mercado de calidad. Contamos con profesionales excepcionales y una red global de abogados con alta especialización sectorial. Su dedicación y conocimiento técnico han sido clave para ganarnos la confianza de nuestros clientes y alcanzar estos resultados.

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Nuestros objetivos para el ejercicio 2025 se enmarcan en el Plan Estratégico 2024-2026, apostando por un modelo de crecimiento sostenible y una cultura de ventas sólida que nos consolide en el mercado de calidad.



Facturación en España (en millones)	50,03
Incremento	+ 2,56%
Plantilla en España	210
Abogados (incluyendo socios)	141
Socios	31



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

Continuar con nuestro posicionamiento estratégico en áreas clave como el M&A en sectores regulados -con especial atención a los centros de datos-, así como en nuevas tecnologías, inteligencia artificial y ciberseguridad, entre otros. Y el liderazgo en sectores como el Private Equity, con perspectivas prometedoras; las Reestructuraciones, donde el marco de la Ley Concursal y los clientes demandan un enfoque multidisciplinar; o el ámbito Contencioso tributario, todos ellos incluidos en el Plan Estratégico del Despacho.

Por último, la firma seguirá implementando nueva tecnología que nos permita optimizar los procesos internos y la experiencia de nuestros clientes, gracias a herramientas innovadoras que permitan una gestión más eficiente de todos los recursos. Debemos seguir apostando por atraer al mejor talento y por el desarrollo de nuestros profesionales en un entorno de crecimiento y pertenencia.



**Nuestra firma legal ha superado la barrera de los 50 millones de facturación, un hito que valoramos de manera muy satisfactoria**



**La firma seguirá implementando nueva tecnología que nos permita optimizar los procesos internos y la experiencia de nuestros clientes, gracias a herramientas innovadoras que permitan una gestión más eficiente**

PUESTO #18

# RCD

**RCD continúa su senda ascendente hasta alcanzar los 47,54 millones de euros de ingresos. Tras subir un 7,68%, la firma codirigida por Adolf Rousaud e Ignasi Costas se consolida en la posición 18 del ránking**

**RCD crece casi un 8% en el último año y ya ronda los 50 millones de ingresos. ¿Cómo valora estos resultados?**

Estamos satisfechos con estos resultados, especialmente por la homogeneidad destacable entre todas las áreas de práctica. Esto supone un rendimiento sólido y equilibrado en toda la firma, demostrando la consistencia de nuestro modelo y la efectividad de nuestro enfoque integral. Este crecimiento constante y sostenido año tras año refleja, además del compromiso y talento de nuestro equipo, la confianza continua de nuestros clientes, lo cual confirma que avanzamos en la dirección correcta.

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Nacimos con una visión clara del derecho que queríamos ofrecer: transparente, comprensible y orientado a acompañar a nuestros clientes en sus proyectos estratégicos. Es lo que nos apasiona hacer y lo que queremos seguir haciendo. Nuestro objetivo principal sigue siendo asesorar a nuestros clientes para que tomen las mejores decisiones, ayudándolos desde el Derecho para que su realidad sea mejor.

Para lograrlo, apostamos por un modelo basado en la excelencia tanto profesional como humana. Nuestra cultura meritocrática se traduce en un compromiso firme con la formación continua de nuestros profesionales, quienes valoran especialmente el aprendizaje exponencial, la implicación cercana y constante de los socios/as en su desarrollo, así como el buen ambiente que se respira. Nacimos como emprendedores, y ese espíritu sigue impregnando nuestro día a día, nuestra forma de trabajar y de ofrecer el servicio. Mantener este modelo es un objetivo clave.



Facturación en España (en millones)	47,54
Incremento	+ 7,68%
Plantilla en España	465
Abogados (incluyendo socios)	327
Socios	47



Ignasi Costas y Adolf Rousaud, socios codirectores de RCD.

El entorno en el que nos movemos se vuelve cada vez más complejo, regulado y cambiante, y ese es uno de nuestros principales desafíos. Adaptarnos de manera ágil e innovadora, comprender profundamente los modelos de negocio de nuestros clientes y mantener una relación cercana es fundamental para seguir ofreciendo un servicio relevante y de calidad. Asimismo, en un mercado altamente competitivo, atraer y desarrollar al mejor talento se presenta como una prioridad estratégica. Aspiramos a que quienes se sumen a nuestro equipo encuentren un proyecto diferencial y un entorno que les permita crecer y desarrollar plenamente su potencial.

Queremos seguir creciendo de manera orgánica porque eso significa que nuestros clientes confían en el despacho, repiten, nos recomiendan y valoran nuestro trabajo. Al mismo tiempo, queremos seguir incorporando profesionales que se identifiquen con nuestra visión y que aporten su talento a un modelo ambicioso, con una cultura distintiva y auténtica como la de RCD.



**Estamos especialmente satisfechos con estos resultados, especialmente por la homogeneidad destacable entre todas las áreas de práctica**



**En un mercado altamente competitivo, atraer y desarrollar al mejor talento se presenta como una prioridad estratégica**

PUESTO #19

# RocaJunyent

**RocaJunyent es el segundo despacho que más crecimiento obtuvo en 2024, merced a la integración de sus *best friends*. El bufete que preside Joan Roca alcanza los 46,73 millones de facturación tras crecer un 23,43%**

**RocaJunyent da un salto en sus cifras tras crecer más de un 20% hasta los 46,7 millones. ¿Cómo valora estos resultados?**

Valoramos los resultados como fruto del esfuerzo de cada día de un equipo de profesionales y socios totalmente comprometidos con el despacho y con los proyectos de nuestros clientes, que tenemos la suerte que año tras año renuevan e incrementan su confianza hacia nuestra forma de hacer y de entender el despacho, que pasa de manera irrenunciable por la seguridad jurídica de nuestro asesoramiento y la búsqueda imaginativa e innovadora de las mejores soluciones a sus retos. Además, confirman determinadas decisiones estratégicas que hemos adoptado, no exentas de valentía, como la apuesta decidida por el crecimiento de la oficina de Madrid y el apoyo de los despacho del Grupo RocaJunyent en toda España, y la promoción a socios/as de profesionales con el ADN de RocaJunyent.

## RocaJunyent

Facturación en España (en millones)	46,73
Incremento	+ 23,43%
Plantilla en España	357
Abogados (incluyendo socios)	292
Socios	81



Joan Roca, presidente ejecutivo y socio de RocaJunyent.

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Buscamos consolidar el crecimiento de este año, que no ha sido solo en términos de facturación sino también de equipo y de espacio, y seguir mereciendo la confianza de nuestros clientes para crecer con ellos desde la implicación en sus necesidades, la proactividad en su progresión y con la mirada siempre puesta en nuestro compromiso irrenunciable de retorno a la sociedad y el bien común. Sin duda los mayores retos serán de adopción tecnológica universal por parte de todos nuestros profesionales de las herramientas disruptivas que están protagonizando este quinquenio, pero también de cuidado y compromiso con nuestra gente y en la paridad, para la promoción de su evolución profesional en nuestro despacho, en las mejores condiciones posibles, siendo buena muestra de todo ello el reconocimiento renovado del sello Great Place to Work.



**Los resultados confirman decisiones estratégicas que hemos adoptado, no exentas de valentía, como la apuesta decidida por el crecimiento de la oficina de Madrid**



**Uno de los mayores retos será la adopción tecnológica universal por parte de todos nuestros profesionales de las herramientas disruptivas que están protagonizando este quinquenio**

PUESTO #20

# Barrilero y Asociados

Un años después de su integración con Buigas, Barrilero y Asociados se convierte en el tercer bufete con mayor crecimiento en 2024. La unión eleva los ingresos de la firma que lidera Eduardo Barrilero un 22,67%, hasta los 44,16 millones

**Barrilero registra 44 millones de facturación tras un año de crecimiento a doble dígito. ¿Cómo valora estos resultados?**

Pienso que son unos resultados muy positivos, fruto de un trabajo colectivo intenso e ilusionante. Además, reflejan el valor de la propuesta profesional del despacho y la confianza que los clientes depositan en nuestro trabajo, por lo que nos sentimos muy agradecidos.

No obstante, nuestro ADN nos impide caer en la autocomplacencia y seguimos apuntando a un horizonte de crecimientos importantes conjugados con un servicio profesional basado en la excelencia.

Los resultados están en línea con nuestros objetivos estratégicos definidos para los próximos años, durante los cuales aspiramos a seguir creciendo a un ritmo de dos dígitos, reforzando nuestra presencia tanto nacional, donde vemos un gran potencial y contamos con una implantación sólida en los principales centros económicos, como global, a través de ALFA International, alianza líder a nivel mundial donde somos la única firma española.

Todo esto lo contemplamos como un camino apasionante, a lo largo del cual seremos siempre fieles a nuestra esencia, como firma independiente que apuesta por el rigor profesional y siempre centrados en facilitar la vida de nuestros clientes.



BUFETE BARRILERO  
Y ASOCIADOS

Facturación en España (en millones)	44,16
Incremento	+ 22,67%
Plantilla en España	181
Abogados (incluyendo socios)	154
Socios	23



Eduardo Barrilero, socio director de Bufete Barrilero y Asociados.

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Nuestro principal objetivo es consolidar un crecimiento sostenible, siempre desde el respeto a nuestros valores. Estamos invirtiendo mucho en talento, como firmes defensores de nuestra cantera, sabemos que la combinación de una formación sólida con una carrera profesional atractiva, es la mejor forma de hacer que nuestros valores perduren en el tiempo. También estamos abiertos a reforzar las áreas donde aportamos más valor, incorporando talento externo como hemos hecho también de forma reciente, pero siempre alineado con nuestra cultura.

Por otro lado, nuestra apuesta por la tecnología es firme, pero siempre como complemento potenciador de la productividad y de las relaciones personales individualizadas. En este sentido, quizá el mayor reto sea, precisamente, no perder esa esencia en un contexto en el que muchos despachos tienden a la estandarización y la escala. Nosotros creemos que el futuro está en la diferenciación y en la capacidad de adaptar el servicio a las necesidades de cada cliente. Crecer con el foco en nuestros clientes y sin dejar de ser nosotros mismos, ese es nuestro compromiso.



**Nuestro ADN nos impide caer en la autocomplacencia y seguimos apuntando a un horizonte de crecimientos importantes**



**Estamos abiertos a reforzar las áreas donde aportamos más valor, incorporando talento exterior pero siempre alineado con nuestra cultura**

PUESTO #21

# Herbert Smith Freehills

En el año previo a su fusión con Kramer Levin, la firma que dirige Eduardo Soler-Tappa estabilizó su crecimiento y se situó en los 43,37 millones en 2014, creciendo un 2,05% más que en el ejercicio anterior

Herbert Smith cierra su último año antes de la futura fusión con Kramer Levin con unas ventas de 43,37 millones. ¿Cómo valora estos resultados?

El último año antes de la fusión con Kramer Levin ha sido muy positivo, con una facturación que consolida nuestra posición como despacho de referencia y una de las firmas líderes por productividad por abogado, al tiempo que refuerza nuestra reputación internacional. Hemos continuado asesorando en proyectos y litigios de gran calibre, gracias a un equipo altamente cualificado y el respaldo de clientes que confían plenamente en nuestra experiencia. En definitiva, son unos magníficos resultados fruto del esfuerzo, el compromiso, la calidad técnica de todos los profesionales de la firma, y la gran unión que existe entre los socios.

La fusión, que nos convertirá en uno de los despachos más grandes del mundo, llega en un momento de crecimiento global y representa una gran oportunidad estratégica para ampliar aún más nuestra capacidad hacia nuestros clientes. Con una red de talento más extensa y una presencia geográfica reforzada, podremos ofrecer un servicio aún más innovador y competitivo. Esta oportunidad no solo nos proporcionará una ventaja competitiva importante, sino que también nos permitirá expandir nuestra oferta de servicios en áreas emergentes y adaptarnos mejor a las necesidades cambiantes del mercado.

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Mantener nuestra posición de liderazgo en el mercado sigue siendo un reto crucial, reafirmando nuestro compromiso con la excelencia en el servicio legal.



Facturación en España (en millones)	43,37
Incremento	+ 2,05%
Plantilla en España	132
Abogados (incluyendo socios)	78
Socios	16



Eduardo Soler-Tappa, socio director de Herbert Smith Freehills.

Para este ejercicio, seguiremos potenciando nuestro crecimiento en nuestras principales áreas como M&A, Litigación y Arbitraje, Energía y Regulatorio, Financiero o Real Estate, entre otras, e impulsaremos todos aquellos sectores en los que haya crecimiento y oportunidades de negocio. Además, seguiremos priorizando valores irrenunciables para nosotros y que son claros distintivos de nuestra organización, como la atracción y retención de talento, la igualdad, el desarrollo sostenible o la innovación, que nos han posicionado como una firma moderna, flexible y comprometida.

Como cada año, perseguimos aumentar nuestra competitividad y eficiencia. En este sentido, la unión con Kramer Levin nos brinda un amplio abanico de oportunidades, pues nos permitirá no solo crecer en volumen, sino que también fortalecerá nuestro posicionamiento en sectores estratégicos y críticos en el mercado español y global. Además, esta fusión potenciará nuestra capacidad para ofrecer soluciones sofisticadas a nuestros clientes y para enfrentar los retos de un mercado legal en constante evolución. Asimismo, la competencia en el mercado legal es muy intensa, y debemos seguir diferenciándonos mediante servicios de alta calidad y una orientación excepcional al cliente. Con un equipo más robusto y recursos ampliados, estaremos mejor posicionados para abordar los desafíos de una economía global y para mantener nuestro estándar de excelencia en todas nuestras áreas de práctica.



**La fusión, que nos convertirá en uno de los despachos más grandes del mundo, llega en un momento de crecimiento global y representa una gran oportunidad**



**La unión con Kramer Levin potenciará nuestra capacidad para ofrecer soluciones sofisticadas a nuestros clientes y para enfrentar los retos de un mercado legal en constante evolución**

PUESTO #22

# Auren Legal

**El área legal de la firma que preside Mario Alonso sigue creciendo. Este año escala tres posiciones en el *ranking* y alcanza los 37,57 millones de euros, un 13,12% más que en el ejercicio de 2023, donde se situó en los 33,21 millones de euros**

**Auren Legal ha escalado posiciones en la clasificación tras cerrar el ejercicio con 37,75 millones de facturación. ¿Cómo valora estos resultados?**

El balance de estos resultados es muy positivo y confirma la senda de crecimiento que hemos mantenido y que seguirá marcando nuestro futuro. Este avance no solo refuerza nuestra posición en el sector, sino que reafirma nuestro compromiso con un enfoque estratégico apoyado por nuestra cultura humanista y enfocado en la sostenibilidad, la innovación y la tecnología.

En un entorno jurídico en constante evolución, seguimos apostando por soluciones que respondan a los nuevos desafíos del mercado, como la implementación de la inteligencia artificial o una estrategia global en materia de sostenibilidad. A esto se suma nuestra convicción de que nuestra cultura humanista y la estabilidad y bienestar de nuestros equipos es clave para ofrecer un servicio de excelencia, garantizando un acompañamiento cercano y de calidad a nuestros clientes.

Nuestro objetivo es claro: no solo adaptarnos a los cambios, sino liderarlos, posicionándonos como un despacho de referencia que combina experiencia, vanguardia y un fuerte compromiso con la sociedad.



Facturación en España (en millones)	37,57
Incremento	+13,12%
Plantilla en España	366
Abogados (incluyendo socios)	328
Socios	38



Mario Alonso, presidente de Auren.



**Nuestro objetivo es claro: no solo adaptarnos a los cambios, sino liderarlos, posicionándonos como un despacho de referencia**

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio?  
¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Para este ejercicio, mantenemos unas previsiones de crecimiento optimistas. Nuestro objetivo es seguir creciendo a doble dígito, consolidando nuestra presencia en sectores clave y fortaleciendo nuestra relación con los clientes a través de un servicio especializado, basados en una estrategia de multidisciplinariedad e innovación.

Uno de nuestros focos principales será el crecimiento orgánico e inorgánico, con la previsión de cerrar varias operaciones corporativas, una estrategia que venimos realizando desde hace muchos años. La reciente alianza con Waterland refuerza nuestra posición en el mercado y potencia nuestra capacidad de ofrecer un servicio más competitivo y global, además de proporcionarnos recursos para continuar apuntalando el crecimiento. Mantenemos como áreas estratégicas de crecimiento la de Derecho Bancario y Mercado de Valores, Seguros, Energía o Reestructuraciones, y reforzaremos nuestro papel en M&A.

Desde el punto de vista del talento, nuestra prioridad es atraer, desarrollar y retener perfiles diversos, alineados con nuestra cultura humanista, basada en la confianza, la flexibilidad y el bienestar.



**La reciente alianza con Waterland refuerza nuestra posición en el mercado y potencia nuestra capacidad de ofrecer un servicio más competitivo y global**

PUESTO #23

# DLA Piper

**DLA Piper mantiene su posición en el *ranking* de facturación tras ingresar cuatro millones más que en 2023, cerrando en 37,56 millones de euros en 2024. La firma que encabeza Jesús Zapata repitió el crecimiento a doble dígito que roza el 12%**

**DLA Piper suma dos ejercicios con crecimientos superiores al 10% y ha terminado el año con 37,56 millones de ingresos. ¿Cómo valora estos resultados?**

Estoy muy satisfecho con los resultados obtenidos por DLA Piper. Haber logrado crecimientos superiores al 10% en dos ejercicios consecutivos y alcanzar unos ingresos de 37,56 millones de euros es un reflejo de nuestra solidez, crecimiento sostenido en el mercado español y estrategia. Además, estos resultados nos motivan a seguir creciendo, reforzando áreas estratégicas y explorando nuevas oportunidades para mantener esta tendencia al alza en el futuro.



Facturación en España (en millones)	37,56
Incremento	+ 11,92%
Plantilla en España	146
Abogados (incluyendo socios)	100
Socios	20



Jesús Zapata, socio director de DLA Piper.

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Para este ejercicio, queremos seguir consolidando nuestra posición en áreas clave como Reestructuraciones, que prevemos será una de las protagonistas de 2025. En línea con esta estrategia, y tal como adelanté en mi última entrevista con este medio, hemos reforzado el equipo con la reciente incorporación de Juan Verdugo como nuevo socio para liderar esta práctica. Si bien Corporate seguirá siendo nuestro principal motor de crecimiento, apostamos también por áreas como Inmobiliario, Procesal y otras no transaccionales, como Laboral y Fiscal. En cuanto a sectores, mantenemos nuestro enfoque en Energía, Servicios Financieros, Tecnología, Inmobiliario y Ciencias de la Salud, donde vemos grandes oportunidades.

Respecto de los desafíos, la adaptación a los cambios regulatorios y geopolíticos que todo parece indicar que tendrán un fuerte impacto en la economía, será más exigente que nunca, así como la creciente competencia en el sector legal, que nos obliga a seguir innovando para ofrecer un valor diferencial a nuestros clientes.



**Queremos seguir consolidando nuestra posición en áreas clave como Reestructuraciones, que prevemos será una de las protagonistas en 2025**



**El principal desafío pasa por la adaptación a los cambios regulatorios y geopolíticos que todo parece indicar que tendrán un fuerte impacto en la economía**

PUESTO #24

# Broseta

**El despacho que encabeza Rosa Vidal regresa a la senda del crecimiento. La firma suma 1,62 millones de euros más en 2024 y alcanza los 36,12 millones registrando un crecimiento del 4,70% de los ingresos**

**Broseta terminó el año con unas ventas globales de casi 40 millones. ¿Cómo valora estos resultados?**

La valoración que hacemos de los resultados obtenidos en 2024 es extraordinariamente positiva fruto del incremento de la facturación a nivel global de más del 6% con respecto al año anterior.

La buena marcha del despacho se ha visto reflejada en dicha cifra como consecuencia de la enorme labor desarrollada por todos los profesionales de la firma y nuestro firme compromiso en ofrecer un servicio de calidad y de alto valor añadido a los clientes, en línea con los objetivos marcados en nuestro plan estratégico Broseta Horizonte 27.

En el plano internacional, cabe destacar nuestra consolidación como firma ibérica en Portugal con la incorporación de un equipo de seis profesionales, conformando una plantilla de más de 30 personas en el mercado luso, bajo la dirección de Álvaro Roquette y Joao Espanha, socios co-directores de la oficina con sede en Lisboa.

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Como firma, en este 2025 hemos reforzado nuestra apuesta por el sector de la economía digital, dando respuesta a los múltiples desafíos a los que deben hacer frente las compañías en esta materia.

Así, uno de los mayores retos a los que nos enfrentamos es en acompañar a las empresas en su adaptación a todo el paquete normativo vinculado a la regulación digital procedente de la Unión Europea que afecta tanto a la gobernanza como a la gestión de las compañías en materia de ciberseguridad, servicios digitales, tratamiento de los datos o inteligencia artificial, entre otros aspectos.



Facturación en España (en millones)	36,12
Incremento	+ 4,70%
Plantilla en España	242
Abogados (incluyendo socios)	195
Socios	35



Rosa Vidal, socia directora de Broseta.

Por otro lado, en el contexto geopolítico y económico actual, observamos que uno de los sectores de actividad de mayor relevancia será el de la defensa y seguridad. El despliegue de fondos por parte de la Unión Europea para incrementar el gasto en defensa por parte de los Estados miembro exigirá que las empresas especializadas en esta industria requieran de un asesoramiento jurídico tanto en materia administrativa y de contratación pública como en la obtención de ayudas y financiación pública, ámbitos desde los que Broseta damos apoyo a través de equipos especializados en este campo.

Asimismo, en 2025 pre vemos que se produzca un repunte de las operaciones de M&A como consecuencia de la bajada de tipos, una menor inflación, y un aumento la cantidad de liquidez disponible de las compañías, factores que favorecerán la entrada de capital privado y estimularán la actividad transaccional tanto por operadores nacionales como internacionales.



**En el plano internacional, cabe destacar nuestra consolidación como firma ibérica en Portugal, con la incorporación de un equipo de seis profesionales, conformando una plantilla de más de 30 personas en el mercado luso**



**En el contexto geopolítico y económico actual, observamos que uno de los sectores de mayor relevancia será el de la defensa y seguridad**

PUESTO #25

# Sagardoy Abogados

**Aunque la *boutique* que lidera Martín Godino cierra el último puesto del top 25, la firma sigue creciendo y cierra 2024 con una facturación de 34,3 millones de euros en un año de transición tras su alianza con el fondo suizo Ufenau a finales de diciembre**

**Sagardoy cierra la clasificación de las grandes firmas del mercado legal español con una facturación de 34,3 millones de euros. ¿Cómo valora estos resultados?**

El alto nivel de especialización del despacho en el área laboral, así como la larga trayectoria profesional de la firma, ha contribuido a que se nos identifique como líderes del sector, y nos ha permitido, gracias a nuestros clientes, movernos siempre entre las primeras posiciones de estas clasificaciones.

Desde luego la tendencia ascendente en cuanto al nivel de facturación del despacho es un dato muy positivo, pues de ello se deduce que crece el nivel de confianza de nuestros clientes, que cada vez nos encargan más asuntos, y a su vez, aumenta el nivel de captación.

Contribuye a este crecimiento la dedicación extraordinaria de todo el talento del despacho, en especial de sus abogados, que son la pieza angular de un crecimiento sostenido en el tiempo. Adicionalmente, la implementación de nuevas herramientas tecnológicas que nos permiten ser cada vez más eficientes, dedicando menos tiempo a tareas rutinarias o que aportan poco valor, y más a otras tareas más ligadas al negocio.



Sagardoy Abogados

Facturación en España (en millones)	34,3
Incremento	+ 3%
Plantilla en España	124
Abogados (incluyendo socios)	92
Socios	23



Íñigo Sagardoy, presidente de Sagardoy Abogados.

**¿Qué objetivos se ha marcado la firma para el actual ejercicio? ¿Cuáles son los mayores retos que afronta?**

Dar mejores y más amplios servicios a nuestros clientes, consolidando nuestra posición de liderazgo y mejorando su experiencia de cliente. Este gran objetivo se traduce en mejorar la eficiencia operativa, continuar apostando por la formación continua de nuestros profesionales, ampliar en la medida de lo posible nuestra cartera de clientes y obtener una mayor representación en sectores donde tenemos mayor capacidad de crecimiento. También queremos este año implementar un sistema más eficaz de escucha al cliente, para entender sus necesidades y expectativas.

Unido a todo lo anterior, no olvidar nuestra vinculación a la sociedad en la que desarrollamos nuestra actividad. De ahí nuestra colaboración con el tercer sector, fundaciones y entidades sin ánimo de lucro, a las que tratamos de atender a través de la Fundación Pro Bono España y la Fundación Cortina del ICAM, fundaciones de las que somos patronos y uno de los miembros fundadores.



**La tendencia ascendente en cuanto al nivel de facturación del despacho es un dato muy positivo, de ello se deduce que crece el nivel de confianza de los clientes**



**No podemos olvidar nuestra vinculación a la sociedad en la que desarrollamos nuestra actividad. De ahí nuestra colaboración con el tercer sector, fundaciones y entidades sin ánimo de lucro**

# **El Confidencial**