

'TOP 25' EL CONFIDENCIAL

Informe de facturación de despachos 2022



El Confidencial

Índice

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

Autores

Redacción

Pedro del Rosal e Irene Cortés

Diseño

El Confidencial Diseño

Con este segundo 'Informe de Facturación de Despachos', El Confidencial ratifica su apuesta por aportar valor a un sector esencial de la vida económica y social del país. Trabajamos para trasladar al conjunto del mercado que contamos con una abogacía de altísimo nivel.

Hace más de un año que pusimos en marcha la sección EC Jurídico. Nuestra convicción era la de que debíamos incorporar los contenidos y la información del sector legal al nutrido conjunto de noticias del mundo de los negocios que tenemos cada día en El Confidencial, porque los grandes bufetes son una parte fundamental de la actividad económica. No nos equivocamos. Los datos de lectura revelan que los despachos no solo interesan a sus propios profesionales, sino también a la gran empresa, la banca y los fondos de inversión; por eso es esencial que los medios sepamos reflejar con precisión el buen trabajo que hacen la mayoría de ellos. Y lo estamos haciendo, eso sí, con la independencia que nos caracteriza en esta casa. Este segundo 'Informe de Facturación de Despachos', correspondiente al ejercicio 2021, es una nueva muestra del compromiso que adquirimos con el sector de aportar valor desde una información veraz. Confío en que os resulte de interés.

El Confidencial



Director de El Confidencial

Trabajos como este no serían posibles si el apoyo de nuestros suscriptores. Si aún no lo eres y quieres disfrutar de todo el contenido de El Confidencial, con un 27% de descuento, además de un acceso ilimitado a The Wall Street Journal, escanea el código QR o entra [aquí](#) y usa este código:

ECJURIDICO



Resumen ejecutivo

El ejercicio 2021 fue muy positivo para el sector legal en España, tal y como muestra el segundo 'Informe de Facturación de Despachos' elaborado por El Confidencial. La práctica totalidad de las firmas que conforman el 'top 25' de la abogacía de los negocios creció, muchas de ellas incluso, a doble dígito. De hecho, las que vieron reducida su facturación —Linklaters o DLA Piper—, son aquellas cuya cifra refleja su situación en abril de 2021; es decir, su dato se ve más impactado por el 'ejercicio del covid' (2020) que por el año pasado.

Sin cambios en la parte alta de la tabla —Garrigues, Uría y Cuatrecasas, tras un buen año, siguen ocupando los números uno, dos y tres—, el bufete que acapara todas las miradas es Pérez-Llorca. El despacho que lidera Pedro Pérez-Llorca asombra anotándose un incremento de su facturación del 32,91% (22,54 millones más) para alcanzar los 91,04 millones. En clave nacional, esta extraordinaria evolución le permite arrebatarse a Gómez-Acebo & Pombo el histórico cuarto puesto del 'ranking' de despachos españoles. En la clasificación general del sector, Pérez-Llorca ya amenaza el 'statu quo' del pelotón que conforman las 'big four' (del cuarto al séptimo puesto), dado que le separan ya menos de 18 millones de euros de KPMG abogados.

En el grupo de las grandes firmas internacionales, destaca un año más Allen & Overy (+6,5%), que sigue recortando distancias con sus 'colegas' del 'Magic Circle', Clifford Chance y Linklaters, y también Herbert Smith Freehills, que despega incrementando su cifra de negocio en un 11%.

Por debajo de los 40 millones de euros de facturación, CMS Albiñana & Suárez de Lezo y Andersen sorprenden con dos ejercicios notables. El primero sube sus ingresos en un 27,7% y el segundo un 22,44%, lo que le permite ganar cuatro puestos y ser el despacho que protagoniza el salto más relevante en la clasificación. Por su parte, crecen a doble dígito BDO Abogados (+12%), Ramón y Cajal Abogados (+11%) y Broseta (+13,2%), un comportamiento que permite al último estrenarse en el 'top 25' de la abogacía de los negocios.

En total, se han producido 14 cambios de posición en la clasificación de la élite de la abogacía de los negocios que elabora El Confidencial, que, en su conjunto, incrementó su cifra de negocio en un 6,53% (frente al ascenso mucho más moderado del informe anterior: el 1,6%). En 2021, también crecieron las plantillas, aunque de forma más moderada; el 3,34%.

Ingresos por bufete

Superado definitivamente el 'shock' de la pandemia, 2021 fue un muy buen año para la abogacía de los negocios. Así lo reflejan los resultados recogidos en el 'top 25', el 'ranking' de despachos elaborado por El Confidencial, en el que la práctica totalidad de firmas incrementaron sus ingresos respecto del ejercicio anterior. Siete de ellas, incluso, creciendo a doble dígito. El gran protagonista del sector fue Pérez-Llorca, anotándose un espectacular incremento de sus ingresos del 32,91% (22,54 millones) para cerrar el año en 91,04 millones de euros y situarse

en octavo lugar solo por detrás de las 'big four' y el trío de cabeza, Garrigues, Cuatrecasas y Uría Menéndez, que mantienen posiciones. También destaca la evolución de CMS Albiñana y Andersen, que escalan posiciones con subidas del 27,7% y del 24,4%. Además, asciende al 'top 10' Gómez-Acebo & Pombo, del que cae Linklaters; Allen & Overy sigue acercándose a sus 'colegas' del 'Magic Circle'; Herbert Smith sube más de un 10%, y Broseta se estrena en el 'ranking'. En su conjunto, la facturación del 'top 25' se incrementó en un 6,53%.

Los 25 bufetes de abogados que más facturan en España

	Despacho	2021	2020	Variación	Porcentaje	Evolución
1	Garrigues	361,4	336,7	24,7	7,34%	=
2	Cuatrecasas	285,92	276,03	9,89	3,58%	=
3	Uría Menéndez	206,84	195,17	11,67	5,98%	=
4	PWC Tax & Legal	169,3	160,9	8,4	5,22%	=
5	EY Abogados	151,2	144,2	7	4,85%	=
6	Deloitte Legal	132,62	125,19	7,43	5,93%	=
7	KPMG Abogados	109	106,6	2,4	2,25%	=
8	Pérez-Llorca	91,04	68,5	22,54	32,91%	↑2
9	Baker McKenzie	75,72	73,23	2,49	3,4%	↓1
10	Gómez-Acebo & Pombo	68,44	63	5,44	8,63%	↑2
11	Clifford Chance*	66,94	64,9	2,04	3,14%	=
12	Linklaters*	65,88	70,59	-4,71	-6,67%	↓3
13	Allen & Overy**	57,2	53,7	3,5	6,52%	=
14	Hogan Lovells	47,19	46,32	0,87	1,88%	=
15	Herbert Smith Freehills**	41,51	37,4	4,11	10,99%	↑1
16	DWF-RCD**	40,05	37,8	2,25	5,95%	↓1
17	BDO Abogados	35,5	31,71	3,79	11,95%	=
18	CMS Albiñana & S. L.	34,82	27,26	7,56	27,73%	↑2
19	Andersen	32,46	26,51	5,95	22,44%	↑4
20	RocaJunyent	29,40	28,72	0,68	2,37%	↓1
21	Ramon y Cajal Abogados	29,28	26,41	2,87	10,87%	↑3
22	Sagardoy Abogados	29	27	2	7,41%	↓1
23	Auren Abogados	28,9	27	1,9	7,04%	↓1
24	DLA Piper*	28,49	29,78	-1,29	-4,33%	↓6
25	Broseta	27,55	24,3	3,22	13,25%	Entra
Total 'top 25'		2.245,62	2.107,92	137,7	6,53%	

* Dato correspondiente al ejercicio 2020-2021, 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 2022

Facturación global de las firmas nacionales

La facturación global de los despachos nacionales incluidos en el 'top 25' revela que, el pasado ejercicio, fue un muy buen año para las firmas dentro y fuera de nuestras fronteras. Los ingresos conjuntos de los bufetes se incrementaron en un 9,25%, con cuatro de los diez despachos creciendo a doble dígito. Hubo, además, seis cambios de posición en la tabla. El más destacado es el 'sorpasso' de Pérez-Llorca a Gómez-Acebo & Pombo. La firma que lidera Pedro Pérez-Llorca arrebató el histórico cuarto puesto del sector legal español que desde hace años poseía Gómez-Acebo & Pombo gracias un incremento de la cifra de

negocio de casi el 33%, hasta los 91,04 millones. Ello a pesar de que el bufete que desde febrero lidera Íñigo Erlaiz cerró un buen ejercicio, incrementando sus ingresos el 8,07%. En términos porcentuales, Cuatrecasas encabeza el buen hacer de los 'tres grandes', creciendo un 11% (casi 35 millones más). Por su parte, Garrigues lo hizo en un 7% (27 millones más), para apuntarse el logro de ser el primer bufete español en superar la barrera de 400 millones de ingresos. Uría Menéndez elevó su cifra de negocio un 6,2% (15,5 millones más). También merecen mención Broseta (11,7%) y Ramón y Cajal (10,9%)

Facturación global de los bufetes españoles del 'top 25'

	Despacho	2021	2020	Variación	Porcentaje	Evolución
1	Garrigues	414,2	386,9	27,3	7,06%	=
2	Cuatrecasas	349,96	315,3	34,66	10,99%	=
3	Uría Menéndez	264,43	248,92	15,51	6,23%	=
4	Pérez-Llorca	91,04	68,5	22,54	32,91%	↑ 1
5	Gómez-Acebo & Pombo	76,19	70,5	5,69	8,07%	↓ 1
6	Auren Abogados	66,1	63,7	2,4	3,77%	=
7	Broseta	29,82	26,7	3,12	11,69%	↑ 1
8	RocaJunyent	29,40	28,72	0,68	2,37%	↓ 1
9	Ramón y Cajal Abogados	29,28	26,41	2,87	10,87%	↑ 1
10	Sagardoy Abogados	29	27	2	7,41%	↓ 1
Total		1.379,42	1.262,65	116,77	9,25%	

Evolución de las plantillas

En 2021, los despachos volvieron a apostar, como regla general, por incrementar sus plantillas. Si en 2020 estas permanecieron casi en plano, subiendo un ligero 0,47%, el pasado ejercicio el aumento fue del 3,34%. La evolución del número de profesionales —abogados y otros empleados que realizan trabajo facturable— también fue positiva, registrando un 2,88% más. CMS Albiñana, Andersen, Pérez-Llorca, Auren Abogados y BDO Abogados fueron las más activas en contratación, todas ellas con incrementos superiores al 10% (en el caso de CMS, casi el 33%). Por contra, siete bufetes aligeraron sus plantillas, destacando RocaJunyent (-15,5%), Sagardoy Abogados (-5,2%), Deloitte Legal (-4,91) y DLA Piper (-3,31%).

Evolución de las plantillas del 'top 25' del sector legal*

*Las cifras de plantilla y profesionales incluyen a los socios

Despacho	Plantilla				Profesionales			
	2021	2020	Variación	Porcentaje	2021	2020	Variación	Porcentaje
Garrigues	1735	1762	-27	-1,53%	1202	1207	-5	-0,41%
Cuatrecasas	1363	1294	69	5,33%	810	802	8	1%
Uría Menéndez	893	842	51	6,06%	526	478	48	10,04%
PWC Tax & Legal	1075	1047	28	2,67%	996	923	73	7,91%
EY Abogados	930	915	15	1,64%	892	888	4	0,45%
Deloitte Legal	697	733	-36	-4,91%	578	623	-45	-7,22%
KPMG Abogados	758	757	1	0,13%	710	742	-32	-4,31%
Pérez-Llorca	428	380	48	12,63%	291	256	35	13,67%
Baker McKenzie	327	327	0	0%	215	206	9	4,37%
Gómez-Acebo & Pombo	375	362	13	3,59%	254	236	18	7,63%
Clifford Chance	234	236	-2	-0,85%	146	136	10	7,35%
Linklaters*	195	193	2	1,04%	132	129	3	2,33%
Allen & Overy	172	170	2	1,18%	108	103	5	4,85%
Hogan Lovells	185	182	3	1,65%	114	114	0	0%
Herbert Smith Freehills	130	123	7	5,69%	81	80	1	1,25%
DWF-RCD	400	385	15	3,9%	280	270	10	3,7%
BDO Abogados	516	450	66	14,67%	358	325	33	10,15%
CMS Albiñana & S. L.	210	158	52	32,91%	147	101	46	45,54%
Andersen	307	254	53	20,87%	238	206	32	15,53%
RocaJunyent	212	251	-39	-15,54%	155	191	-36	-18,85%
Ramon y Cajal Abogados	196	181	15	8,29%	140	132	8	6,06%
Sagardoy Abogados	128	135	-7	-5,19%	96	98	-2	-2,04%
Auren Abogados	397	345	52	15,07%	343	322	21	6,52%
DLA Piper	117	121	-4	-3,31%	81	83	-2	-2,41%
Broseta	187	188	-1	-0,53%	123	121	2	1,65%
Total 'top 25'	12.167	11.791	376	3,19%	8721	8686	35	2,88%

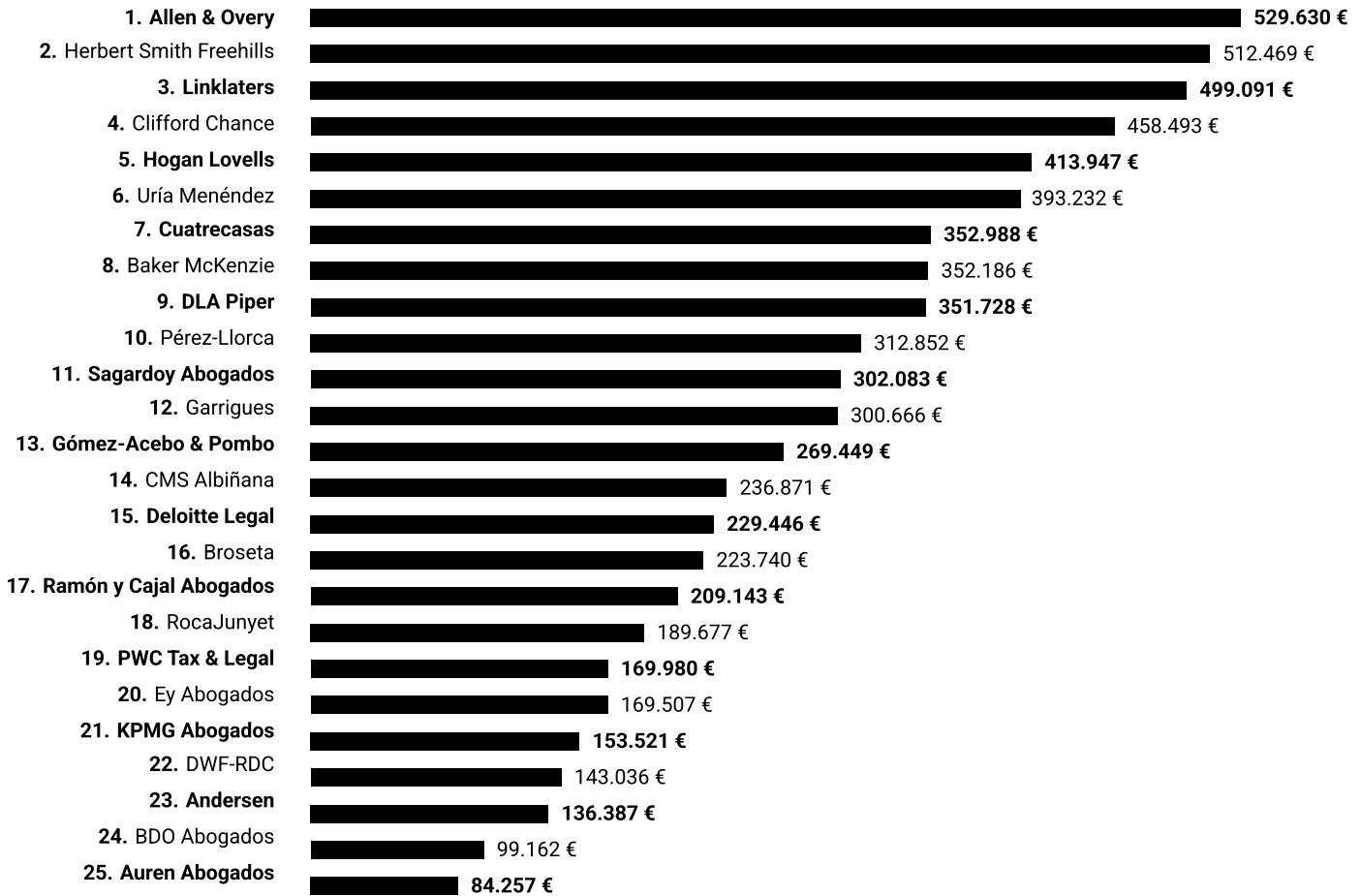
Comparativa facturación—plantilla

La comparativa entre la variación de la facturación y la de las plantillas en los despachos de abogados revela si existe o no correlación entre el crecimiento de los ingresos y el de las contrataciones. En este sentido, son 18 los despachos del 'top 25' que incrementaron su cifra de negocio por encima de lo que lo hizo su plantilla, lo que revelaría que han logrado incrementar su rentabilidad, realizando trabajo de mayor valor, o su productividad, asumiendo más carga de trabajo sin la necesidad de incorporar un número proporcional de nuevos profesionales a su estructura. En este sentido, es reseñable que mientras en solo dos despachos la facturación fue menor que en el anterior informe, siete de ellos adelgazaron su estructura de personal.

Variación de la facturación - variación de la plantilla

Despacho	% facturación	% plantilla
Garrigues	7,34%	-1,53%
Cuatrecasas	3,58%	5,33%
Uría Menéndez	5,98%	6,06%
PWC Tax & Legal	5,22%	2,67%
EY Abogados	4,85%	1,64%
Deloitte Legal	5,93%	-4,91%
KPMG Abogados	2,25%	0,13%
Pérez-Llorca	32,91%	12,63%
Baker McKenzie	3,4%	0%
Gómez-Acebo & Pombo	8,63%	3,59%
Clifford Chance	3,14%	-0,85%
Linklaters	-6,67%	1,04%
Allen & Overy	6,52%	1,18%
Hogan Lovells	1,88%	1,65%
Herbert Smith Freehills	10,99%	5,69%
DWF-RCD	5,95%	3,9%
BDO Abogados	11,95%	14,67%
CMS Albiñana & S. L.	27,73%	32,91%
Andersen	22,44%	20,87%
RocaJunyent	2,37%	-15,54%
Ramon y Cajal Abogados	10,87%	8,29%
Sagardoy Abogados	7,41%	-5,19%
Auren Abogados	7,04%	15,07%
DLA Piper	-4,33%	-3,31%
Broseta	13,25%	-0,53%

Ranking de facturación por profesional (en euros)



Ingresos por profesional

Los bufetes internacionales vuelven a ocupar las primeras posiciones del 'ranking' de facturación por profesional —ingresos globales divididos por el número de socios, asociados o todo aquel que haga trabajo facturable a cliente—. La medalla de oro es para Allen & Overy (529.630 euros), que salta del segundo puesto al primero, seguido por Herbert Smith Freehills (512.469 euros) y Linklaters (499.091 euros). Clifford Chance se sitúa cuarto, con 458.493 euros y Hogan Lovells, con 413.947, es quinto. El primer bufete nacional es Uría Menéndez (393.232 euros), sexto, y tras él aparecen Cuatrecasas (352.922 euros), Baker McKenzie (352.186 euros) y DLA Piper (351.728 euros). Es relevante, al interpretar esta tabla, tener en cuenta que premia a los

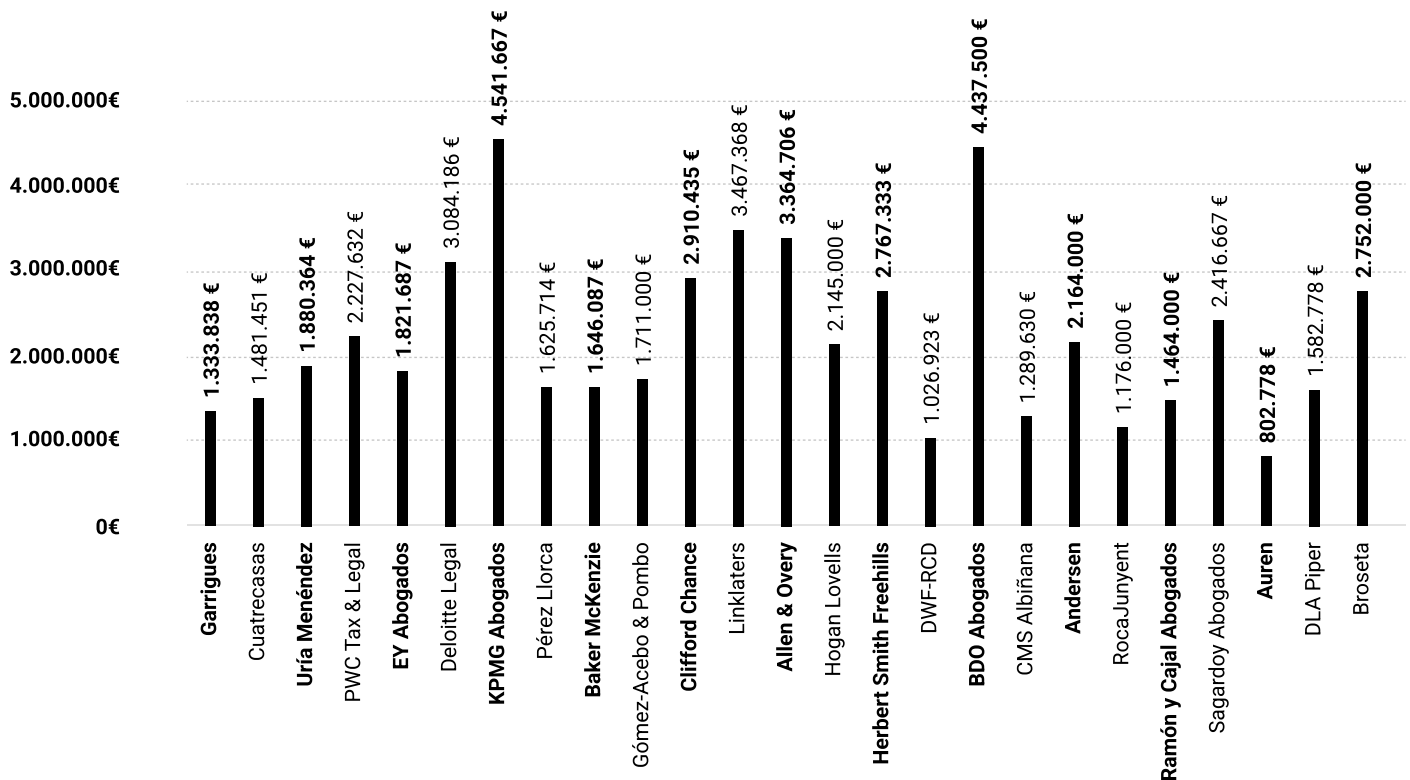
bufetes con un enfoque netamente transaccional, que enfocan su oferta de servicios jurídicos a las áreas más rentables —M&A, mercado de capitales, etc—. Para que la comparación permitiera extraer conclusiones menos matizadas, habría que comparar estructuras con las mismas áreas de práctica y el mismo volumen de facturación. Así, quienes cuentan con una gama más amplia de asesoramiento, inevitablemente se verán penalizados al extraer los ingresos por profesional. Esta circunstancia explica la primacía de los despachos internacionales. En el 'ranking', los tres grandes bufetes nacionales restantes clasifican en las posiciones 10, 12 y 13: Pérez-Llorca, con 302.083 euros; Garrigues, 300.666 euros, y Gómez-Acebo & Pombo, 269.449 euros.

Facturación por socio

De entre los despachos de abogados que siguen un modelo de 'partnership' más puro, en el que todos (o prácticamente todos) los socios son de cuota, Linklaters es quien cosecha unos mayores ingresos por socio, con 3.467.368 euros, seguido de Allen & Overy (3.364.706 euros) y Clifford Chance (2.910.435 euros). No demasiado lejos se sitúa Herbert Smith Freehills, con 2.767.333 euros. La facturación por socio de los cinco grandes despachos nacionales la encabeza Uría Menéndez, con 1.880.364 euros, y tras él se sitúan Gómez-Acebo & Pombo (1.711.000 euros), Pérez-Llorca (1.625.714 euros), Cuatrecasas (1.481.451 euros) y Garrigues (1.333.838 euros).

Ratio de facturación por socio del 'top 25'

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



Ratio abogado / socio

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

Ratio de abogados por socio en las firmas del 'top 25'

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

Despacho	Profesionales sin socios	Socios	Ratio (cuota)
Garrigues	931	271	3,4
Cuatrecasas	616	194	3,2
Uría Menéndez	416	110	3,8
PWC Tax & Legal	920	76	12,1
EY Abogados	809	83	9,7
Deloitte Legal	516	62	8,3 (12)
KPMG Abogados	710	48	14,8 (29,6)
Pérez-Llorca	235	56	4,2
Baker McKenzie	169	46	3,7
Gómez-Acebo & Pombo	209	45	4,6 (5,2)
Clifford Chance	123	23	5,3
Linklaters	113	19	5,9
Allen & Overy	91	17	5,4
Hogan Lovells	92	22	4,2
Herbert Smith Freehills	66	15	4,4
DWF-RCD	241	39	6,2
BDO Abogados	340	18	18,9 (42,5)
CMS Albiñana & S. L.	120	27	4,4
Andersen	186	52	3,6 (12,4)
RocaJunyent	109	46	2,4 (4,4)
Ramon y Cajal Abogados	98	42	2,3 (4,9)
Sagardoy Abogados	73	23	3,2 (6,1)
Auren Abogados	307	36	8,5
DLA Piper	63	18	3,5
Broseta	94	29	3,2 (9,4)

El personal de soporte de los bufetes, en cifras

Despacho	Personal soporte	Ratio abog./soporte	Facturación/soporte
Garrigues	533	2,26	678.049 €
Cuatrecasas	475	1,71	601.937 €
Uría Menéndez	367	1,43	563.597 €
PWC Tax & Legal	79	12,61	2.143.038 €
EY Abogados	38	23,47	3.978.947 €
Deloitte Legal	119	4,86	1.114.454 €
KPMG Abogados	48	14,79	2.270.833 €
Pérez-Llorca	137	2,12	664.526 €
Baker McKenzie	112	1,92	676.072 €
Gómez-Acebo & Pombo	121	2,1	565.620 €
Clifford Chance	88	1,66	777.727 €
Linklaters	63	2,1	1.045.714 €
Allen & Overy	64	1,69	893.750 €
Hogan Lovells	62	1,83	761.129 €
Herbert Smith Freehills	49	1,65	847.143 €
DWF-RCD	120	2,33	333.750 €
BDO Abogados	158	2,27	224.684 €
CMS Albiñana & S. L.	63	2,33	552.698 €
Andersen	69	3,44	470.435 €
RocaJunyent	57	2,72	515.789 €
Ramon y Cajal Abogados	56	2,5	522.857 €
Sagardoy Abogados	32	3	906.250 €
Auren Abogados	54	6,35	535.185 €
DLA Piper	36	2,25	791.389 €
Broseta	64	1,92	430.000 €

Ratio abogado / personal de soporte

La ratio de abogados por cada persona de soporte evalúa la medida en la que los despachos liberan a sus letrados de las cargas administrativas o de gestión para que puedan enfocarse netamente en labores jurídicas o comerciales. Cuanto más bajo sea el indicador, mayor será la apuesta por concentrar a los abogados en su misión esencial. En este sentido, 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 13 de ellas la cifra se sitúa entre los dos y cuatro letrados por cada persona de apoyo. Esta métrica

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

PUESTO #1

Garrigues

La firma que preside Fernando Vives no solo mantiene su liderazgo al frente del 'ranking' de despachos, sino que además lo defiende registrando de nuevo un importante crecimiento. En 2021, ingresó 24,7 millones más que en el ejercicio anterior, alcanzando los 361,4 millones de euros (sube un 7,34%)

¿Cómo valora los resultados de Garrigues el pasado ejercicio, en los que el despacho superó la barrera de los 400 millones de euros en ingresos a nivel global?

2021 ha sido un ejercicio complejo, marcado por la pandemia. No obstante, gracias a la confianza de nuestros clientes, el talento y el esfuerzo del equipo, y nuestra apuesta por un crecimiento sólido y rentable, hemos logrado unos ingresos récord. Nuestros grandes mercados han tenido un crecimiento robusto. Todas las áreas de práctica han aumentado los ingresos, impulsadas por la intensa actividad empresarial. En fusiones y adquisiciones (M&A), el despacho ha liderado el ranking de asesores legales, tanto por valor como por número de operaciones en España (según TTR). Creo que podemos estar satisfechos, aunque no podemos bajar la guardia: existen suficientes elementos de incertidumbre en el horizonte para no hacerlo.

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

El objetivo de Garrigues no es crecer por crecer, sino contar con un negocio equilibrado con una rentabilidad equilibrada. Nuestra prioridad es ofrecer la máxima calidad a nuestros clientes desde todos los ángulos del derecho de los negocios y ser un referente en todas las regiones y países en los que estamos presentes. En lo que se refiere al crecimiento del negocio, lo que pretendemos es que sea tanto sólido como rentable.

Para conseguirlo, es importante estar preparados para lo que nos depare el futuro, y eso exige diferentes actuaciones en distintos ámbitos. En los próximos años, la internacionalización, la digitalización y la sostenibilidad seguirán estando presentes en nuestra

GARRIGUES

· Facturación en España (en millones)	361,4
· Incremento	+ 7,34%
· Plantilla en España	1.735
· Abogados (incluyendo socios)	1.202
· Socios	271



Fernando Vives, presidente ejecutivo de Garrigues

“En 2021 logramos ingresos récord y estamos satisfechos por ello, pero no bajamos la guardia ante las incertidumbres que existen en el horizonte”

estrategia como palancas necesarias para que el despacho avance, anticipándonos incluso a lo que nuestros clientes esperan de nosotros y manteniendo nuestro atractivo para atraer y retener talento.

La digitalización es uno de los factores clave a la hora de hacer evolucionar el negocio. La abordamos con un enfoque integrado, ya que todos los ámbitos están interrelacionados entre sí. El primero es la arquitectura tecnológica que soporta la gestión de nuestros procesos. El segundo son las soluciones que utilizamos en la actividad habitual con nuestros clientes. El tercer ámbito es el de los nuevos modelos de negocio alrededor de una tecnología concreta, que en un futuro podría ser una fuente de ingresos en sí mismo.

Respecto a la sostenibilidad, seguiremos aprendiendo de nuestra experiencia como organización (como ejemplo, en 2021 se han compensado el 100% de las emisiones de CO2 de alcance 1 y 2) para ayudar a nuestros clientes a abordar su transformación sostenible. En el terreno internacional, que representa el 13% de los ingresos totales, los equipos seguirán creciendo en línea con el modelo de expansión de la firma –oficinas propias con equipos locales, cultura y valores Garrigues–, a la vez que estudiaremos las oportunidades que se presenten.

“En el terreno internacional, que representa el 13% de nuestros ingresos, los equipos seguirán creciendo y estudiaremos las oportunidades que se presenten”

PUESTO #2

Cuatrecasas

Tras el 'respiro' que se tomó en 2020, el pasado ejercicio, el bufete que lidera Jorge Badía volvió a pisar el acelerador. En España, Cuatrecasas facturó 285,92 millones de euros, un 3,58% más. En los últimos cinco años, la organización ha incrementado su cifra de negocio en un 41%

¿Cómo valora los resultados de su firma el pasado ejercicio, en los que el despacho, a nivel global, volvió a crecer por encima del 10%?

Han sido muy positivos. Tras el parón impuesto por la pandemia, hemos recuperado el ritmo de crecimiento en las ventas de dos dígitos que veníamos experimentando en los últimos años y, lo que es más importante, esa mejora de resultados se ha proyectado en todos los territorios y áreas de práctica de la firma. Pero si estas cifras me producen satisfacción es porque son un fiel reflejo de lo que nuestro equipo humano es capaz de alcanzar. Su responsabilidad y compromiso son encomiables.

Se trata de un crecimiento fundamentalmente orgánico. Tiene como origen nuevo negocio. M&A es la rama que ha tenido un crecimiento más espectacular, con un 50%. Otro punto destacado ha sido nuestro volumen de negocio internacional, que ya representa el 35,2% del volumen total de ingresos. Nuestras oficinas en Latinoamérica también han sido impulsoras de estos buenos resultados. El crecimiento en la región ha sido del 82%, en línea con la pauta que nos habíamos marcado. Ya tenemos allí a más de 120 profesionales, 84 de ellos abogados.

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

Seguir creciendo, tanto en España como en Latinoamérica. Allí somos ya la segunda firma en Chile por volumen de operaciones en M&A, la tercera en Perú, la quinta en Colombia y la sexta en México. Hemos participado en las grandes operaciones que se realizan en la región.



· Facturación en España (en millones)	285,92
· Incremento	+ 3,58%
· Plantilla en España	1.285
· Abogados (incluyendo socios)	810
· Socios	194



Jorge Badía, consejero delegado de Cuatrecasas

“El crecimiento a doble dígito de 2021 es fundamentalmente orgánico, tiene como origen el nuevo negocio; han destacado M&A y la vertiente internacional”

Si este año crecimos un 11% sobre 2020, en los últimos cinco años lo hemos hecho un 41%. Y aquí cuenta mucho un factor que está entre nuestros objetivos, el aumento de la productividad. Hemos crecido en número de colaboradores, pero las horas que trabajamos están mejor aprovechadas. Lo más importante es habernos dado cuenta de que no podemos hacer de todo: con el nuevo plan estratégico nos enfocamos en determinados asesoramientos y segmentos del mercado. Y, además, hemos generado unidades de trabajo que resuelven integralmente todas las inquietudes que puede generar el negocio de nuestros clientes. Esto nos ha permitido un plus de crecimiento en valor, que queremos seguir manteniendo.

También pondremos nuestro esfuerzo en hacer crecer a Rauda ASLP, una filial exclusiva que se encarga de prestar servicios legales de apoyo a nuestros abogados para que puedan enfocarse en asuntos de mayor valor. Seguiremos, además, potenciando nuestras políticas ESG. Y lo haremos en todos los aspectos: en cuanto a medias ambientales, paridad de género, formación y desarrollo profesional y, especialmente, en cuanto a contribución social con nuestro apoyo pro bono.

“Este ejercicio pondremos gran esfuerzo en hacer crecer Rauda ALSP, filial exclusiva que presta servicios legales de apoyo a nuestros abogados”

PUESTO #3

Uría Menéndez

En el ejercicio pasado, Uría Menéndez superó la frontera de los 200 millones de facturación en España por primera vez en su historia. La firma que encabeza Salvador Sánchez-Terán incrementó sus ingresos en un 5,98% (en total, 11,67 millones), hasta alcanzar los 206,84 millones de euros

El pasado ejercicio, Uría Menéndez consiguió rebasar por primera vez los 200 millones de euros. ¿Cómo valora los resultados?

2021 ha sido un año muy bueno para Uría Menéndez tanto en los aspectos cuantitativos (facturación, rentabilidad, etcétera) como en los cualitativos (cohesión interna, calidad en el asesoramiento jurídico...). Y ha sido un buen año de forma homogénea: hemos cosechado muy buenos resultados en todas nuestras áreas de práctica y oficinas. También hay que destacar el buen comportamiento de PPU, nuestro proyecto en América Latina que, en un entorno sanitario y político complicado, mejora sus ingresos y rentabilidad. La clave del éxito es, como siempre, la combinación de buenos clientes y excelentes abogados. Un año más, nuestros clientes nos han honrado confiando en nosotros para asuntos complejos y de alto valor añadido. Para asesorarlos, hemos contado con el enorme talento y compromiso de nuestros abogados. Tras dos años difíciles por la gestión de la pandemia, el despacho sale fortalecido tanto por las buenas cifras como, sobre todo, por la cohesión interna lograda al tener que superar juntos un periodo tan exigente.

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

Si al comienzo de año había muchas cuestiones que podían impactar en la economía (la crisis de suministros, el coste de la energía o la inflación), la guerra en Ucrania no ha hecho más que acrecentar todos estos problemas y, además, introducir una mayor incertidumbre.

URÍA MENÉNDEZ

· Facturación en España (en millones)	206,84
· Incremento	+ 5,98%
· Plantilla en España	893
· Abogados (incluyendo socios)	526
· Socios	110



Salvador Sánchez-Terán, socio director de Uría Menéndez

“Tras dos años difíciles por la gestión de la pandemia, el despacho sale fortalecido por las buenas cifras y, sobre todo, por la cohesión interna lograda”

En este contexto inestable, debemos decir que el año ha empezado bien, que la carga de trabajo sigue siendo alta y que preveemos que se mantenga así al menos hasta mitad de año. Pero somos cautos en cuanto a las perspectivas para el segundo semestre del año. En cualquier caso, seguiremos confiando en la receta que nos ha hecho llegar hasta aquí: ofrecer el mejor asesoramiento jurídico ante las cuestiones más complejas y contar con el mejor talento en todos los niveles de la organización.

En cuanto al negocio, apostamos por la consolidación de dos prácticas transversales con gran potencial de crecimiento: nuestro Grupo de Derecho Digital y el Grupo Salud 360°. Y en la organización, apostamos por continuar creando un entorno diverso y flexible en donde nuestros profesionales puedan crecer y desarrollarse. Por último, y no menos importante, queremos seguir aportando valor a la sociedad a través de los proyectos de la Fundación Profesor Uría. Por la relevancia del momento histórico que vivimos, cobra más valor, si cabe, el excelente trabajo que nuestros abogados desarrollan en materia de derechos humanos, asesorando especialmente a refugiados, algo que vamos a seguir potenciando en este ejercicio.

“Apostamos por la consolidación de dos prácticas transversales y gran potencial de crecimiento: el Grupo de Derecho Digital y el Grupo de Salud 360°”

PUESTO #4

PwC Tax & Legal

La firma comandada por Joaquín Latorre resiste al frente del pelotón que conforman las áreas legales de las 'big four'. El pasado ejercicio, la facturación del despacho volvió a crecer con fuerza (un 5,22%) hasta alcanzar los 169,3 millones, 8,4 millones más que lo registrado en 2020

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

Nuestros resultados del pasado ejercicio arrojan un crecimiento muy satisfactorio, con un incremento de los ingresos del 5,2%, que refleja el dinamismo de todas nuestras áreas de negocio pero, muy especialmente, de aquellas relacionadas con el actual contexto de complejidad normativa y de disrupción permanente en el que se encuentran las empresas españolas y las internacionales.

Por poner algunos ejemplos, destacaría las prácticas de Fiscalidad Internacional, Fiscalidad Corporativa, asesoramiento en sectores regulados y todo lo relacionado con el mundo de las fusiones y adquisiciones. Por sectores, los de energía, inmobiliario y 'retail' son también algunos de los que mejor se han comportado. Además, NewLaw, nuestra área transversal de digitalización de los servicios jurídicos y fiscales, ha tenido una buena evolución que esperamos siga dando sus frutos en los próximos años, a medida que los departamentos fiscales y legales de las empresas profundicen en la aplicación de las nuevas tecnologías y de la innovación. Un espacio donde nos hemos convertido en una referencia clara en el mercado.

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

Para el presente ejercicio, uno de los objetivos principales es el de seguir reteniendo y atrayendo el talento, como hemos venido haciendo hasta ahora y diferenciarnos, así, de nuestros competidores.



· Facturación en España (en millones)	169,3
· Incremento	+ 5,22%
· Plantilla en España	1.075
· Abogados (incluyendo socios)	996
· Socios	76



Joaquín Latorre, socio responsable de PwC Tax & Legal

“La lucha por el talento se ha agudizado; en PwC revisamos permanentemente nuestros planes de carrera y lanzamos nuevas formaciones”

Estamos viendo como se ha agudizado la lucha por el talento en el entorno empresarial y en PwC Tax & Legal estamos permanentemente revisando y modernizando nuestros planes de carrera y lanzando nuevos programas de formación a medida, para seguir siendo un empleador atractivo para los mejores y convertirnos en su mejor opción para desarrollar su carrera profesional.

Desde el punto de vista de negocio, estamos muy atentos para ayudar a nuestros clientes a afrontar los problemas y los desafíos a los que se enfrentan. En este sentido, estamos apostando por todos nuestros servicios de asesoramiento relacionados con la sostenibilidad, tanto en los aspectos medioambientales y de fiscalidad verde como de cumplimiento y de gobernanza de las compañías, y por apoyarles en toda la problemática que, desde el punto de vista legal, están teniendo las grandes empresas en la gestión de sus cadenas de suministro. Seguiremos muy activos también en el mercado de M&A, donde la actividad va a seguir siendo muy relevante en los próximos meses, y, además, vamos a dedicar muchos esfuerzos en invertir en nichos como la fiscalidad aplicada a la innovación, al emprendimiento y el contexto internacional.

“Estamos apostamos por apoyar a las grandes empresas con la problemática que están teniendo en la gestión de sus cadenas de suministro”

PUESTO #5

EY Abogados

El bufete que dirige Ramón Palacín mantiene la intensa senda de crecimiento de los últimos años. El pasado ejercicio, alcanzó una cifra de negocio de 151,2 millones de euros, gracias a un aumento de sus ingresos de siete millones de euros, lo que representa un 4,85% más que en el anterior

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

El año 2021 ha sido un año tremendamente activo, en especial en el sector de M&A, y España se ha posicionado, una vez más, como uno de los destinos preferidos para los grandes inversores, fondos y firmas de 'private equity'. El M&A de las grandes operaciones ha sido, sin lugar a duda, uno de los principales motores de crecimiento. Por otro lado, los cambios normativos y la creciente complejidad en el ámbito fiscal, las nuevas obligaciones de 'reporting' y transparencia, y el cambio de enfoque propiciado por BEPS han generado también mucha actividad para EY Abogados, un despacho con un importante componente fiscal. En definitiva, hemos sabido aprovechar los primeros meses de reactivación económica del 2021 —cerramos ejercicio a 30 de junio de 2021— logrando un crecimiento sólido.

El principal reto de 2021 ha sido el talento. No cabe duda de que, por primera vez en mucho tiempo, nos enfrentamos a un entorno con menos profesionales cualificados de los necesarios para atender la demanda de clientes. La consolidación de una plantilla cercana a mil profesionales en este contexto tan complejo ha sido otro de nuestros grandes logros.

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

Nuestro objetivo para 2022 es volver a un crecimiento a doble dígito, enfocándonos en sostenibilidad y rentabilidad. La sostenibilidad, entendida holísticamente, es parte sustancial de los procesos en todas las empresas, incluyendo el área jurídica y tributaria.



• Facturación en España (en millones)	151,2
• Incremento	+ 4,85%
• Plantilla en España	930
• Abogados (incluyendo socios)	892
• Socios	83



Ramón Palacín, socio director de EY Abogados

“El principal reto de 2021 ha sido el talento; la consolidación de una plantilla cercana a mil profesionales ha sido uno de nuestros grandes logros”

Las decisiones de inversión y desinversión, la relación con inversores, la transparencia y las políticas fiscales están íntimamente ligadas a la agenda de crecimiento en todos los sectores, siendo decisivo el papel de la regulación jurídica.

En un contexto de crecimiento y cierta incertidumbre económica, donde retener y atraer talento es clave, seguiremos reduciendo el tiempo que destinan nuestros profesionales a funciones de menor valor añadido, para que puedan centrarse en funciones de alto valor para ellos y nuestros clientes. La fórmula pasa por seguir invirtiendo en tecnología y automatización —los abogados no pueden vivir de espaldas al impacto que la tecnología tiene en nuestra profesión— y potenciando nuestros centros de excelencia para lograr ser más eficientes. La eficiencia es la manera de ofrecer a nuestros profesionales posibilidades de desarrollo, más flexibilidad, acceso a experiencias internacionales y formación de primer nivel.

Buscamos un crecimiento orgánico sin descartar aprovechar las oportunidades que ofrezca el mercado para apuntalar nuestra posición en determinadas áreas.

“Nuestro objetivo es volver a crecer a doble dígito; buscamos un crecimiento orgánico, pero sin descartar las oportunidades que ofrezca el mercado”

PUESTO #6

Deloitte Legal

El despacho que lidera Luis Fernando Guerra registró el segundo mayor incremento de facturación del grupo de las áreas legales de las 'big four'. Este buen comportamiento, le permitió situarse en los 132,62 millones de euros. Sus ingresos subieron en 7,43 millones de euros, un 5,93% más

¿Cómo valora los resultados de Deloitte Legal en 2021, un ejercicio que ha logrado cosechar un aumento de facturación de casi el 6%?, ¿cuáles diría que han sido los elementos más relevantes que los explican?

Los resultados confirman la solidez de nuestro modelo de negocio en un entorno especialmente adverso. Las claves se encuentran en la fortaleza de nuestra cultura, el impacto de la digitalización de nuestros servicios y la especialización sectorial que nos permite anticipar las soluciones que nuestros clientes demandan.

En todo caso, creo que el mérito principal de unos resultados tan positivos recae indudablemente en nuestro equipo de abogados, que han demostrado un compromiso excepcional.

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

En este ejercicio, queremos seguir avanzando en la transformación de nuestros servicios desde la innovación y digitalización para acompañar a nuestros clientes en la propia transformación de sus modelos de negocio y de sus funciones legales y fiscales.

En este sentido, continuaremos profundizando en la especialización sectorial y el modelo multidisciplinar para ofrecer soluciones a los retos que plantea un entorno cambiante e incierto.

Deloitte.
Legal

· Facturación en España (en millones)	132,62
· Incremento	+ 5,93%
· Plantilla en España	697
· Abogados (incluyendo socios)	578
· Socios	62



Luis Fernando Guerra, socio director de Deloitte Legal

“El resultado confirma la solidez de nuestro modelo; las claves del mismo son fortaleza de nuestra cultura, la digitalización y la especialización sectorial”

Adicionalmente, tenemos puesto el foco en el refuerzo de nuestra cultura y nuestros valores como elemento fundamental para la atracción del mejor talento, en el convencimiento de que es necesario ofrecer, especialmente a los más jóvenes, un modelo de crecimiento profesional diferente.

“Estamos convencidos en ofrecer, especialmente a los más jóvenes, un modelo de crecimiento profesional diferente”

PUESTO #7

KPMG Abogados

Tras el año del covid, la firma capitaneada por Alberto Estrelles retoma la senda del crecimiento incrementando su facturación en 2,4 millones de euros, un 2,25% más. Al cierre del ejercicio, el bufete se asienta en los 109 millones de cifra de negocio

¿Cómo valora los resultados de KPMG durante el ejercicio de 2021?

El pasado ejercicio KPMG Abogados volvió a crecer. Y no lo hizo solo en términos de facturación bruta, sino también, como ya sucedió en el ejercicio previo, en términos de importe neto de cifra de negocio y de rentabilidad, lo que significa crecimiento sobre crecimiento, en momentos muy complicados para todos. Por eso nuestra valoración del último ejercicio solo puede ser positiva.

Si hemos logrado este éxito ha sido, en gran medida, gracias a nuestra capacidad para mantenernos como una referencia sólida para nuestros clientes en tiempos de incertidumbre. Los principales pilares en el pasado ejercicio han sido, entre otros, el asesoramiento en el ámbito Laboral, en Fiscalidad Corporativa, en materia de reestructuraciones, en el sector inmobiliario, Público, Financiero y en 'Global Compliance Management Services'.

Pero hay otro pilar fundamental que sostiene a todos los demás: el que conforman nuestros profesionales. Es el talento y la excelencia de nuestros profesionales de las distintas áreas lo que nos ha llevado en el pasado y nos sigue llevando hoy a alcanzar estos resultados.

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

En este ejercicio ha surgido una fuente muy importante de inestabilidad: la invasión de Rusia a Ucrania.



· Facturación en España (en millones)	109
· Incremento	+ 2,25%
· Plantilla en España	758
· Abogados (incluyendo socios)	710
· Socios	48



Alberto Estrelles, socio director de KPMG Abogados

“El pasado ejercicio volvimos a crecer, y no solo en términos de facturación bruta, sino también de importe neto de cifra de negocio y rentabilidad”

Adicionalmente, hay otros factores, agravados en parte por lo señalado anteriormente, como son, entre otros, el alza de los precios de la energía o la inflación, así como los problemas en las cadenas de suministro, que provocan un grado de incertidumbre en los objetivos que inicialmente nos marcamos.

En todo caso, trascurridos ya seis meses de nuestro ejercicio fiscal, somos optimistas y creemos que creceremos más que el pasado ejercicio en facturación bruta, así como en rentabilidad y eficiencia, lo cual es también muy importante. Lo haremos, estando al lado de nuestros clientes, innovando en nuestro asesoramiento y manteniendo nuestra apuesta por promocionar e incorporar siempre a los mejores profesionales en las áreas que creemos que van a sostener nuestro crecimiento en este ejercicio 2022.

En este sentido, además de las materias indicadas anteriormente, serán fundamentales la tributación internacional, el área de procesal y la digitalización de la firma, tanto interna como externa, para la prestación de nuestros servicios. Igualmente, esperamos que la apuesta por nuestra nueva área de 'Legal Operations & Transformation Services' nos permita seguir prestando servicios relevantes a nuestros clientes.

“A pesar de las incertidumbres, somos optimistas respecto del presente ejercicio: creceremos más que el pasado y lo haremos junto a nuestros clientes”

PUESTO #8

Pérez-Llorca

El despacho que encabeza Pedro Pérez-Llorca asombra disparando su facturación hasta los 91,04 millones de euros, amenazando con adelantar, incluso, a alguna de las áreas legales de las 'big four'. El pasado ejercicio, el bufete elevó sus ingresos en 22,54 millones de euros, un 32,91% más que en 2020

Pérez-Llorca

· Facturación en España (en millones)	91,04
· Incremento	+ 32,91%
· Plantilla en España	428
· Abogados (incluyendo socios)	291
· Socios	56

Tras un ejercicio de crecimiento algo más moderado, como fue 2020, Pérez-Llorca ha despegado con muchísima fuerza en 2021. ¿Cómo valora los resultados de su firma el pasado ejercicio, en la que el despacho ha elevado su cifra de negocio en casi el 33%, hasta superar los 91 millones de euros?, ¿qué factores explican esta notable evolución?

Estamos razonablemente satisfechos con los resultados de 2021. Hemos logrado una presencia muy relevante en las grandes operaciones, los grandes litigios y las grandes cuestiones normativas y regulatorias que afectaron al mercado español el año pasado. También hemos logrado mantener y atraer talento, y ofrecer carrera a nuestros profesionales. Esos eran nuestros principales objetivos.

Los resultados se explican porque las condiciones de mercado han sido muy buenas, hemos tenido plena autonomía para fijar y ejecutar nuestra estrategia, y nos ha salido bien. Ha habido suerte.

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

Nuestros principales objetivos son cualitativos y continuistas. Queremos seguir presentes en todos los asuntos más interesantes del mercado, acompañando a los clientes con un trabajo de mucha calidad y un servicio muy comprometido.



Pedro Pérez-Llorca, socio director de Pérez-Llorca

“Los resultados se explican por las buenas condiciones de mercado, y por nuestra autonomía para fijar y ejecutar la estrategia. Ha habido suerte”

Queremos que Pérez-Llorca sea el mejor sitio para que un profesional serio, trabajador y ambicioso desarrolle su carrera.

Queremos hacer una contribución sustancial a nuestro sistema legal y al tejido empresarial español, con un proyecto independiente y bien arraigado en nuestra comunidad. Pensamos que no hacen falta más objetivos.

“Queremos que Pérez-Llorca sea el mejor sitio para que un profesional serio, trabajador y ambicioso desarrolle su carrera”

PUESTO #9

Baker McKenzie

Baker McKenzie se mantiene como el bufete internacional que mayores ingresos logra en España. El pasado año, la cifra de negocio conjunta de las oficinas que lideran Rodrigo Ogea (Madrid) y Javier Menor (Barcelona) alcanzó los 75,72 millones, un 3,4% más, gracias a un incremento de 2,49 millones

**Baker
McKenzie.**

· Facturación en España (en millones)	75,72
· Incremento	+ 3,4%
· Plantilla en España	327
· Abogados (incluyendo socios)	215
· Socios	46

¿Cómo valoran los resultados logrados por Baker McKenzie en 2021?

Valoramos muy positivamente nuestros resultados en 2021, al haber sido capaces de mantener la senda de crecimiento en un mercado muy competitivo y una coyuntura económica con múltiples incertidumbres. Estos resultados han sido posibles gracias a nuestra estrategia de desarrollo de relaciones a largo plazo con los clientes que nos permite anticipar sus problemas jurídicos, dando soluciones multidisciplinarias y multijurisdiccionales, desde un conocimiento profundo de los sectores de actividad en los que operan.

Nuestra fortaleza en los sectores de la salud, la tecnología, el entretenimiento y la energía ha sido clave, al tratarse de sectores que han experimentado una gran actividad en el contexto de la crisis pandémica. Las áreas transaccionales han sido también determinantes de los resultados obtenidos, no solamente en el ámbito nacional, sino también acompañando a nuestros clientes en sus inversiones en el exterior.

La combinación de tipos de interés bajos, alta liquidez en los fondos de inversión, necesidades de capitalización de la economía española y las expectativas generadas por los fondos NextGen de la Unión Europea han disparado la actividad de fusiones y adquisiciones, con un papel protagonista por parte de los fondos de capital-riesgo y las SPACs. Valoramos especialmente haber sido capaces de mantener un año más la posición de liderazgo en España entre los despachos internacionales, así como haber sido reconocidos por Acritas como la firma legal más prestigiosa.



Rodrigo Ogea, socio director Baker McKenzie Madrid, y Javier Menor, socio director de Baker Mckenzie Barcelona

“Nuestros resultados son fruto de la estrategia de relación a largo plazo con los clientes, lo que nos permite anticipar sus problemas jurídicos”

¿Qué objetivos se marca Baker en el presente ejercicio?

Lo encaramos con prudencia ante el gravísimo escenario geopolítico y macroeconómico al que nos enfrentamos. A pesar de ello, seguimos apostando por nuestra estrategia y modelo de negocio para mantener el crecimiento en el mercado español. En un entorno de tanta incertidumbre, esperamos seguir disfrutando de la confianza de los clientes para ayudarles a tomar decisiones cada vez más complejas por las interacciones entre todos los factores de cambio que vivimos: revolución tecnológica, redefinición de la política energética y de defensa, presión recaudatoria para el control de la deuda pública y la prima de riesgo, nuevos modelos de relaciones laborales, criminalización de las relaciones jurídicas, redefinición de las cadenas de valor, cambios regulatorios, etcétera.

En clave interna, la atracción y retención de los mejores abogados sigue siendo nuestra principal prioridad. Nuestra propuesta de carrera profesional fundamentada en el desarrollo permanente, la especialización por áreas de práctica y sector de actividad, la exposición a proyectos internacionales, la innovación, la diversidad de género (4 de cada 10 socios de Baker Mckenzie en España son mujeres) y la flexibilidad nos hace ser optimistas, pero debemos estar siempre vigilantes.

“La atracción y retención del talento es una prioridad; nuestra propuesta de carrera nos hace ser optimistas, pero debemos estar siempre vigilantes”

PUESTO #10

Gómez-Acebo & Pombo

La firma que desde febrero lidera Íñigo Erláiz —relevando en la dirección a Carlos Rueda— registró en 2021 un gran ejercicio, bordeando los 70 millones de euros de cifra de negocio. En concreto, el despacho aumentó sus ingresos en 5,44 millones (un 8,63% más), hasta alcanzar los 68,44 millones de euros

¿Cómo valora los resultados de Gómez-Acebo & Pombo en España en el pasado ejercicio? ¿cuáles han sido los elementos más relevantes?

Son unos buenos resultados. Nuestros objetivos, no obstante, no se basan tanto en incrementos de facturación como en ratios de rentabilidad (facturación por socio y por abogado, por ejemplo), en los que la mejora ha sido aún mayor. Ello resulta de un incremento de la carga de trabajo, pero también del tipo de asuntos en el que estamos trabajando, así como de una mejora de productividad y una gestión eficiente de recursos.

Aunque todo ello se ha dado de forma generalizada en la firma, ha sido muy significativo en las prácticas transaccionales, que llevan ya unos años de constante mejora, con crecimientos acumulados superiores al 50% y evolución positiva en todos los ratios. La actividad intensa en el mercado de operaciones de M&A y de reestructuraciones, y la posibilidad de haber participado en las más importantes, nos ayudaron a cerrar un año muy destacable. También ha estado muy activo nuestro grupo de mercado de capitales, asesorando en distintas opas y emisiones de bonos y la, hasta ahora, única salida a bolsa de 2022.

¿Qué proyectos y objetivos tienen para el presente ejercicio?

La firma está en un momento bueno y claramente ambicioso. En 2022, pretendemos seguir con la línea ascendente de los últimos años, y ello pese a las incertidumbres macro.

G A _ P

• Facturación en España (en millones)	68,44
• Incremento	+ 8,63%
• Plantilla en España	375
• Abogados (incluyendo socios)	254
• Socios	45



Íñigo Erláiz, socio director de Gómez-Acebo & Pombo

“Nuestros objetivos no se basan tanto en incrementos de facturación como en ratios de rentabilidad, en los que la mejora ha sido aun mayor”

Seguiremos apostando esencialmente por posicionamiento, calidad, rentabilidad y productividad, con planes específicos para seguir mejorando en esos cuatro ejes.

Queremos también impulsar el crecimiento de nuestras prácticas contenciosas y acompañarlo así al de las transaccionales. Con ello buscamos una posición de liderazgo en todas las áreas 'core'. Y ello no solo en España, también en Lisboa, consolidando nuestro proyecto ibérico. También seguiremos usando activamente nuestros 'hubs' de Londres y Nueva York para impulsar nuestro negocio internacional y apostando de forma decidida por el eje Latam, en el que vemos un gran potencial de desarrollo.

Desde el punto de vista de organización interna tenemos también una apuesta clara por las personas y el equipo. Somos conscientes de que en un entorno de máxima exigencia es preciso construir una propuesta de valor atractiva. Y esto ya no solo pasa por retribuciones competitivas, sino por un modelo más integral, en el que la cultura organizativa, la flexibilidad, la conciliación, la formación completa y transversal y las posibilidades de carrera, son también relevantes. Es por ello que estamos implementando un plan específico para seguir siendo una firma reconocida por su buen ambiente, la buena formación y la estabilidad de sus equipos.

“Apostamos por las personas y el equipo, para quienes hay que construir una propuesta de valor atractiva y ello no solo pasa por retribuciones competitivas”

PUESTO #11

Clifford Chance

El bufete dirigido por Jaime Velázquez retoma la senda de crecimiento incrementando su facturación un 3,14%. En el último ejercicio cerrado, el despacho del 'Magic Circle' alcanzó los 66,94 millones de euros de cifra de negocio, 2,04 millones más que en el anterior

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

· Facturación en España (en millones)	66,94
· Incremento	+ 3,14%
· Plantilla en España	234
· Abogados (incluyendo socios)	146
· Socios	23

¿Cómo valora los resultados de Clifford Chance el pasado ejercicio?, ¿cuáles son los elementos que los explican?

El ejercicio fue excelente, a pesar de los retos a los que se enfrentaron todos los sectores económicos por la pandemia. La clave del éxito continuado del despacho está en que tenemos claro el tipo de cliente y el tipo de asuntos en los que queremos asesorar, en los sectores en los que tenemos experiencia de primer nivel, no solo en España, sino globalmente.

Destacaría la apuesta por la atracción y retención del mejor talento, el trabajo integrado y coordinado de todos nuestros equipos de abogados y soporte profesional, en España y en la red internacional de Clifford Chance, así como el uso de herramientas 'Best Delivery' para optimizar procesos, esto último algo que aprecian mucho nuestros clientes, sobre todo en asuntos especialmente complejos.

¿Qué proyectos y objetivos tienen para el presente ejercicio?

Abordamos este nuevo ejercicio en un escenario post-pandemia con optimismo, aunque cautos ante la nueva situación geopolítica global. Ante la incertidumbre actual, seguiremos muy cerca de nuestros clientes, atentos a sus necesidades, ayudándoles a anticipar los retos que vendrán, así como a identificar oportunidades en el mercado.



Jaime Velázquez, socio director de Clifford Chance

“La clave del éxito continuado del despacho está en que tenemos claro el tipo de cliente y asuntos en los que queremos asesorar”

Confiamos en mantener nuestra posición en el mercado asesorando a nuestros clientes en las operaciones más sofisticadas en los sectores clave de la economía, consolidando nuestros equipos multidisciplinares con especialización sectorial.

Como organización, seguiremos apostando fuertemente por la mejora continua de nuestras políticas de recursos humanos, siempre atentos a la mejora continua de la diversidad e inclusión.

“Confiamos en mantener nuestra posición en el mercado y seguiremos apostando por la mejora continua de nuestras políticas de recursos humanos”

PUESTO #12

Linklaters

Por el impacto del covid, en su último ejercicio cerrado (según las cuentas depositadas en el Registro Mercantil, la firma que lidera José Giménez facturó 65,88 millones de euros. Esta cifra supone un descenso de 4,71 millones de euros, un 6,67% menos que en el anterior

Linklaters

· Facturación en España (en millones)	66,94
· Incremento	- 6,67%
· Plantilla en España	195
· Abogados (incluyendo socios)	132
· Socios	19

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

Estamos satisfechos con los resultados del último ejercicio, a pesar de la disminución de los ingresos. Las últimas cuentas depositadas en el Registro Mercantil corresponden al periodo mayo 2020 – abril 2021, por lo que reflejan el impacto que tuvo la pandemia en el país y en el sector legal, con una paralización casi total de las operaciones transaccionales durante varios meses. No obstante, la pandemia nos hizo modificar ciertos hábitos de trabajo, tanto internamente como con nuestros clientes, y estos cambios han generado mejoras de eficiencia y contención del gasto, lo que ha mitigado notablemente el impacto de la disminución de ingresos en el resultado final.

Además, tras ese parón de la actividad en 2020, a lo largo del 2021 hemos venido observando un incremento en la carga de trabajo, y esperamos que este tenga un impacto positivo en el año que terminamos a finales de abril.

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

Nuestros principales objetivos y proyectos para el próximo ejercicio (comenzamos nuevo ejercicio el 1 de mayo) tienen como foco a nuestros clientes y a nuestros profesionales.



José Giménez, socio director de Linklaters

“La pandemia nos hizo modificar ciertos hábitos de trabajo, y estos cambios han generado mejoras de eficiencia y contención del gasto”

En cuanto a los clientes, seguiremos trabajando para acompañarles y aportarles seguridad jurídica y valor añadido en los sectores y mercados relevantes para ellos, adaptándonos a su agenda estratégica y a sus necesidades, e incluso intentando anticiparlas cuando sea posible. Los retos de nuestros clientes, que no dejan de evolucionar y en gran medida compartimos como organización (ESG, diversidad, innovación y eficiencia, etc.), y el creciente peso de nuevos sectores de actividad y mercados, nos motivan a reflexionar regularmente sobre nuestro propio tamaño y estructura y a seguir creciendo selectivamente en áreas estratégicas, incluso en el marco actual de creciente incertidumbre global.

Tener los mejores profesionales es clave para tener los mejores clientes. En un mercado de talento cada vez más competitivo, seguiremos trabajando para atraer y retener el mejor talento. Empezamos el nuevo ejercicio con optimismo porque, tras una serie de cambios internos recientes, contamos con mayor flexibilidad y nuevas herramientas para dar carrera interna, y también para incorporar talento externo, y estamos determinados a hacer buen uso de ella para seguir contando con los mejores.

“Los retos de nuestros clientes y el creciente peso de nuevos sectores nos motivan a reflexionar regularmente sobre nuestro tamaño y estructura”

PUESTO #13

Allen & Overy

El despacho codirigido por Ignacio Ruiz-Cámara y Antonio Vázquez-Guillén sigue acercándose a sus 'colegas' del 'Magic Circle' en nuestro país. Su facturación asciende ya a 57,2 millones de euros, después de que un nuevo incremento del 6,52% (3,5 millones de euros más)

Allen & Overy vuelve a registrar un crecimiento destacado. ¿Cómo valoran este resultado y la evolución de la firma en España?

El despacho ha mostrado sobradamente en los últimos ejercicios su solvencia y fortaleza superando las dificultades tanto sanitarias, geopolíticas y económicas tan extraordinarias que estamos viviendo. El equipo de Allen & Overy ha sabido adaptarse a las necesidades cambiantes que han surgido en el mercado tanto a nivel local como internacional poniendo siempre a los clientes en el foco de nuestra estrategia.

Tenemos como objetivo fundamental anticiparnos a sus necesidades desde el conocimiento profundo de su negocio y ofrecer soluciones innovadoras que les ayuden a alcanzar sus metas. Desde el punto de vista de las personas, está siendo fundamental para el éxito del despacho en España la gran cohesión y resiliencia demostrada por nuestros equipos. Contamos con un grupo de profesionales espectacular que ha sabido estar a la altura de las circunstancias cuyo sentido de la responsabilidad, entusiasmo y ambición no dejan de sorprendernos. No cabe duda de que nuestros profesionales están siendo el elemento clave en la buena marcha del despacho.

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

El objetivo de Allen & Overy España es el de seguir creciendo en aquellas áreas en las que observamos una mayor actividad de mercado siendo nuestra prioridad mantener los niveles de exigencia y excelencia en términos de calidad del servicio que ofrecemos y de rentabilidad.

ALLEN & OVERY

· Facturación en España (en millones)	57,2
· Incremento	+ 6,52%
· Plantilla en España	172
· Abogados (incluyendo socios)	108
· Socios	17



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

“Centramos nuestros esfuerzos en mantenernos cerca de las compañías del IBEX, acompañándoles en sus planes estratégicos a nivel global”

Nuestro foco está puesto siempre en ofrecer asesoramiento en asuntos que, o bien por su carácter complejo o innovador o por su componente internacional, son aquellos en los que podemos aportar valor añadido. Centramos nuestros esfuerzos en mantenernos cerca de las compañías del IBEX acompañándoles en la consecución de sus planes estratégicos a nivel global, las entidades financieras españolas e internacionales y los fondos como jugadores muy activos en la economía española con intereses que permiten conjugar inversiones en el mercado doméstico y también internacional.

Actualmente, uno de nuestros grandes retos es la atracción y retención del talento, apostando por el crecimiento orgánico pero siempre atentos a las oportunidades que puedan plantearse. Nuestros esfuerzos están puestos en asegurarnos de que entendemos y nos adaptamos a las prioridades de las nuevas generaciones sin perder de vista las exigencias que supone trabajar en una firma como la nuestra. En el marco de nuestra responsabilidad con la sociedad la diversidad e inclusión se han convertido en asuntos que ocupan un lugar preferente en nuestras agendas.

“Queremos adaptarnos a las prioridades de las nuevas generaciones sin perder de vista las exigencias que supone trabajar en una firma como la nuestra”

PUESTO #14

Hogan Lovells

El despacho que desde julio comanda José Luis Vázquez —que relevó en el cargo a Lucas Osorio— facturó el pasado ejercicio 47,19 millones de euros. Tras el año del covid, la firma vuelve a coger impulso y eleva sus ingresos en 0,87 millones de euros, un 1,88% más

En 2021, Hogan Lovells se mantuvo en su senda de crecimiento tras cosechar un incremento del 1,9%. ¿Cómo valora este resultado?

El 2021 ha sido un año muy exigente y complicado para la mayoría de los sectores y, especialmente, para el jurídico. A nivel interno, hemos conseguido adaptarnos a una etapa de cambios, incrementado nuestra facturación y continuamos dando un servicio de excelencia a nuestros clientes. Hogan Lovells ha facturado a nivel mundial un 12,9% más que en 2020 (2.606 millones de dólares). En España, hemos aumentado la facturación en un 1,9%, alcanzando la cifra récord de 47,2 millones de euros y hemos incrementado nuestra actividad en áreas estratégicas como Corporate & Finance, la cual ha experimentado un crecimiento de un 13%.

No podemos olvidarnos además del esfuerzo de todos nuestros profesionales, el cual ha sido sencillamente magnífico y con los altos estándares de excelencia que caracterizan nuestra firma.

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

A principios de este año hemos anunciado la incorporación de Fernando Calancha para liderar el área de Energía, Recursos Naturales y Medioambiente, lo cual ha reforzado notablemente esta área, así como la promoción de Jon Aurrekoetxea como socio de Litigación y Arbitraje, convirtiendo la práctica en uno de los equipos especializados en la materia más relevantes de nuestro país.



· Facturación en España (en millones)	47,19
· Incremento	+ 1,88%
· Plantilla en España	185
· Abogados (incluyendo socios)	114
· Socios	22



José Luis Vázquez, socio director de Hogan Lovells

“El 2021 ha sido un año muy exigente, pero hemos conseguido adaptarnos a una etapa de cambios aumentando nuestra facturación”

Además, también hemos promocionado dos nuevos ‘counsels’ en las áreas de Laboral y Seguros: Jesús García y Felipe Vázquez, respectivamente, lo cual denota nuestra apuesta por el crecimiento dentro de la firma.

Afrontamos el 2022 con optimismo y estamos seguros de que será un año lleno de retos y oportunidades para el sector jurídico. En cuanto a objetivos para este año, en Hogan Lovells no tenemos establecido crecer hasta un determinado nivel, buscando tamaño, sino hacerlo de manera sostenida priorizando la calidad y la importancia de los asuntos. Nuestro objetivo es ofrecer a los clientes el mejor servicio posible a través de los mejores profesionales del sector. Por lo tanto, nuestro crecimiento será en función de las necesidades que detectemos, pero siempre equilibrando dos factores: el crecimiento orgánico interno y las oportunidades que haya en el mercado.

“Nuestro crecimiento estará siempre equilibrado por dos factores: el desarrollo orgánico interno y las oportunidades que haya en el mercado”

PUESTO #15

Herbert Smith Freehills

En su último ejercicio, el bufete dirigido por Miguel Riaño ha dado un importante paso adelante elevando su facturación el 11%. El despacho supera la cota de los 40 millones de euros, con una cifra de negocio de 41,51 millones. Sus ingresos aumentaron en 4,11 millones



• Facturación en España (en millones)	41,51
• Incremento	+ 10,9%
• Plantilla en España	130
• Abogados (incluyendo socios)	81
• Socios	15

¿Cómo valora los resultados logrados por el despacho, que ha visto sus ingresos crecer un 11%?

Hacemos una valoración muy positiva. El despacho ha tenido un año muy bueno a nivel global, y también en la oficina de Madrid. A pesar de las circunstancias económicas y sociales tan adversas, nuestra firma ha demostrado que cuenta con un negocio muy sólido, especialmente en aquellas áreas de práctica más estratégicas como Energía o Infraestructuras, en las que hemos continuado con un altísimo nivel de actividad. Durante este ejercicio, hemos seguido formando parte de ambiciosos proyectos, acompañando a las principales empresas nacionales en asuntos de envergadura fuera de España, y a las grandes compañías internacionales en sus inversiones en nuestro país.

Tras un periodo muy difícil derivado de la pandemia de la Covid-19, hemos sido capaces de mantener un incremento de facturación sostenido, con unos magníficos resultados, y manteniendo, un ejercicio más, una excelente ratio de productividad por abogado. Estos resultados no habrían sido posibles sin la altísima profesionalidad de todo el equipo, que ha sabido adaptarse de forma encomiable a unas circunstancias cambiantes y muy exigentes, generando modelos de gestión flexibles, y adaptándose y adelantándose a las necesidades y riesgos de nuestros clientes, prestando un exquisito servicio de asesoramiento jurídico.



Miguel Riaño, socio director de Herbert Smith Freehills

“Perseguimos continuar en las grandes operaciones y proyectos en nuestras áreas más asentadas, como Energía, Infraestructuras y M&A”

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

Nuestra estrategia y modelo de negocio han demostrado ser muy estables, por lo que continuaremos en la misma línea, sin buscar cambios sustanciales. Perseguimos continuar en las grandes operaciones y proyectos en nuestras áreas más asentadas, como Energía, Infraestructuras, Arbitraje Internacional y M&A, donde creemos que hay grandes oportunidades de negocio en España, al tiempo que seguiremos impulsando otros sectores.

Paralelamente, seguiremos reafirmando nuestro compromiso ESG (tanto para el despacho como en el acompañamiento a nuestros clientes en su adaptación a estándares ambientales, sociales y de gobierno corporativo), y reforzaremos nuestra aspiración de ser un despacho líder en diversidad, con el objetivo puesto en la equidad entre hombres y mujeres en todas las categorías de la firma. Asimismo, continuaremos impulsando medidas como el teletrabajo, ya implantado desde hace años, como muestra de nuestro firme compromiso con el equilibrio entre la vida laboral y personal de los miembros del despacho. La adaptación a los nuevos modelos de negocio que puedan ir surgiendo cada día, la transformación digital, y la atracción y retención del talento, son otros de los compromisos tradicionales de nuestra firma.

“Nuestro objetivo es ser líderes en diversidad y alcanzar la equidad entre hombres y mujeres en todas las categorías de la firma”

PUESTO #16

DWF-RCD

En el primer ejercicio completo tras su integración en DWF, el bufete que codirigen Adolf Rousaud e Ignasi Costas se anotó un incremento de su facturación de casi el 6%, gracias a una subida de sus ingresos de 2,25 millones. Su cifra de negocio se situó en los 40,05 millones de euros

En el pasado ejercicio, DWF-RCD superó los 40 millones de euros en facturación. ¿Cómo valoran los resultados de su firma?, ¿cuáles dirían que han sido los elementos más relevantes que los explican?

A pesar de cierto retraimiento en el sector por la pandemia, tuvimos una buena tracción durante el pasado año fiscal, mostrando un crecimiento visible, con una participación muy homogénea por parte de las distintas áreas del despacho. Desde el punto de vista interno, esto fue posible por dos motivos: por un lado, porque mantuvimos un estrecho acompañamiento y dedicación hacia los clientes y, por otro, porque consolidamos servicios de valor añadido.

Por ello, la valoración es positiva. Mantenemos la senda del crecimiento y recuperamos tasas de incremento de la facturación más próximas a las de antes de la pandemia. Se reabre el escenario de alta competitividad, pero estamos preparados.

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

Tras la reciente apertura de nuestra cuarta oficina en España, concretamente en Andalucía, seguimos analizando oportunidades de crecimiento, tanto geográficamente como a nivel de talento. En este sentido, la firma apuesta por una estrategia de expansión, con una clara visión de seguir siendo un bufete atractivo en el que trabajar y con el que trabajar.



• Facturación en España (en millones)	40,05
• Incremento	+ 5,95%
• Plantilla en España	400
• Abogados (incluyendo socios)	280
• Socios	39



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

**“Para el próximo año fiscal,
consolidaremos varias áreas
que están en fase de formación,
redondeando nuestra oferta de
servicios”**

En línea con esto, en los últimos meses hemos incorporado a cuatro nuevos socios –con quienes esperamos crecer en diversas áreas–, hemos ampliado nuestro consejo académico y profundizado en nuestra propuesta de valor para clientes.

Para el próximo año fiscal, consolidaremos varias áreas que están en fase de formación, redondeando nuestra oferta de servicios. Estaremos atentos a las oportunidades que el nuevo entorno económico nos presente y seguiremos de cerca la evolución de los mercados de servicios, así como de los sectores llamados a liderar la economía en los próximos meses, entre ellos el energético, turismo, transporte, construcción e inmobiliario, tecnológico o farmacéutico, entre otros.

**“Tras la apertura de nuestra
oficina en Andalucía, seguimos
analizando oportunidades de
crecimiento tanto a nivel
geográfico como de talento”**

PUESTO #17

BDO Abogados

El despacho comandado por Enrique Azorín repitió en 2021 un crecimiento a doble dígito, en este caso, anotándose una subida de facturación de casi el 12%. El área legal de BDO ingresó 3,79 millones de euros más, lo que le sitúa en los 35,50 millones

¿Cómo valora el último ejercicio de BDO Abogados, en el que la firma mantuvo el crecimiento a doble dígito del anterior

Con la situación económica inestable del pasado ejercicio, tenemos que valorar de manera muy positiva cómo nos hemos adaptado para dar respuesta a las demandas de nuestros clientes, lo que nos ha permitido tener un crecimiento positivo en cuanto a nuestros resultados económicos.

Todas las áreas de la firma han tenido un papel relevante a la hora de lograr este crecimiento económico, con grandes volúmenes de trabajo de asesoramiento en prácticas como laboral, societario, fiscal o concursal. Además, a la obtención de estos resultados positivos también han contribuido líneas de servicio que han sido muy necesarias, como el 'outsourcing' contable y financiero, el asesoramiento en materia de digitalización y los aspectos legales relacionados con la protección de datos y la ciberseguridad.

Afrontar estos retos para seguir con la buena trayectoria nos ha permitido reforzar líneas de negocio como Laboral, con las incorporaciones de Inmaculada Herranz como socia y Blanca Liñán como directora, y reforzar nuestros equipos de especialistas en oficinas como la de Valencia, con el nombramiento de Javier Gómez-Ferrer como nuevo director en la región.

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

BDO

· Facturación en España (en millones)	35,50
· Incremento	+ 11,95%
· Plantilla en España	516
· Abogados (incluyendo socios)	358
· Socios	18



Enrique Azórin, socio responsable de BDO Abogados

“Con la situación inestable del pasado ejercicio, valoramos de manera muy positiva cómo nos hemos adaptado para dar respuesta a nuestros clientes”

El principal objetivo que nos marcamos es seguir contando con el mejor equipo de profesionales que nos permitan dar la mejor respuesta a las necesidades de nuestros clientes. Estar en disposición de afrontar los retos del presente significará que seguiremos con esta senda de crecimiento en el futuro.

Los clientes cada vez demandan más servicios adaptados a los nuevos tiempos, como la protección de datos en la nube, aspectos ESG legales, Tax compliance o consultoría legal, y que contemos con una capacidad cada vez más tecnológica para los mismos.

Por ello seguiremos trabajando en el desarrollo de plataformas colaborativas como el proyecto de la implantación de la solución HighQ dentro del acuerdo que tenemos con Thomson Reuters.

“Los clientes demandan servicios adaptados a los nuevos tiempos, como la protección de datos en la nube o aspectos de ESG legales”

PUESTO #18

CMS Albiñana & Suárez de Lezo

La firma liderada que lidera César Albiñana es la que logra el segundo mayor incremento de facturación del 'ranking' en términos porcentuales. El bufete incrementó sus ingresos en 7,56 millones, un 27,73% más, hasta alcanzar los 34,82 millones de euros

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

El ejercicio 2021 ha sido muy satisfactorio, en su conjunto, para nosotros. De una parte, nuestra cifra de volumen de negocio ha aumentado considerablemente, y, de otra, hemos sido capaces de alcanzar, en un año no exento de incertidumbres y dificultades, la mayor parte de los objetivos fijados en nuestro Plan Estratégico 2020-2023 que ha contribuido, además, a mejorar nuestras ratios de eficiencia. El reforzamiento de algunas de nuestras áreas de práctica (conforme a lo previsto en el referido Plan Estratégico) que ha empezado ya a dar sus frutos, junto con la reactivación de las operaciones de M&A, han sido factores determinantes para la consecución de tan buenos resultados.

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

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

Nuestra previsión para el próximo ejercicio es continuar con la misma línea de crecimiento iniciada desde la puesta en marcha de nuestro Plan Estratégico.

CMS

• Facturación en España (en millones)	34,82
• Incremento	+ 27,73%
• Plantilla en España	210
• Abogados (incluyendo socios)	147
• Socios	27



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

“Nuestra previsión para el próximo ejercicio es continuar con la línea de crecimiento iniciada con la puesta en marcha del Plan Estratégico”

Para ello, nuestro objetivo es la consolidación de nuestra práctica en determinados sectores estratégicos como energía, inmobiliario, TMC, nuevas tecnologías e innovación. Adicionalmente, es de prever una reactivación de las operaciones de refinanciación y de la actividad concursal como consecuencia de la finalización de la moratoria concursal y del periodo de carencia de las Líneas ICO Covid-19.

Desde el punto de vista de la organización, vamos a concluir el proyecto de transformación digital de la firma con el objetivo de consolidar la profesionalización de nuestros procesos de gestión internos y de aumentar la eficiencia de los servicios que prestamos a nuestros clientes. Otros temas que tenemos en el ‘pipeline’ y en los que estamos trabajando de la mano de la red CMS son la transformación digital de nuestros clientes y cómo podemos ayudarles (con herramientas y con asesoramiento especializado) y las políticas ESG.

No obstante, el reciente conflicto bélico derivado de la invasión rusa en Ucrania nos obliga a ser prudentes y a estar atentos a los cambios que puedan producirse en nuestro entorno para introducir las medidas correctoras y de adaptación que puedan ser precisas.

“El reforzamiento de algunas áreas junto con la reactivación de las operaciones de M&A han sido factores determinantes para tan buenos resultados”

PUESTO #19

Andersen

La organización codirigida por José Vicente Morote e Íñigo Rodríguez-Sastre protagoniza el mayor salto de posiciones en el 'top 25'. El bufete sube cuatro puestos gracias a un incremento de su facturación del 22,44%; ingresó 32,46 millones de euros, 5,95 millones más que en el ejercicio anterior

En el pasado ejercicio, Andersen logró incrementar sus ingresos más de un 20% ¿Cómo valoran este resultado?

El año 2021 ha sido especialmente positivo para Andersen. Partíamos de un cambio en la dirección del despacho con el objetivo claro de avanzar en el crecimiento en España, que tenemos en nuestro ADN, alineándolo también a la expansión de la firma a nivel internacional. Para ello, elaboramos un Plan Estratégico a tres años que prácticamente cumplimos durante el primer ejercicio, que cerramos con un crecimiento en la facturación de más del 22% respecto al año anterior.

Esto ha sido gracias al compromiso de todo el equipo, que nos ha permitido adaptarnos a los cambios en la economía y la sociedad y avanzar en nuestro objetivo de crecimiento en todas las áreas, a la especialización de prácticas, a la incorporación de grandes profesionales que han sabido adaptarse a la cultura de Andersen y al gran capital humano con el que contamos, que asume los valores de la firma, prima el trabajo en equipo, el compromiso, la excelencia y la solidaridad.

¿Qué objetivos se ha marcado Andersen para el presente ejercicio?

Nos hemos marcado un ritmo de crecimiento ambicioso en 2022. Nuestro objetivo es cerrar el año con una facturación de cerca de 40 millones, lo que supone triplicar las cuentas en cinco años, porque nuestra meta es estar entre los 10 primeros despachos de España en los próximos años. Para ello, hemos iniciado el ejercicio con la integración de dos despachos, en Barcelona y Valencia —a los que se suma la oficina de Lisboa, que se ha unido a nuestra estructura—, además de siete nuevos socios en distintas áreas de práctica.



· Facturación en España (en millones)	32,46
· Incremento	+ 22,44%
· Plantilla en España	307
· Abogados (incluyendo socios)	238
· Socios	52



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

“Para 2022 nos hemos marcado un ritmo de crecimiento ambicioso; queremos cerrar el año con una facturación de cerca de 40 millones”

El plan contempla un fuerte desarrollo de la práctica totalidad de departamentos, con especial hincapié en Barcelona, donde ya estamos cerrando un cambio de sede para asumir el crecimiento previsto y queremos posicionar Andersen al mismo nivel que el despacho está en otras oficinas como Madrid o Valencia, ciudad esta última donde ya somos el segundo despacho más grande por equipo y facturación y tenemos un plan de crecimiento importante que se inicia con el cambio de oficina que se hará efectivo en mayo.

Con esto, son muchos retos los que tenemos en paralelo: reforzar departamentos y oficinas, potenciar la cultura Andersen y mantener cohesionado al equipo, seguir innovando en prácticas y servicios que vayan de la mano de las necesidades de nuestros clientes, continuar con nuestro proceso de institucionalización del despacho, aportar nuestro conocimiento y experiencia a la organización internacional y, sobre todo, ser un valor de referencia para nuestros profesionales y nuestros clientes.

“Son muchos retos los que tenemos en paralelo: reforzar departamentos y oficinas, potenciar la cultura y mantener cohesionado al equipo”

PUESTO #20

RocaJunyent

El bufete que preside Joan Roca se acerca a la frontera de los 30 millones de facturación. El pasado ejercicio, sus ingresos aumentaron en 0,68 millones, un 2,37%, para situarse en una cifra de negocio de 29,4 millones de euros

RocaJunyent

· Facturación en España (en millones)	29,40
· Incremento	+ 2,37%
· Plantilla en España	212
· Abogados (incluyendo socios)	155
· Socios	46

¿Cómo valora los resultados de RocaJunyent del pasado ejercicio?

2021 ha sido un año complejo, pero sin duda muy positivo. Un ejercicio en el hemos superado tanto el resultado del año anterior como el presupuesto del despacho. Un ejercicio más, el sector de la abogacía ha demostrado su resiliencia, pero más allá de eso, RocaJunyent tiene retorno en sus grandes apuestas, además del buen funcionamiento de los negocios más tradicionales, especialmente en M&A y Fiscal, pero también en Procesal, Público, Laboral e Inmobiliario, y el empuje del negocio internacional.

Hace unos años, el despacho entró en determinados ámbitos relacionados con la tecnología y la sostenibilidad. Nichos de mercado como el 'fintech', el 'blockchain', la inversión de impacto, los ESG o la mediación, en aquel momento no exentos de riesgos, pero que ciertamente están funcionando y sobre los que el despacho mantiene su apuesta.

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

2022 ha comenzado de forma titubeante, con la guerra en Ucrania y las alzas continuadas de precios, factores ambos que pueden ensombrecer el crecimiento de la economía española e internacional.



Joan Roca, presidente ejecutivo de RocaJunyent

“2022 ha comenzado de forma titubeante, con la guerra en Ucrania y las alzas de precios. A pesar de ello, hemos cerrado un muy buen primer trimestre”

A pesar de estas circunstancias, hemos cerrado un muy buen primer trimestre del año, destacando las oportunidades de inversión en España, muchas de ellas cerradas en estos primeros meses, y en las que el despacho ha tenido una presencia destacada con 13 operaciones.

Nos mantenemos firmes con las apuestas que hemos hecho. En primer lugar, poniendo el foco en la nueva economía (inversión de impacto, ESG, Protección de Datos y Ciberseguridad, eSports, 'fintech', 'blockchain', 'insurtech' y 'startups'), pero sin olvidar las áreas de trabajo que nos han hecho fuertes hasta la fecha.

En este escenario, el mundo parece ir hacia una intensificación de la colaboración público-privada, otra de las grandes apuestas de RocaJunyent. Además, seguimos muy comprometidos en adelantarnos a las necesidades de los clientes, mejorando nuestra cultura comercial y adoptando una actitud proactiva.

“El mundo parece ir hacia una intensificación de la colaboración público-privada, otra de nuestras grandes apuestas”

PUESTO #21

Ramón y Cajal Abogados

El despacho que comanda Francisco Palá sube tres posiciones en el 'ranking' con respecto al último informe. Lo hace gracias a un aumento de sus ingresos de 2,87 millones, un 10,87%, lo que le permite alcanzar la cifra total de 29,28 millones de euros



Ramón y Cajal

• Facturación en España (en millones)	29,28
• Incremento	+ 10,87%
• Plantilla en España	196
• Abogados (incluyendo socios)	140
• Socios	42

¿Cómo valora los resultados de Ramón y Cajal Abogados del pasado ejercicio, en el que el despacho logró un crecimiento de su cifra de negocio de doble dígito?

Lo valoramos de manera muy positiva, por supuesto. Este año hemos vuelto a un crecimiento de doble dígito y eso es el reflejo de que estamos sabiendo dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes.

La dinamización de la economía que se ha producido a lo largo de 2021, con la relajación de las medidas impuestas como consecuencia de la pandemia, ha sido un elemento fundamental para la reactivación de muchos sectores económicos claves en nuestro país, que se habían visto muy afectados por las restricciones.

A nivel interno, la implantación de un modelo de desarrollo de negocio más estratégico potenciando aquellos sectores como el financiero, el inmobiliario y el energético, en los que el Despacho tiene una ventaja competitiva importante, está dando muy buenos resultados, impulsando el crecimiento principalmente de nuestra área de competencia y, muy especialmente, de las áreas de mercantil y procesal, que siguen siendo los grandes pilares de Ramón y Cajal Abogados.

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



Francisco Palá, socio director
de Ramón y Cajal Abogados

“Este año hemos vuelto a un crecimiento de doble dígito y eso es el reflejo de que estamos sabiendo dar respuesta a las necesidades de los clientes”

El crecimiento económico de este último año ha traído consigo una gran movilidad en el mundo de los despachos, por lo que se impone arbitrar estrategias de diferenciación para la atracción y retención del talento a largo plazo. La estabilidad de los equipos es esencial para la calidad del servicio y el desarrollo de proyectos a medio y largo plazo.

Por otro lado, seguiremos afianzando la estrategia de negocio, con especial énfasis en el ámbito internacional y en aquellas áreas en la que tenemos un mayor potencial de crecimiento. En este sentido, esperamos muy buenos resultados de la oficina de Barcelona.

Sin embargo, la invasión de Ucrania está provocando una gran incertidumbre económica que ya está impactando en sectores como el energético —o que hacen un uso intensivo de la energía— o el alimentario. Habrá que ver cómo se van desarrollando los acontecimientos.

“La gran movilidad en el mundo de los despachos impone arbitrar estrategias de diferenciación para atraer y retener el talento a largo plazo”

PUESTO #22

Sagardoy Abogados

Tras un magnífico ejercicio 2020, la 'boutique' que preside por Íñigo Sagardoy mantiene su senda ascendente. En el último ejercicio cerrado, aumentó su facturación en 2 millones de euros (un 7,41% más), hasta un total de 29 millones

Sagardoy Abogados vuelve a registrar un ejercicio muy positivo, incrementando su facturación por encima del 7%. ¿Qué valoración hacen de estos resultados?

Los resultados del despacho en el pasado ejercicio han sido positivos por su crecimiento y por la consolidación respecto de ejercicios anteriores.

Naturalmente, lo que más ha influido en la facturación ha sido todo el asesoramiento relacionado con la pandemia, dada la necesidad de los clientes de tomar medidas de ámbito laboral dirigidas normalmente a la suspensión de contratos o ERTE.

Igualmente, hemos visto incrementada la litigiosidad laboral como consecuencia de las medidas laborales que las empresas adoptaban para combatir los efectos de la pandemia.

¿Qué proyectos y objetivos tiene Sagardoy Abogados para el presente ejercicio de 2022, tanto en relación con sus resultados como los relativos a su propia organización?

Nuestro objetivo es seguir estando muy cerca del cliente y con ello incrementar nuestra actividad de asesoramiento en un contexto difícil como el que están viviendo las empresas en este momento.



Sagardoy Abogados

• Facturación en España (en millones)	29
• Incremento	+ 7,41%
• Plantilla en España	128
• Abogados (incluyendo socios)	96
• Socios	23



Íñigo Sagardoy, presidente de Sagardoy Abogados

“Estamos mejorando todos los aspectos de la organización interna y definiendo mejor los roles vinculados con el crecimiento del negocio”

Aunque creemos también que en el área de litigios y reestructuraciones se va a producir un elevado nivel de actividad, que nos permitirá seguir creciendo.

Precisamente para ello, estamos mejorando todos los aspectos de nuestra organización interna, definiendo mejor los roles más vinculados con el crecimiento del negocio, el avance en digitalización, y reforzando nuestra estructura territorial en toda España.

“Los clientes se han visto obligados a tomar medidas de ámbito laboral como suspensión de contratos o ERTE”

PUESTO #23

Auren Abogados

El área legal de la firma que preside Mario Alonso sigue creciendo. El pasado ejercicio, sus ingresos totales en España fueron de 28,90 millones de euros. Aumentaron en 1,9 millones respecto del periodo anterior, un 7,04% más

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

El ejercicio 20/21 fue muy relevante para Auren, con crecimientos importantes, tanto en facturación como en rentabilidad. La práctica mercantil tuvo un papel muy relevante en la consecución de los buenos resultados, ya que ha habido muchas operaciones en el mercado en sectores como energías renovables e infraestructuras.

Nuestra firma tiene un carácter multidisciplinar, lo que le permite competir con éxito en diferentes fases del ciclo económico, siendo protagonistas en el último año los servicios anticíclicos, así como aquellos otros que permiten abordar los problemas con una visión global (Servicios 360), en el que profesionales de los ámbitos jurídico, económico y tecnológico trabajan coordinados para aportar mayor valor a nuestros clientes.

Por otra parte, la crisis económica consecuencia de la pandemia nos incentivó a mejorar procesos, reducir costes, ser más eficientes y acelerar la digitalización del despacho y la transformación digital, que ya se había iniciado unos años antes. Además, nuestra experiencia con el teletrabajo ha sido un éxito, tanto para los equipos profesionales como para el despacho.

¿Qué proyectos y objetivos tienen para el presente ejercicio?

Nuestro presupuesto para este ejercicio continúa estableciendo crecimientos notables en facturación, mediante el desarrollo de nuevos servicios y gracias a la mayor presencia del despacho en el mercado nacional e internacional.



· Facturación en España (en millones)	28,90
· Incremento	+ 7,04%
· Plantilla en España	397
· Abogados (incluyendo socios)	343
· Socios	36



Mario Alonso, presidente de Auren

“Continuaremos con nuestra política de crecimiento inorgánico mediante fusiones y adquisiciones de bufetes y la integración de figuras relevantes del sector”

La gestión y desarrollo de los fondos europeos, el sector de las 'startup', los eSports y el metaverso, así como servicios más tradicionales del despacho (asesoramiento tributario y laboral, mercantil, procesal, concursal y el penal económico) siguen siendo las apuestas más relevantes para el próximo ejercicio.

Además, en cumplimiento de los objetivos de nuestro Plan Estratégico 20-23, continuaremos con nuestra política de crecimiento inorgánico mediante fusiones y adquisiciones de bufetes en las 15 oficinas en las que tenemos presencia nacional, así como con la integración de figuras relevantes del sector. Persistiremos en nuestra política de expansión internacional y de apertura de nuevos mercados y, seguiremos apostando por ser más digitales en nuestra relación con los clientes, mejorando su experiencia y teniendo un mejor conocimiento de sus necesidades. En definitiva, aportándoles una mayor calidad en el servicio.

Un tema crítico es la atracción y retención del talento, para lo cual tratamos de adaptarnos a los nuevos modelos de gestión y poner en valor nuestra cultura humanista, el clima laboral, y nuestros valores centrados en la transparencia, igualdad y flexibilidad laboral.

“Un tema crítico es la atracción y retención del talento, para el cual tratamos de adaptarnos a los nuevos modelos de gestión”

PUESTO #24

DLA Piper

En el último ejercicio cerrado, el impacto de la pandemia provoca que el despacho que encabeza Jesús Zapata vea reducirse sus ingresos en 1,29 millones de euros (un 4,33% menos), hasta los 28,49 millones de euros

¿Cómo valora los resultados del último ejercicio de DLA Piper en España?

Estamos satisfechos de los resultados de nuestro último ejercicio auditado (a 30 de abril 2021) porque en un periodo tan complejo y excepcional, fuertemente marcado por la inestabilidad de la pandemia, hemos participado en grandes operaciones y hemos logrado seguir dando un excelente servicio a nuestros clientes. Sobre todo, en este tiempo hemos llevado a cabo algunos cambios en la estructura societaria de la firma y en la planificación estratégica, que darán sus frutos en los próximos ejercicios. A su vez, hemos avanzado en nuestro proceso de transformación hacia un modelo de servicios de mayor valor añadido mediante la implantación de soluciones tecnológicas y la digitalización de una serie de procesos en nuestras áreas de práctica que nos han permitido ser más eficientes y competitivos.

Otra prioridad sigue siendo la apuesta por el talento y seguimos invirtiendo para mantener las mejores condiciones para que todos nuestros equipos puedan desarrollar sus carreras en DLA Piper de forma plenamente satisfactoria y conforme a sus expectativas. Nuestros profesionales son esenciales en DLA Piper y apostamos por ellos y su crecimiento dentro de la firma.

De cara a 2022, ¿qué objetivos se ha marcado DLA Piper en nuestro país?

Este año 2022 tiene un significado especial para DLA Piper porque se cumplen 20 años desde la llegada de la firma a España, un período en el que hemos cumplido nuestro objetivo de situarnos a la cabeza de las firmas de la abogacía de los negocios en el país.



• Facturación en España (en millones)	28,49
• Incremento	– 4,33%
• Plantilla en España	117
• Abogados (incluyendo socios)	81
• Socios	18



Jesús Zapata, socio director de DLA Piper

“Estamos satisfechos de nuestros resultados; en un periodo tan complejo y excepcional hemos participado en grandes operaciones”

Actualmente estamos llevando a cabo inversiones muy importantes para reforzar determinadas áreas de práctica, respondiendo a la demanda de nuestros clientes, que nos permitirán seguir prestándoles el mejor servicio, para asegurar la atracción y retención del mejor talento y para reforzar y dar mayor visibilidad a nuestra marca.

Somos muy optimistas respecto al futuro y afrontamos con mucho entusiasmo los grandes retos que tenemos por delante para el año: formas de trabajo flexibles, ciberseguridad, compromiso ESG y, un aspecto en el que nos queremos focalizar especialmente, la atracción y retención de talento. Anticipamos además un crecimiento significativo de asuntos en todas nuestras áreas de práctica por la gran actividad esperada muy especialmente en los sectores financiero, inmobiliario, tecnológico, energía e infraestructuras y ciencias de la salud.

Por encima de todo esto, el despacho sigue firmemente comprometido en contribuir al bienestar de nuestra sociedad, dando absoluta prioridad a nuestros programas de diversidad e inclusión, bienestar, igualdad, sostenibilidad, probono e innovación, principios irrenunciables y esenciales en DLA Piper.

“Anticipamos un crecimiento significativo de asuntos en todas nuestras áreas de práctica por la gran actividad esperada en varias materias”

PUESTO #25

Broseta

El despacho que encabeza Rosa Vidal se estrena en el 'top 25' de El Confidencial tras un ejercicio notable. El bufete logró crecer a doble dígito, un 13,25%, para alcanzar los 27,52 millones de euros de facturación (3,22 millones más que en el anterior)

¿Cómo valora los resultados del pasado ejercicio, en el que la firma logró un crecimiento notable?

De manera general, 2021 ha sido un año bueno para nosotros, en el que hemos visto cómo tanto en nuestro segmento, como en el tejido empresarial en general se han vuelto a recuperar las dinámicas de crecimiento.

Las palancas en las que desde Broseta nos hemos apoyado, junto a nuestros servicios recurrentes en los que contamos con una cartera muy fidelizada, han sido varias: asesoramiento multidisciplinar relacionado con la incidencia del covid-19 en las organizaciones; asesoramiento laboral (ERE, igualdad, convenios, teletrabajo); operaciones corporativas, donde hemos percibido un notable incremento de trabajo, participando en transacciones destacadas; protección de datos, apoyados en uno de los equipos más cualificados del mercado, que ha seguido creciendo en negocio y grandes cuentas; fiscalidad, con especial incidencia en el apoyo a grandes patrimonios y empresa familiar ante la actual incertidumbre; procesal, con litigios de relevancia con nuestros clientes y cada vez más arbitrajes.

Y de manera más transversal, seguimos consolidando nuestra oficina en Portugal y hemos hecho una apuesta relevante en segmentos estratégicos como Energía y Transición Ecológica y Arbitraje, en los que comenzamos a ver retorno.

¿Qué proyectos y objetivos tienen para el presente ejercicio?

Para 2022 tenemos buenas expectativas. En este ejercicio comenzamos nuevo ciclo estratégico, un Plan que abarca el periodo 2022-2025 al que hemos llamado Broseta Horizonte 25, y en base al cual nos hemos fijado un ambicioso objetivo de crecimiento.



• Facturación en España (en millones)	27,52
• Incremento	+ 13,25%
• Plantilla en España	187
• Abogados (incluyendo socios)	123
• Socios	29



Rosa Vidal, socia directora de Broseta

“Para 2022 tenemos buenas expectativas. En este ejercicio comenzamos nuevo ciclo estratégico que abarca el periodo 2022-2025”

Uno de los primeros hitos del Plan ha sido nuestra apertura en Barcelona, mercado en el que comenzamos a operar ‘in situ’ con un experimentado equipo de 50 personas que se ha integrado plenamente y que nos dota, junto a nuestros equipos de Madrid, Valencia y Lisboa, de una capacidad de servicio ibérica.

Otro de las cuestiones que marcarán la agenda son los Fondos Next Generation, ámbito en el que prestamos servicio a través del grupo Broseta NextGen, equipo multidisciplinar de abogados, economistas y consultores desde el que apoyamos ya a muchas compañías y participamos cada vez en más asuntos relacionados con los Pertes. Junto a ello, seguiremos impulsando transversalmente la mencionada línea de Energía y Transición Ecológica, uno de los ámbitos de actuación prioritarios en nuestro Plan.

De manera más global, seguir creando propuestas de valor que vayan más allá del acompañamiento jurídico; dotar a nuestro talento de planes de carrera adaptados a su ambición y necesidades, y ser cada día una firma más diversa, inclusiva y sostenible, seguirán siendo pilares esenciales.

“Hemos consolidado nuestra oficina en Portugal y hemos hecho una apuesta relevante en segmentos estratégicos como energía y arbitraje”

El Confidencial