

'TOP 25' EL CONFIDENCIAL

# Informe de Facturación de Despachos 2026



**El Confidencial**

# Índice

---

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

---

---

## Autores

Redacción

Álvaro Zarzalejos y Alejandro Galisteo

Diseño

El Confidencial Diseño

**El sexto Informe de Facturación de Despachos elaborado por El Confidencial ratifica su apuesta por aportar valor a un sector clave para la economía. Los resultados de las firmas evidencian una evolución positiva de la actividad, con un crecimiento conjunto del 6,2%.**

El Confidencial publica la sexta edición del Informe de Facturación de Despachos, el mejor análisis de los grandes despachos de la abogacía de los negocios en España. El documento radiografía un año más las cifras de un sector clave para la economía española y confirma la solidez de las principales firmas, que han mantenido el crecimiento, reforzado sus estructuras y seguido ganando dimensión en un mercado cada vez más competitivo.

El ejercicio ha estado marcado por un contexto internacional más complejo, con tensiones geopolíticas y económicas que siguen condicionando la actividad de las empresas. A ello se suma un entorno de transformación en el propio sector legal, donde la entrada de fondos de inversión continúa ganando peso y donde las operaciones corporativas, incluidas las fusiones transoceánicas, siguen redefiniendo el mapa global de la abogacía de los negocios.

En este escenario, las grandes firmas han demostrado capacidad de adaptación, combinando crecimiento orgánico con movimientos estratégicos y una mayor especialización en áreas clave. Todo ello en un entorno que exige cada vez más sofisticación, tanto en el asesoramiento como en la gestión interna de los despachos.

Un año más, agradecemos a los bufetes el ejercicio de transparencia necesario para poder elaborar este informe, no siempre sencillo. Estamos convencidos de que la información veraz y de calidad, lejos de perjudicar, contribuye a fortalecer al conjunto del sector.

Esperamos que este nuevo informe os resulte de interés.

## El Confidencial



Director de El Confidencial

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

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



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

# Resumen ejecutivo

Los grandes despachos de la abogacía de los negocios alcanzan un nuevo hito tras superar una facturación conjunta de 3.000 millones de euros, un 6,2% más respecto al ejercicio anterior. Los resultados de 2025 acreditan la buena salud del sector, hasta el punto de que una docena de bufetes logran crecer a doble dígito. Frente a quienes dudan del margen de crecimiento del sector legal, los datos del ranking evidencian la capacidad de las firmas para ampliar su negocio año a año.

En esta edición, por primera vez hay cambios en el podio: Garrigues y Cuatrecasas mantienen la primera y segunda posición, pero la tercera plaza es para PwC Tax & Legal, que adelanta, por la mínima, a Uría Menéndez. El ascenso de la división legal de PwC confirma la pujanza de las Big Four en la abogacía, donde EY Abogados, Deloitte Legal y KPMG Abogados también están posicionados en el 'top ten' del sector.

El 'Magic Circle' también demuestra, un año más, su peso en el mercado español. Linklaters es un año más la firma que encabeza esta clasificación, seguido de Clifford Chance y A&O Shearman -que repite como el despacho más rentable de España-. Los crecimientos más fuertes del curso los registran Barrilero, Pérez-Llorca y BDO Abogados.

Este año también ha sido el primero en el podemos ver los primeros resultados de despachos participados por fondos, como Auren Legal y Sagardoy, en ambos casos con resultados positivos. Estas no serán, sin lugar a dudas, las únicas operaciones que veremos en el mercado en los próximos meses.

En comparación con el año pasado, el 'top 25' de firmas no ha variado respecto a sus miembros, pero sí hay cambios en 14 posiciones. Ahora, las firmas se preparan para un nuevo curso marcado por la incertidumbre geopolítica, una presión regulatoria cada vez mayor y una competencia feroz por los clientes y el talento.

# Ingresos por bufete en España

Los despachos de abogados cierran un año de crecimiento que les ha llevado a superar los 3.000 millones de euros de facturación conjunta en España, un 6,2% más. El 'top 25' se mantiene intacto en cuanto a sus miembros, pero hay cambios en 14 posiciones. Para empezar, en el podio: Garrigues y Cuatrecasas defienden su primer y segundo puesto, pero la medalla de bronce pasa a manos de PwC Tax & Legal, que se anota 246,7 millones de ventas, un 7,31% más.

La cuarta posición es para Uría Menéndez, seguido de las divisiones legales de las Big Four: EY Abogados, Deloitte Legal y KPMG Abogados. Esta última es la que más crece, un 10,06%. Los tres despachos que registran las subidas más fuertes son Barrilero, un 20,56% más; Pérez-Llorca, que crece un 16,62%; y Auren Legal, un 12,32% más. En total, doce firmas pueden sacar pecho de haber crecido a doble dígito en el último ejercicio.

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

	DESPACHO	2025	2024	Variación	Porcentaje	Evolución
1	Garrigues	437,15	419,19	17,96	4,28%	=
2	Cuatrecasas	347,7	343,5	4,20	1,22%	=
3	PwC Tax & Legal	246,7	229,9	16,80	7,31%	↑ 1
4	Uría Menéndez	243,64	230,96	12,68	5,49%	↓ 1
5	EY Abogados	233,1	213,8	19,30	9,03%	↑ 1
6	Deloitte Legal	227,3	214,8	12,50	5,82%	↓ 1
7	KPMG Abogados	191,61	174,1	17,51	10,06%	=
8	Pérez-Llorca	155,8	133,6	22,20	16,62%	=
9	Baker McKenzie	116	115	1,00	0,87%	=
10	Gómez-Acebo & Pombo	94	88,57	5,43	6,13%	=
11	Linklaters	86,81	85,45	1,36	1,59%	=
12	Clifford Chance*	83,95	78,69	5,26	6,68%	=
13	Andersen	73,37	65,8	7,57	11,50%	↑ 1
14	A&O Shearman**	73	71	2,00	2,82%	↓ 1
15	BDO Abogados	62,3	55,43	6,87	12,39%	↑ 1
16	Hogan Lovells	60,16	58,91	1,25	2,12%	↓ 1
17	Barrilero Abogados	53,24	44,16	9,08	20,56%	↑ 3
18	RocaJunyent	51,86	46,73	5,13	10,98%	↓ 1
19	CMS Albiñana	50,89	50,03	0,86	1,72%	↓ 2
20	RCD***	50	47,54	2,46	5,17%	↓ 2
21	Herbert Smith	45,78	43,37	2,41	5,56%	=
22	Auren Legal	42,2	37,57	4,63	12,32%	=
23	DLA Piper	40,13	37,56	2,57	6,84%	=
24	Sagardoy Abogados	36,48	34,3	2,18	6,36%	↑ 1
25	Broseta	36,15	36,12	0,03	0,08%	↓ 1
<b>Total top 25</b>		<b>3.139,32</b>	<b>2.956,08</b>	<b>183,24</b>	<b>6,20%</b>	

\* Dato correspondiente al ejercicio 2024-2025, 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 2025

\*\*\* Estimación de sus ingresos de 1 de enero a 31 de diciembre de 2025, aunque contablemente sigue el ejercicio fiscal inglés

# Facturación global de las firmas nacionales

La facturación global de las firmas incluidas en el top 25 de El Confidencial acreditan la relevancia que tienen los despachos españoles y en el extranjero y cómo el negocio internacional es, cada año, una parte más relevante del total de la facturación. En total, los bufetes han aumentado un 8,64% sus ventas fuera de España en el último ejercicio. Los crecimientos más potentes han sido los de Barrilero y Pérez-Llorca, el primero con un aumento del 35% de sus ventas tras integrar la firma portuguesa SPS y el segundo casi un 28% tras abrir

oficinas en Colombia, México, Portugal y, a lo largo de este año, en Abu Dabi. Las tres grandes firmas nacionales, Garrigues, Cuatrecasas y Uría Menéndez, también mejoran su negocio exterior, aunque quien más lo hace es Garrigues, casi un 10%. Gómez-Acebo & Pombo se anota una subida de casi el 6% y Auren Legal y Broseta también registran crecimientos del 5% y del 1,8%, respectivamente.

## Facturación global de los bufetes españoles del top 25

	DESPACHO	2025	2024	Variación	Porcentaje	Evolución
1	Garrigues	527,69	481,85	45,84	9,51%	=
2	Cuatrecasas	447,1	436,12	10,98	2,52%	=
3	Uría Menéndez	308,78	295,48	13,3	4,50%	=
4	Pérez-Llorca	211,3	165,2	46,1	27,91%	=
5	Gómez-Acebo & Pombo	105,9	100,1	5,8	5,79%	=
6	Auren Legal	93,26	88,85	4,41	4,96%	=
7	Barrilero Abogados	59,51	44,16	15,35	34,76%	=
8	Broseta	38,9	38,2	0,7	1,83%	=
	<b>Total</b>	<b>1.792,44</b>	<b>1.649,96</b>	<b>142,48</b>	<b>8,64%</b>	

# Evolución de las plantillas

El aumento de las plantillas de los despachos y del número de abogados desafía las previsiones de que la inteligencia artificial iba a reducirlas y crecen a doble dígito en ambos casos: un 15,57% y un 16,57% más, respectivamente. Las firmas que más han reforzado sus estructuras el año pasado han sido Barrilero, Pérez-Llorca y Andersen, y las que más ajustes han hecho han sido RocaJunyent, Herbert Smith y Uría Menéndez. En cuanto al número de profesionales, Barrilero es de nuevo el que más ha crecido y Deloitte Legal quien ha hecho el ajuste más fuerte.

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

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

DESPACHO	PLANTILLA				PROFESIONALES			
	2025	2024	Variación	Porcentaje	2025	2024	Variación	Porcentaje
Garrigues	1.836	1.813	23	1,27%	1.277	1.246	31	2,49%
Cuatrecasas	1.362	1.374	-12	-0,87%	852	884	-32	-3,62%
PwC Tax & Legal	1.166	1.138	28	2,46%	1.015	1.054	-39	-3,70%
Uría Menéndez	894	926	-32	-3,46%	541	568	-27	-4,75%
EY Abogados	1.282	1.209	73	6,04%	1.181	1.122	59	5,26%
Deloitte Legal*	2.250	2.236	14	0,63%	1.932	2.121	-189	-8,91%
KPMG Abogados	1.064	996	68	6,83%	980	931	49	5,26%
Pérez-Llorca	552	514	38	7,39%	372	350	22	6,29%
Baker McKenzie	326	331	-5	-1,51%	211	214	-3	-1,40%
Gómez-Acebo & Pombo	430	416	14	3,37%	305	296	9	3,04%
Linklaters	207	214	-7	-3,27%	148	145	3	2,07%
Clifford Chance	235	232	3	1,29%	154	152	2	1,32%
A&O Shearman	184	200	-16	-8,00%	112	115	-3	-2,61%
Andersen	488	453	35	7,73%	386	356	30	8,43%
BDO Abogados	663	664	-1	-0,15%	405	388	17	4,38%
Hogan Lovells	180	186	-6	-3,23%	113	116	-3	-2,59%
Barrilero Abogados	244	181	63	34,81%	212	154	58	37,66%
RocaJunyent	343	357	-14	-3,92%	280	292	-12	-4,11%
CMS Albiñana	210	210	0	0,00%	135	141	-6	-4,26%
RCD	469	465	4	0,86%	329	327	2	0,61%
Herbert Smith	127	132	-5	-3,79%	71	78	-7	-8,97%
Auren Legal	385	366	19	5,19%	362	328	34	10,37%
DLA Piper	148	146	2	1,37%	100	100	0	0,00%
Sagardey Abogados	130	124	6	4,84%	90	92	-2	-2,17%
Broseta	244	242	2	0,83%	198	195	3	1,54%
<b>Total</b>	<b>17.200</b>	<b>14.883</b>	<b>2.317</b>	<b>15,57%</b>	<b>13.588</b>	<b>11.657</b>	<b>1.931</b>	<b>16,57%</b>

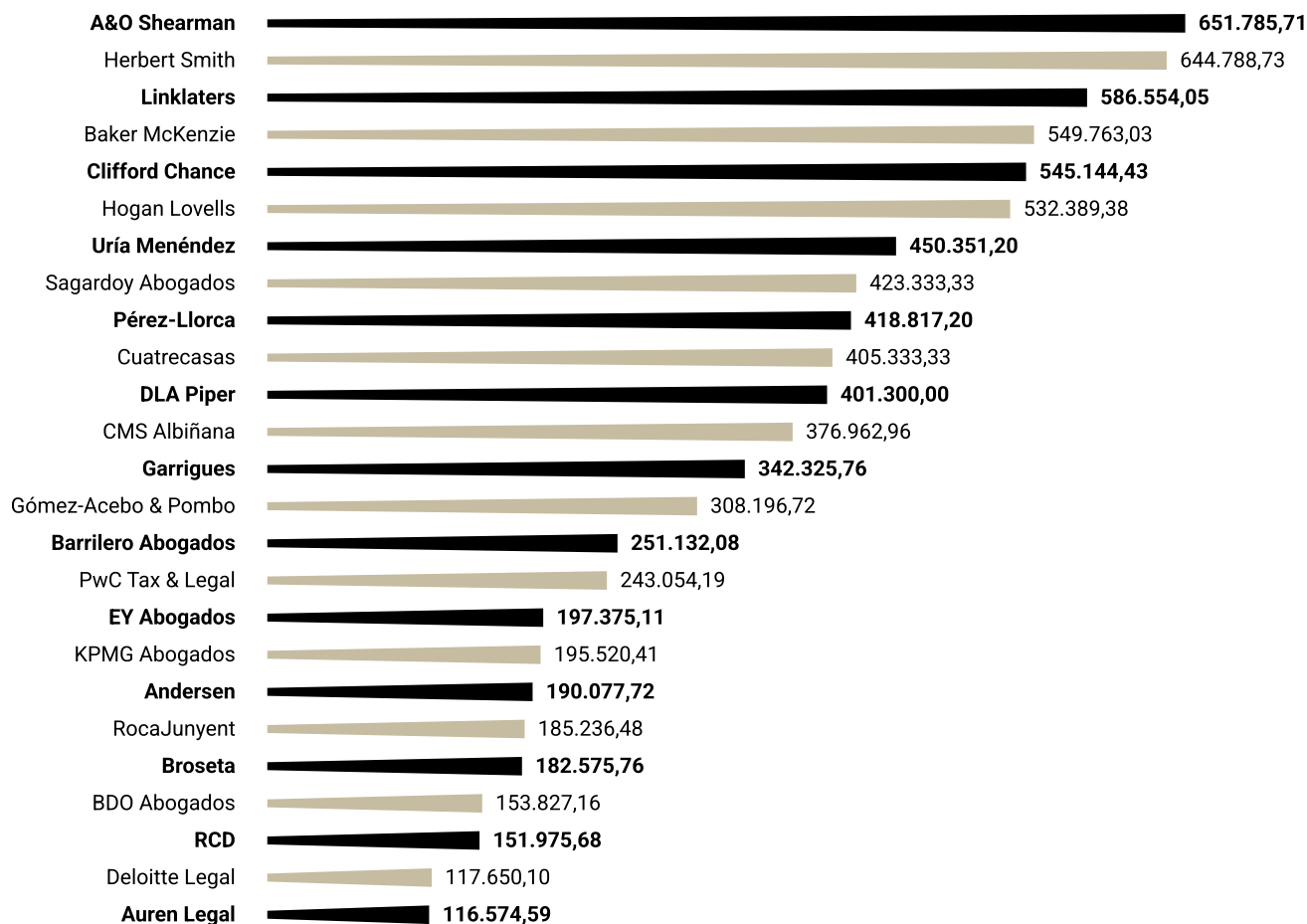
# Comparativa facturación—profesionales

La comparativa entre la variación de la facturación y la del número de los profesionales en los despachos de abogados revela si existe correlación entre el crecimiento de los ingresos y el de las contrataciones. Los datos dejan entrever si las firmas han logrado aumentar su rentabilidad y productividad sin necesidad de incorporar a sus estructuras a nuevos profesionales que realizan trabajo facturable a sus clientes. La comparativa con el ejercicio pasado no ha variado nada: 20 firmas han logrado aumentar su facturación por encima del número de profesionales, igual que en la edición anterior de este informe.

## Variación de la facturación - variación de los profesionales

DESPACHO	% facturación	% profesionales
Garrigues	4,28%	2,49%
Cuatrecasas	1,22%	-3,62%
PwC Tax & Legal	7,31%	-3,70%
Uría Menéndez	5,49%	-4,75%
EY Abogados	9,03%	5,26%
Deloitte Legal	5,82%	-8,91%
KPMG Abogados	34,86%	5,26%
Pérez-Llorca	16,62%	6,29%
Baker McKenzie	0,87%	-1,40%
Gómez-Acebo & Pombo	6,13%	3,04%
Linklaters	1,59%	2,07%
Clifford Chance	6,68%	1,32%
Andersen	11,50%	8,43%
A&O Shearman	2,82%	-2,61%
BDO Abogados	12,39%	4,38%
Hogan Lovells	2,12%	-2,59%
Barrilero Abogados	20,56%	37,66%
RocaJunyent	10,98%	-4,11%
CMS Albiñana	1,72%	-4,26%
RCD	5,17%	0,61%
Herbert Smith	5,56%	-8,97%
Auren Legal	12,32%	10,37%
DLA Piper	6,84%	0,00%
Sagardoy Abogados	6,36%	-2,17%
Broseta	0,08%	1,54%

## Ranking de facturación por profesional (en euros)



# Ingresos por profesional

La facturación por profesional —ingresos globales divididos por el número de socios, asociados o todo aquel que haga trabajo facturable a cliente— es un indicador clave para los despachos de abogados y, un año más, los despachos internacionales pueden sacar pecho de sus buenos resultados. La firma más rentable del mercado es, un ejercicio más, A&O Shearman con 651.785 euros por profesional, que incluso mejora sus números del año anterior. En segundo lugar está Herbert Smith, que escala un puesto con 644.788 euros por profesional. El podio lo cierra Linklaters, que se anota 586.554 euros por profesional del bufete.

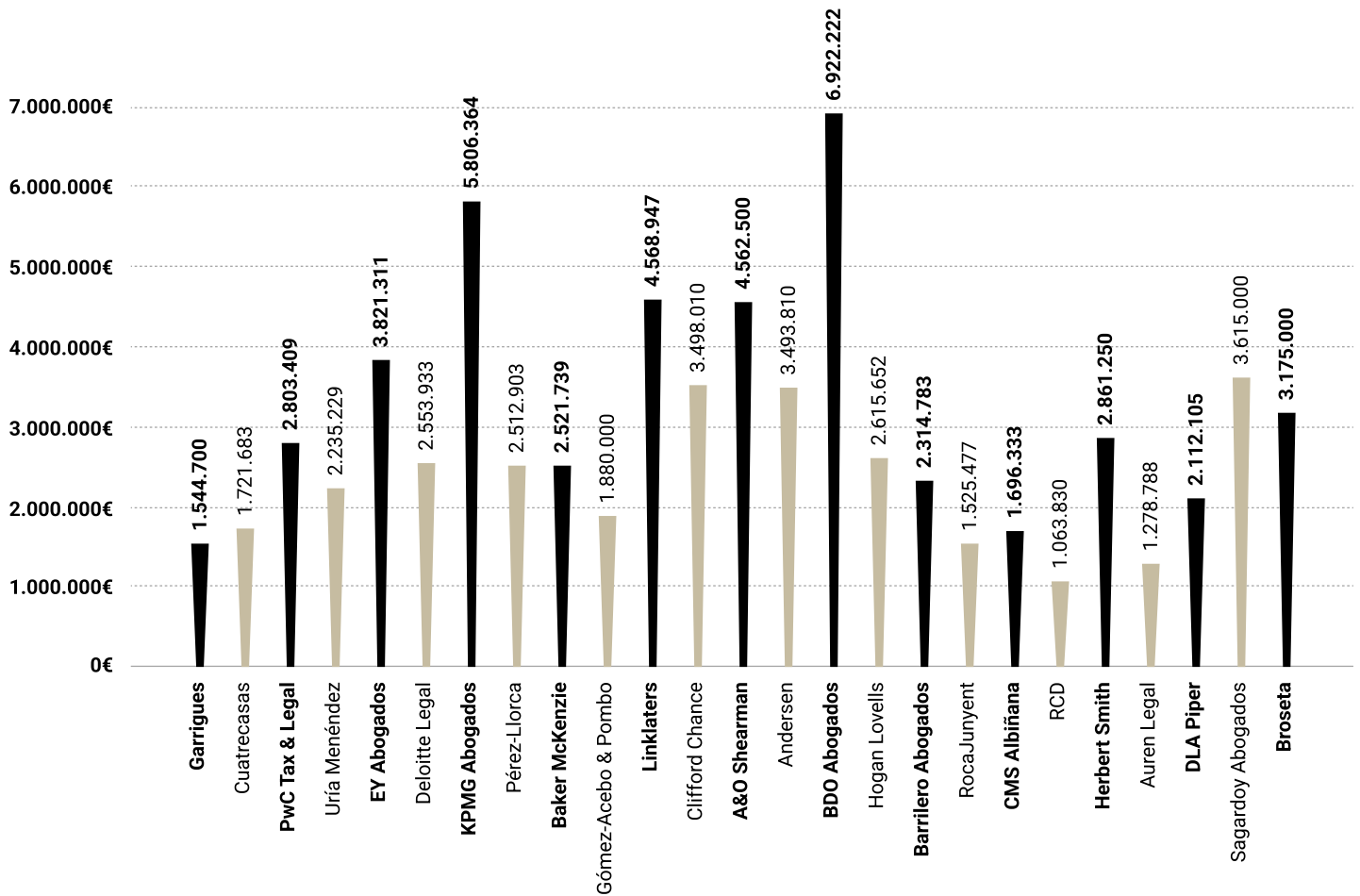
La cuarta plaza es para Baker McKenzie, que registra 549.763 euros de ventas por cada profesional. Le sigue Clifford Chance, con 545.144 euros; y Hogan Lovells, con 532.389 euros. A continuación está Uría Menéndez, el bufete nacional más rentable, con 450.351 euros. El resto del top ten lo completan Sagardoy, Pérez-Llorca y Cuatrecasas. A la hora de leer esta clasificación hay que tener en cuenta que el parámetro de ingresos por profesional beneficia a aquellas firmas más transaccionales en detrimento de aquellas que ofrecen todo tipo de asesoramiento, de ahí que las nacionales tiendan a ocupar lugares inferiores.

# Facturación por socio

El análisis de la facturación por socio obliga a distinguir entre aquellos despachos que tienen un modelo de 'partnership' puro -donde todos o prácticamente todos los socios son de cuota- y aquellos que combinan socios de 'equity' con socios profesionales. Entre las firmas con modelos puros, Linklaters se pone al frente de la carrera con 4.568.947 euros, seguido muy de cerca por A&O Shearman, con 4.562.500 euros. En tercer lugar está Clifford Chance, que registra 3.498.010 euros de ventas por socio.

## Ratio de facturación por socio del top 25

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



# Ratio abogado / socio

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

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

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

Despacho	Profesionales sin socios	Socios	Ratio (cuota)
Garrigues	994	283	3,51
Cuatrecasas	650	202	3,22
PwC Tax & Legal	927	88	10,53
Uría Menéndez	432	109	3,96
EY Abogados	1.074	107	10,04 (17,61)
Deloitte Legal	1.843	89	20,71
KPMG Abogados	908	72	12,61 (27,52)
Pérez-Llorca	299	73	4,10 (4,82)
Baker McKenzie	165	46	3,59
Gómez-Acebo & Pombo	246	59	4,17 (4,92)
Linklaters	129	19	6,79
Clifford Chance	130	24	5,42
Andersen	290	96	3,02 (13,81)
A&O Shearman	96	16	6,00
BDO Abogados	383	22	17,41 (42,56)
Hogan Lovells	75	23	3,26
Barrilero Abogados	189	23	8,22
RocaJunyent	201	79	2,54 (5,91)
CMS Albiñana	105	30	3,50
RCD	282	47	6,00
Herbert Smith	55	16	3,44
Auren Legal	320	42	7,62 (9,70)
DLA Piper	81	19	4,26
Sagardoy Abogados	69	21	3,29 (6,9)
Broseta	165	33	5,00 (13,75)

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

Despacho	Personal soporte	Ratio abog./soporte	Facturación/soporte
Garrigues	559	2,3	782.021,47€
Cuatrecasas	510	1,7	681.921,57€
PwC Tax & Legal	151	6,7	1.633.774,83€
Uría Menéndez	353	1,5	690.198,30€
EY Abogados	101	11,7	2.307.920,79€
Deloitte Legal	318	6,1	714.779,87€
KPMG Abogados	84	11,7	2.281.071,43€
Pérez-Llorca	180	2,1	865.555,56€
Baker McKenzie	115	1,8	1.008.695,65€
Gómez-Acebo & Pombo	125	2,4	752.000,00€
Linklaters	59	2,5	1.471.355,93€
Clifford Chance	81	1,9	1.036.447,43€
Andersen	102	3,8	719.313,73€
A&O Shearman	72	1,6	1.013.888,89€
BDO Abogados	258	1,6	241.472,87€
Hogan Lovells	67	1,7	897.910,45€
Barrilero Abogados	32	6,6	1.663.750,00€
RocaJunyent	63	4,4	823.273,22€
CMS Albiñana	75	1,8	678.533,33€
RCD	140	2,4	357.142,86€
Herbert Smith	56	1,3	817.500,00€
Auren Legal	23	15,7	1.834.782,61€
DLA Piper	48	2,1	836.041,67€
Sagardoy Abogados	35	2,6	1.032.857,14€
Broseta	46	4,3	828.260,87€

## Ratio abogado / personal de soporte

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

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

PUESTO #1

# Garrigues

**El despacho de abogados consolida su liderazgo en el mercado tras crecer casi un 10% y alcanzar los 527,69 millones de euros de facturación global. El negocio internacional ya representa el 17,16% del total de ingresos de la firma.**

**Garrigues, primer despacho de la Unión Europea por ingresos, encadena 12 años de crecimiento consecutivo y ya supera los 500 millones de euros de facturación global. ¿Cómo valora estos resultados?**

Estos resultados confirman la solidez del proyecto Garrigues y la consistencia de nuestra estrategia a largo plazo. Tras doce años de crecimiento sostenido, haber superado los 500 millones de euros de facturación global y mantenernos como el primer despacho de la Unión Europea por ingresos no responde a un efecto coyuntural, sino al trabajo continuado de un equipo que combina excelencia técnica, compromiso ético, capacidad de anticipación, una presencia internacional equilibrada, una cultura muy marcada de servicio al cliente, y una apuesta decidida por la innovación. Estos resultados son el reflejo de la confianza de nuestros clientes.

Nuestro crecimiento es, además, sólido y rentable, lo que nos permite seguir ofreciendo el mejor servicio, atraer y desarrollar talento, y reinvertir en aquello que consideramos estratégico para el futuro, como la transformación digital de la firma. Confiamos en mantener esta trayectoria en 2026.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

El sector vive una transformación acelerada y nuestra estrategia está orientada a liderar ese cambio con visión de largo plazo. En primer lugar, mantenemos un modelo independiente y de crecimiento orgánico que nos ha permitido preservar una cultura propia basada en la excelencia, la ética profesional y el equilibrio.

## GARRIGUES

<b>Facturación en España (en millones)</b>	437,15
<b>Incremento</b>	+ 4,3%
<b>Plantilla en España</b>	1.836
<b>Abogados (incluyendo socios)</b>	1.277
<b>Socios</b>	283



Fernando Vives, presidente ejecutivo de Garrigues

En segundo lugar, estamos realizando un esfuerzo inversor muy relevante en innovación y tecnología. La inteligencia artificial está redefiniendo la forma de prestar servicios jurídicos y queremos situarnos en esa vanguardia con un enfoque realista y responsable. Desarrollamos soluciones propias, fortalecemos nuestras capacidades de datos y adoptamos herramientas que multiplican la eficiencia y la calidad del análisis jurídico, siempre bajo estrictos estándares de seguridad. Nuestro objetivo es liderar en innovación útil: aquella que aporta valor tangible a los clientes e integra derecho, criterio profesional y tecnología de forma coherente. Por último, reforzamos nuestro posicionamiento internacional y la especialización de nuestras áreas. Los clientes buscan equipos capaces de combinar derecho, negocio, regulación y tecnología, y en eso estamos centrados. Todo ello, con visión, inversión, talento, y manteniendo un equilibrio constante entre generaciones, esfuerzos y resultados. Es ese equilibrio el que nos permite avanzar como organización y afrontar con garantías un mercado cada vez más competitivo.

Cada firma tiene su momento y sus circunstancias. En Garrigues, frente a la entrada de fondos de inversión y a los nuevos modelos societarios, seguimos apostando por un partnership fuerte, alineado con el interés del cliente y las necesidades del despacho.



**En Garrigues, frente a la entrada de fondos de inversión, seguimos apostando por un partnership fuerte, alineado con el interés del cliente y las necesidades del despacho**



**La IA está redefiniendo la forma de prestar servicios jurídicos y queremos situarnos en esa vanguardia con un enfoque realista y responsable**

PUESTO #2

# Cuatrecasas

**Cuatrecasas cierra un nuevo año récord con ventas globales por valor de 447,1 millones de euros. Desde 2020, los ingresos de la firma han aumentado cerca de un 42%**

**Cuatrecasas ha alcanzado un volumen de negocio de 447,1 millones de euros en el último ejercicio. La actividad generada fuera de España roza los 100 millones de euros y supone ya el 22,2% del total de la firma. ¿Cómo valora estos resultados?**

En 2025 hemos alcanzado una facturación de 447,1 millones de euros, lo que consolida una senda de crecimiento sostenido en los últimos ejercicios. Desde 2020, los ingresos de la firma han aumentado cerca de un 42%, con 131,8 millones de euros adicionales. La actividad internacional roza ya los 100 millones de euros y representa el 22,2% del total, un reflejo claro del peso creciente de nuestro negocio fuera de España.

Más allá de las cifras, estos resultados avalan la solidez de nuestro modelo, basado en la excelencia técnica, la especialización, el conocimiento sectorial y una relación cercana con el cliente. También son el resultado del compromiso de nuestros equipos y de la confianza continuada de quienes nos eligen para acompañarlos en sus asuntos más complejos.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**



**CUATRECASAS**

Facturación en España (en millones)	347,70
Incremento	+ 1,2%
Plantilla en España	1.362
Abogados (incluyendo socios)	852
Socios	202



Javier Fontcuberta, consejero delegado de Cuatrecasas

Nuestra estrategia pasa por seguir creciendo con foco en el valor y la calidad del servicio. Mantenemos un modelo independiente, apoyado en un partnership alineado con los intereses de los clientes y en el crecimiento orgánico como principal motor, complementado, cuando tiene sentido, por movimientos muy selectivos que no alteran nuestra cultura ni nuestra forma de trabajar.

Al mismo tiempo, mantenemos una apuesta decidida por la innovación y por la inteligencia artificial como palanca para ganar eficiencia, reforzar el conocimiento y ofrecer un asesoramiento de mayor valor añadido. Todo ello desde un uso responsable y transparente de la tecnología, compatible con la formación jurídica, el pensamiento crítico y el desarrollo del talento.

En un entorno cada vez más competitivo, nuestra preparación se apoya en reforzar la especialización, consolidar el eje ibérico, seguir desarrollando nuestras capacidades internacionales y sostener la inversión en tecnología, conocimiento y personas. Ese es el marco que nos permite seguir siendo relevantes y competitivos en un mercado en profunda transformación.



**Mantenemos un modelo independiente, apoyado en un partnership alineado con los intereses de los clientes y en el crecimiento orgánico como principal motor**



**Mantenemos una apuesta decidida por la innovación y por la inteligencia artificial como palanca para ganar eficiencia, reforzar el conocimiento y ofrecer un asesoramiento de valor añadido**

PUESTO #3

# PwC Tax & Legal

La división legal de PwC que dirige Joaquín Latorre se sube al podio de la abogacía nacional tras crecer un 7,3% y anotarse 246,70 millones de euros de facturación.

PwC Tax & Legal se consolida como la firma de servicios profesionales con el equipo legal y fiscal más relevante del mercado tras registrar unas ventas que rozan los 250 millones. ¿Cómo valora estos resultados?

Nuestra situación en el mercado es consecuencia de haber sido capaces de mantener una estrategia sostenida y coherente en el tiempo, basada en la multidisciplinariedad, la especialización sectorial, el alcance internacional y en nuestra apuesta por el talento y la tecnología. Esto nos ha llevado a conformar una oferta de servicios de asesoramiento moderna, diferencial y compensada entre las cuatro grandes áreas en las que nos estructuramos: Legal, Fiscal, NewLaw y Personas y Organización. Todas nuestras prácticas y sectores han tenido una buena evolución, especialmente, las de Mercantil, Fiscal, Laboral y las relacionadas con la aplicación de la tecnología al asesoramiento legal y tributario. Desde el punto de vista sectorial, han destacado los de energía, distribución y consumo y el de capital riesgo. Pero, además, venimos reforzando nuestra presencia geográfica con incorporaciones de perfiles senior que potencien las 19 oficinas que tenemos a lo largo de todo el país, y que nos permiten estar muy cerca de los clientes. En definitiva, nuestro modelo se basa en una doble especialización técnica y sectorial, con una enorme amplitud de banda, lo que nos permite dar a nuestros clientes soluciones a problemas complejos, apoyados por nuestra enorme red internacional.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**



Facturación en España (en millones)	246,70
Incremento	+ 7,3%
Plantilla en España	1.166
Abogados (incluyendo socios)	1.015
Socios	88



Joaquín Latorre, socio responsable de PwC Tax & Legal

En 2025 dimos un paso decisivo en nuestra apuesta por la Inteligencia Artificial generativa, con el lanzamiento de nuestra plataforma de IA, junto con Harvey y Lefebvre, destinada a prestar servicios de asesoramiento fiscal y legal apoyados en la IA generativa. Empezamos por nosotros mismo, formando a los profesionales y aplicando la Inteligencia Artificial, primero, en nuestro trabajo diario, y, después, desarrollando nuevas soluciones para los clientes. Nuestra práctica de Legal Tech, NewLaw, sigue ganando peso en nuestro negocio y el año pasado lanzamos más de 30 soluciones digitales, con 12 partners tecnológicos diferentes, que presentamos en nuestro NewLaw Summit, el mayor encuentro que se celebra en España/Europa sobre soluciones tecnológicas aplicadas al sector jurídico y fiscal. Todo ello se enmarca en nuestro plan estratégico que contempla invertir en torno al 3% de nuestra facturación en tecnología, seguir apostando por las alianzas estratégicas y por el desarrollo de nuevos negocios.

Nos encontramos en un mercado que está cambiando a gran velocidad y los clientes tienen unas expectativas cada vez más exigentes: buscan soluciones más ágiles, transparentes y orientadas a generar valor real. Esta dinámica nos obliga a evolucionar radicalmente nuestra propuesta de valor, incorporar innovación y tecnología y anticiparnos a las tendencias”.



**Nuestro modelo se basa en una doble especialización técnica y sectorial, con una enorme amplitud de banda, lo que nos permite dar a nuestros clientes soluciones a problemas complejos**



**Nuestra práctica de Legal Tech, NewLaw, sigue ganando peso en nuestro negocio y el año pasado lanzamos más de 30 soluciones digitales**

PUESTO #4

# Uría Menéndez

Uría se confirma como uno de los bufetes de referencia del mercado tras lograr una facturación global de 308,78 millones de euros.

Uría Menéndez arranca el año con una dirección renovada tras cerrar el último ejercicio con una facturación global que supera los 300 millones de euros. ¿Cómo valora estos resultados?

Nuestros objetivos son siempre cualitativos: enfocarnos en prestar un asesoramiento de la mayor calidad, fortalecer las relaciones de confianza con nuestros clientes y proporcionar carreras atractivas al talento que reclutamos. En ese marco, nuestros resultados económicos los valoramos muy positivamente, porque denotan la solidez de nuestro modelo en todos los mercados en los que operamos. Somos una institución con un propósito definido y una cultura firme, factores que confieren a nuestro proyecto una clara continuidad.

El año comenzó con cierta cautela, pero la actividad se recuperó con claridad en la segunda mitad, lo que nos permitió cerrar 2025 con un buen nivel de actividad en todas nuestras áreas. Esto confirma la fortaleza que aporta ser una firma diversificada, especializada en operaciones y conflictos complejos, y con un modelo de trabajo enfocado en la calidad, homogénea entre áreas y oficinas.

De cara a 2026, estamos viendo dinamismo en sectores como energía, infraestructuras, inmobiliario y tecnología, con especial intensidad en España y Portugal. Habrá que ver qué impacto acaba teniendo la creciente incertidumbre geopolítica, pero el año ha comenzado con una tendencia positiva y confiamos en que se mantenga.

URÍA  
MENÉNDEZ

Facturación en España (en millones)	243,64
Incremento	+ 5,5%
Plantilla en España	894
Abogados (incluyendo socios)	541
Socios	109



Antonio Herrera, socio director de Uría Menéndez

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

El sector legal es dinámico y está en constante transformación, pero es cierto que la tecnología, la entrada de fondos de inversión en el capital de algunos despachos y la creciente competencia de firmas extranjeras son factores que tienen el potencial de acelerar cambios de cierto calado.

Con ese telón de fondo, nuestra estrategia es evolucionar (algo natural para un despacho que procura innovar siempre en su asesoramiento) sin perder lo que nos define: excelencia técnica, independencia y una cultura muy sólida. Hemos apostado por incorporar herramientas de inteligencia artificial que mejoren nuestra eficiencia y el servicio que ofrecemos a nuestros clientes, pero nuestro principal factor diferencial sigue siendo —y lo será— el talento y el criterio jurídico.

Mantenemos un modelo basado en incorporar el mejor talento, formarlo y fomentar el crecimiento y la renovación de nuestros equipos, lo que refuerza nuestra identidad y cohesión. Creemos que este posicionamiento nos da una clara ventaja competitiva y consideramos que así lo perciben también nuestros clientes.



**Habrá que ver qué impacto tiene la creciente incertidumbre geopolítica, pero el año ha comenzado con una tendencia positiva y confiamos en que se mantenga**



**Apostamos por la inteligencia artificial, pero nuestro principal factor diferencial sigue siendo —y lo será— el talento y el criterio jurídico**

PUESTO #5

# EY Abogados

**EY Abogados abre un nuevo ciclo en España con el nombramiento de Adolfo Zunzunegui y una nueva estrategia con la que la firma quiere ganar peso en otras prácticas diferentes a Fiscal, su tradicional negocio 'core'**

**EY Abogados arranca el curso con nuevo equipo directivo y una nueva estrategia enfocada en ampliar el negocio de la firma en áreas de práctica diferentes a la rama fiscal. En el último año, el despacho ha sacado músculo tras crecer un 9% hasta los 233 millones de euros. ¿Cómo valora estos resultados?**

Valoramos estos resultados de forma extraordinariamente positiva. Haber cerrado el último ejercicio creciendo un 9% y alcanzar los 233,1 millones de euros de facturación demuestra que la firma no solo mantiene un ritmo sostenido, sino que es capaz de acelerar en un entorno especialmente exigente. Estos números reflejan que hemos sabido responder a las nuevas necesidades de nuestros clientes, que contamos con equipos cada vez más capaces y que estamos construyendo una firma más equilibrada.

Pero, sobre todo, estos resultados deben entenderse como un punto de partida. Nos hemos marcado un objetivo ambicioso: alcanzar los 350 millones de euros para el año 2029. Y lo hacemos desde la convicción de que contamos con el talento, la estructura y la hoja de ruta necesarios para lograrlo. Nuestro compromiso es liderar el cambio, no simplemente acompañarlo, y los datos del último ejercicio nos indican que estamos en la dirección correcta.

Para ello, estamos trabajando en cuáles deben ser las claves de nuestra nueva etapa, con una estructura más transversal y una visión que combina excelencia técnica, innovación y una relación más estrecha entre todas las áreas de EY.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**



Facturación en España (en millones)	233,10
Incremento	+ 9%
Plantilla en España	1.282
Abogados (incluyendo socios)	1.181
Socios	107



Adolfo Zunzunegui, socio director de EY Abogados

El sector legal está experimentando uno de los procesos de transformación más profundos que hemos visto en décadas. La entrada de nuevos actores, el uso creciente de tecnología y la aparición de modelos alternativos de prestación de servicios obligan a repensar la forma en que ejercemos nuestra profesión. Nuestra estrategia en este contexto es clara: ser protagonistas y liderar esa transformación. No queremos ser meros espectadores.

En primer lugar, estamos ampliando de forma decidida nuestra presencia en áreas más allá de lo fiscal, reforzando prácticas como M&A y laboral, como pilares sobre los que construir soluciones verdaderamente integrales y transversales a los retos del cliente. En segundo lugar, la tecnología —incluida la inteligencia artificial— ocupa un espacio central en nuestra visión. No creemos en la tecnología como sustituto del abogado, sino como una herramienta para amplificar su criterio y su creatividad. La clave no es automatizar, sino potenciar la capacidad de generar valor real.

Por último, hemos lanzado siete ejes estratégicos cuyo objetivo será impulsar una gestión más ágil, más conectada y con mayor foco en el cliente. Este modelo nos da la flexibilidad necesaria para afrontar los retos del sector con una visión verdaderamente transversal.

Nuestro propósito es convertir a EY Abogados en una firma más grande, más tecnológica y preparada para liderar el futuro del sector.



**En EY Abogados nos hemos marcado un objetivo ambicioso: alcanzar los 350 millones de euros de facturación para el año 2029**



**El sector legal está experimentando uno de los procesos de transformación más profundos que hemos visto en décadas**

PUESTO #6

# Deloitte Legal

**La firma que capitanea Enrique Gutiérrez se consolida en el 'top ten' del mercado con 227,3 millones, casi un 6% más.**

**Deloitte Legal suma un nuevo ejercicio de crecimiento tras alcanzar los 227,3 millones de ventas, casi un 6% más. ¿Cómo valora estos resultados?**

Esta cifra reafirma nuestra posición como uno de los despachos líderes del mercado y pone de manifiesto la confianza que numerosos clientes depositan en nosotros, así como el compromiso de todos los profesionales que formamos parte de Deloitte Legal y que nos esforzamos cada día por desempeñar nuestro trabajo con la mayor excelencia posible, con un profundo conocimiento técnico y sectorial, comprendiendo a la perfección el negocio y las preocupaciones de nuestros clientes.

Estamos logrando los objetivos marcados: nos consolidamos como el socio de referencia de las grandes compañías para afrontar sus retos transformacionales más complejos, prestando un asesoramiento de alto rigor en cuestiones legales y fiscales y apoyándonos en las capacidades diferenciales que nos ofrece nuestra Firma global.

La apuesta por el talento es un elemento diferenciador en nuestra propuesta de valor. Prueba de nuestro éxito en este ámbito lo vemos en la promoción, este último año, de siete nuevos socios y trece directores en áreas estratégicas del Despacho, así como en las recientes incorporaciones de Paul Handal, para liderar Legal Management Consulting; Inmaculada Castelló, del área de Corporate/M&A con especialización en el sector sanitario; y Alfonso Bayona, Borja Martín y Juan de Navasqués, del área de Corporate/M&A con especialización en energía, infraestructuras y Private Equity.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

## Deloitte. Legal

Facturación en España (en millones)	227,3
Incremento	+ 5,8%
Plantilla en España	2.250
Abogados (incluyendo socios)	1.933
Socios	89



Enrique Gutiérrez de la Rocha, socio responsable de Deloitte Legal

Todos los sectores económicos -incluido el legal- se están adaptando al nuevo escenario impactado por la acelerada irrupción de la inteligencia artificial, que nos obliga a replantear cómo prestamos nuestros servicios y qué capacidades necesitamos implementar para acompañar a nuestros clientes en sus procesos de transformación digital.

A este fenómeno hay que sumarle los otros grandes cambios experimentados en el sector legal, con un complejo contexto internacional de fondo. Nuestra receta para liderar este nuevo escenario pasa por seguir consolidando nuestra especialización en prácticas en las que somos altamente reconocidos: fiscalidad internacional, derecho digital, Corporate/M&A (práctica que en 2025 estuvo entre las cinco más destacadas y top 1 entre firmas de servicios profesionales por volumen y valor de operaciones asesoradas, según TTR, Mergermarket y Refinitiv), regulación de mercados financieros y energía y People Law, apoyándonos en las capacidades tecnológicas, financieras y de consultoría estratégica de Deloitte.

Nuestra apuesta internacional por Deloitte EMEA nos hace verdaderamente únicos. A través de esta plataforma, reforzaremos nuestra colaboración transfronteriza en más de 80 países y ampliaremos significativamente la inversión en innovación, tecnología y talento. Esto nos permitirá anticiparnos con mayor rapidez a los cambios del mercado y ofrecer soluciones más ágiles, precisas y alineadas con las necesidades concretas de cada cliente.



**Todos los sectores económicos -incluido el legal- se están adaptando al nuevo escenario impactado por la acelerada irrupción de la inteligencia artificial**



**Nos consolidamos como el socio de referencia de las grandes compañías para afrontar sus retos transformacionales más complejos**

PUESTO #7

# KPMG Abogados

**KPMG Abogados suma un nuevo ejercicio al alza con ventas que apuntan a los 200 millones de euros tras crecer a doble dígito.**

**Los resultados de KPMG Abogados han crecido un 10% con una facturación que apunta a los 200 millones. ¿Cómo valora estos resultados?**

Nuestro crecimiento es una señal clara de que nuestro modelo funciona y de que estamos avanzando en la dirección correcta. Estos resultados son, ante todo, un reconocimiento al talento de nuestros profesionales, a su capacidad técnica y al compromiso diario con un servicio excelente. También reflejan la confianza de nuestros clientes, que buscan firmas capaces de entender su negocio, anticipar riesgos y ofrecer soluciones integradas, multidisciplinarias y de alto valor.

Además, este desempeño confirma el impacto de nuestra apuesta por la innovación y por la inteligencia artificial aplicada con rigor y responsabilidad. La tecnología nos está permitiendo trabajar mejor, ser más ágiles y dedicar más tiempo al asesoramiento estratégico que nuestros clientes demandan.

En definitiva, confirma que nuestro modelo de negocio es sólido y competitivo, y nos anima a seguir invirtiendo en las palancas que marcan la diferencia: talento, tecnología, multidisciplinariedad, excelencia técnica y una relación de confianza de largo recorrido con nuestros clientes.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

El sector legal evoluciona con rapidez y exige a las firmas una visión clara y una estrategia capaz de adaptarse a un entorno cambiante. En este contexto, nuestro proyecto es sólido y coherente con el modelo que queremos consolidar.



Facturación en España (en millones)	191,61
Incremento	+ 10,1%
Plantilla en España	1.064
Abogados (incluyendo socios)	980
Socios	72



Alberto Estrelles, socio director de KPMG Abogados

Respecto a la entrada de fondos en los despachos, consideramos que es una cuestión que cada firma debe valorar según su estructura y prioridades. En nuestro caso, no contemplamos esa vía. Creemos firmemente en un modelo independiente, sostenible y plenamente alineado con la estructura global, que nos permite crecer con estabilidad y mantener una visión a largo plazo.

Asimismo, la llegada de nuevos competidores al mercado español es un fenómeno lógico. Un ecosistema jurídico tan sólido como el español resulta atractivo para nuevas firmas. Valoramos positivamente la competencia, ya que impulsa la innovación, eleva los estándares de calidad y beneficia tanto a los despachos como a los clientes, que acceden a una oferta diversa y exigente.

Por otra parte, llevamos años invirtiendo de manera decidida en tecnología y en inteligencia artificial, aplicándolas con rigor, responsabilidad y seguridad para ofrecer un servicio más eficiente y realmente orientado a aportar valor. Esta apuesta mejora nuestros procesos internos, nos permite ofrecer soluciones más ágiles y anticiparnos a las necesidades de los clientes, reforzando nuestra capacidad para acompañarlos en decisiones cada vez más complejas. Entendemos la innovación como una palanca estratégica para fortalecer nuestro modelo, impulsar la calidad técnica y consolidar un proyecto orientado al futuro con ambición y solvencia.

Nuestro objetivo no es reaccionar a los cambios, sino anticiparlos, y seguir construyendo un proyecto sólido basado en la confianza, la calidad y el largo plazo.



**El sector legal evoluciona con rapidez y exige de las firmas una visión definida y una estrategia capaz de adaptarse a un entorno cambiante**



**La tecnología nos está permitiendo trabajar mejor, ser más ágiles y dedicar más tiempo al asesoramiento estratégico que nuestros clientes demandan**

PUESTO #8

# Pérez-Llorca

**El despacho liderado por Pedro Pérez-Llorca mantiene su fuerte ritmo de crecimiento de los últimos años tras cerrar el ejercicio con una facturación global de 211,3 millones, un 28% más.**

**Pérez-Llorca no se baja del doble dígito tras alcanzar los 211,3 millones de euros de facturación global, un 28% más. El negocio internacional ya representa el 26% de los ingresos totales de la firma. ¿Cómo valora estos resultados?**

Los resultados de 2025 son extraordinariamente positivos y, sobre todo, coherentes con la estrategia que venimos ejecutando en los últimos años. Haber alcanzado los 211,3 millones de euros de facturación, con un crecimiento del 28%, confirma la solidez de nuestro modelo y la capacidad del Despacho para mantener una senda sostenida de crecimiento a doble dígito.

Más allá de la cifra, hay dos elementos especialmente relevantes. En primer lugar, el equilibrio entre el negocio doméstico y el internacional: España sigue siendo un pilar muy sólido, pero el hecho de que el 26% de nuestros ingresos ya provenga de Portugal, México y Colombia refleja que nuestra apuesta por la internacionalización es estructural y no coyuntural.

En segundo lugar, la calidad del crecimiento. Este avance se apoya en el asesoramiento en operaciones complejas, litigios estratégicos y cuestiones regulatorias de alto valor añadido, manteniendo estándares homogéneos en todas las jurisdicciones y con un foco claro en el talento.

También es importante destacar la perspectiva de largo plazo: en la última década hemos multiplicado por seis nuestra facturación, lo que evidencia que no estamos ante un buen año aislado, sino ante un proyecto sólido.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

El sector legal está viviendo una transformación profunda y estructural, y nuestra respuesta es clara: anticiparnos y liderar el cambio desde tres grandes ejes.

## Pérez-Llorca

Facturación en España (en millones)	155,80
Incremento	+ 16,6%
Plantilla en España	552
Abogados (incluyendo socios)	372
Socios	73



Pedro Pérez-Llorca, socio director de Pérez-Llorca

**En la última década hemos multiplicado por seis nuestra facturación, lo que evidencia que no estamos ante un buen año aislado, sino ante un proyecto sólido**

El primero es la internacionalización. Hemos articulado esta estrategia a través de iniciativas como el proyecto Scala, que nos permite coordinar mejor el servicio a clientes globales, optimizar nuestra estructura y crecer de forma ordenada.

El segundo eje es el talento. En un entorno cada vez más competitivo —incluida la entrada de nuevos operadores y modelos de negocio—, nuestra prioridad es atraer, desarrollar y retener a los mejores profesionales, porque la excelencia jurídica sigue siendo el principal factor diferencial.

Y el tercero es la innovación. La inteligencia artificial y la tecnología no son una amenaza, sino una oportunidad para mejorar la eficiencia y ofrecer un mejor servicio al cliente. Estamos invirtiendo en herramientas tecnológicas y en su integración real en el trabajo diario, siempre con un enfoque práctico.

En cuanto a la entrada de fondos o nuevos competidores, creemos que es un signo de madurez del mercado, pero nuestra estrategia no pasa por replicar esos modelos.

En definitiva, nos preparamos combinando crecimiento internacional, excelencia en el servicio y transformación tecnológica, con una visión de largo plazo y sin perder nuestra identidad.

**La entrada de fondos en el sector es un signo de madurez del mercado, pero nuestra estrategia no pasa por replicar esos modelos**

PUESTO #9

# Baker McKenzie

**Baker McKenzie se mantiene como el despacho de abogados internacional más relevante del mercado con una facturación de 116 millones de euros.**

**Baker McKenzie ha puesto la guinda a su 60 aniversario en España con una facturación récord de 116 millones de euros. ¿Cómo valora estos resultados?**

Los resultados de 2025 ponen de relieve la solidez de nuestro modelo global y el compromiso de todos nuestros profesionales. En un entorno en el que los riesgos para las organizaciones se multiplican —desde la aceleración regulatoria hasta la volatilidad geopolítica—, nuestra prioridad sigue siendo combinar excelencia técnica, innovación y asesoramiento estratégico para ayudar a nuestros clientes a tomar decisiones informadas y anticiparse a los retos.

**Baker  
McKenzie.**

Facturación en España (en millones)	116
Incremento	+ 1%
Plantilla en España	326
Abogados (incluyendo socios)	211
Socios	46



Rodrigo Ogea y Mireia Sabaté, socios codirectores de Baker McKenzie

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

Seguimos fieles a nuestra estrategia histórica consistente en ser una firma verdaderamente global, en un contexto en el que los despachos nacionales o regionales se ven obligados a acudir a fusiones o fondos de inversión para poder ampliar su presencia geográfica.



**Somos una firma global en un contexto en el que los despachos nacionales se ven obligados a acudir a fusiones o fondos para ampliar su presencia geográfica**



**En un entorno en el que los riesgos para las empresas se multiplican, nuestra prioridad sigue siendo combinar excelencia técnica, innovación y asesoramiento estratégico**

PUESTO #10

# Gómez-Acebo & Pombo

**El despacho que encabeza Íñigo Erlaiz se consolida por encima de los 100 millones de euros de facturación.**

**Gómez-Acebo & Pombo se anota un nuevo ejercicio al alza con una facturación global de 105,9 millones gracias al especial tirón de áreas como Procesal y Laboral, que crecen a doble dígito. ¿Cómo valora estos resultados?**

En un contexto complejo y volátil, que afectó durante buena parte del año a la actividad transaccional, hemos conseguido incrementar la facturación más de un 6% en España, con crecimientos en todas las áreas y oficinas. Son unos resultados muy positivos, que ponen de relieve la salud del proyecto y la capacidad para mantener la buena tendencia de los últimos años incluso en entornos difíciles. Pero lo que más valoramos es la mejora sostenida de posicionamiento que hay detrás, que nos permite estar en el tipo de asunto que queremos, por complejidad y relevancia. Eso, unido a otras mejoras tecnológicas y organizativas, nos ha permitido mejorar también otros indicadores relacionados con la rentabilidad y conseguir nuestros mejores resultados históricos.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

El mercado legal está en un momento de profunda transformación, con cambios estructurales. La primera decisión estratégica, ya tomada, es tener claro en qué segmento de mercado quieres estar. De lo que se trata ahora es de tomar las decisiones adecuadas para proteger ese posicionamiento en ese contexto de cambio. En cuanto a la IA y la tecnología, al menos en un primer momento, pueden tener un impacto más disruptivo en otros modelos o segmentos de mercado.

G A \_ P

Facturación en España (en millones)	94
Incremento	+ 6,1%
Plantilla en España	430
Abogados (incluyendo socios)	305
Socios	59



Íñigo Erlaiz, socio director de Gómez-Acebo & Pombo

Pero no adoptarla o hacerlo a un ritmo más lento te puede dejar fuera en cualquier segmento del mercado, incluyendo el high end, que es el nuestro. La IA ya aporta más eficiencia, mejoras en la productividad, optimización de procesos, flujos de trabajo más automatizados y ágiles y, con los debidos controles, una mejora de la calidad en el servicio. En el medio plazo el impacto será más transversal (pirámide, pricing, talento, etc) pero hay que prepararse desde ya para gestionarlos adecuadamente. La inversión de capital privado puede ser relevante, pero por ahora creo que enfocada a otros segmentos del mercado.

Lo que sí afecta a nuestro segmento son las corrientes internacionales (globalización, concentración, presión de las firmas americanas sobre las inglesas, etc), que hay que seguir con atención porque tienen un impacto en el mercado local. Siempre va a haber espacios y oportunidades para las firmas líderes locales independientes que apuesten por la excelencia, pero está claro que cada firma debe tomar posición ante esas corrientes e ir construyendo una hoja de ruta que le ayude a navegarlas y proteger su posicionamiento en un mercado cada vez más internacionalizado y global. Nosotros estamos en ello, en construir nuestra identidad como jugador relevante en el mercado legal internacional que nos permita mantener y hacer sostenible en el tiempo el posicionamiento (tipo de clientes y asuntos) que queremos como firma. Es un momento de cambio. Pero también de oportunidades. Y creo que nos estamos preparando adecuadamente para aprovecharlas.

**A medio plazo, la IA tendrá un impacto más transversal (pirámide, pricing, talento, etc), pero hay que prepararse desde ya para gestionarlo adecuadamente**

**Siempre va a haber espacios y oportunidades para las firmas líderes locales independientes que apuesten por la excelencia**

PUESTO #11

# Linklaters

Linklaters, dirigido por José Giménez, se mantiene como la firma del 'Magic Circle' más grande de España con 86,81 millones de facturación, un 1,6% más respecto al ejercicio anterior.

Linklaters se consolida como un despacho de referencia del "top 15" en España tras crecer un año más y registrar una facturación de 86,81 millones de euros. ¿Cómo valora estos resultados?

Estamos satisfechos con los resultados del ejercicio 2025, año en el que cumplimos un cuarto de siglo en España. Seguir encadenando años de crecimiento en un entorno cada vez más exigente confirma la solidez de nuestro proyecto en el país.

Este crecimiento refleja la confianza de nuestros clientes y el tipo de asesoramiento que ofrecemos: asuntos complejos y estratégicos en sectores clave de la economía. Nuestra cartera diversificada de clientes, que incluye grandes empresas, fondos de inversión y entidades financieras, tanto nacionales como internacionales, vuelve a ser un factor decisivo.

Los resultados ponen de manifiesto la fortaleza de todas nuestras prácticas y, sobre todo, el compromiso de nuestro equipo, que mantiene unos niveles de excelencia y de servicio a la altura de lo que exigen nuestros clientes.

## Linklaters

Facturación en España (en millones)	86,81
Incremento	+ 1,6%
Plantilla en España	207
Abogados (incluyendo socios)	148
Socios	19



José Giménez, socio director de Linklaters

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

El mercado legal vive una transformación profunda y nuestra estrategia pasa por aprovechar ese cambio. En España seguimos centrados en el asesoramiento de alto valor añadido, donde la combinación de conocimiento técnico, experiencia sectorial y alcance internacional marca la diferencia.

La inteligencia artificial tiene un papel cada vez más relevante y la vemos como una oportunidad para ganar eficiencia, automatizar tareas de menor valor y dedicar más tiempo al análisis jurídico y al asesoramiento estratégico. Llevamos años incorporando herramientas avanzadas de inteligencia artificial y seguiremos invirtiendo en tecnología que mejore nuestra forma de trabajar y la experiencia de nuestros clientes.

En paralelo, la entrada de nuevos actores es una muestra más de que España es un mercado maduro, atractivo y con muchas oportunidades. En ese contexto, seguiremos apostando por nuestra propuesta diferenciada: un partnership global e integrado, con prácticas líderes en las áreas en las que opera y una cultura que apuesta por el talento y la colaboración entre equipos, ofreciendo un acompañamiento cercano, flexible e innovador.



**Seguir encadenando años de crecimiento en un entorno cada vez más exigente confirma la solidez de nuestro proyecto en España, donde ya llevamos un cuarto de siglo presentes**



**Apostamos por nuestra propuesta diferenciada: un partnership global e integrado, con prácticas líderes y una cultura que apuesta por el talento**

PUESTO #12

# Clifford Chance

**El despacho capitaneado por Eduardo García se apunta 83,95 millones de ventas tras aumentar un 6,7% su negocio**

**Clifford Chance demuestra un año más la buena salud de la firma en España con una facturación de 83,95 millones de euros, casi un 7% más. ¿Cómo valora estos resultados?**

Los resultados confirman la solidez de nuestro posicionamiento en España y, sobre todo, reafirman la estrategia de nuestro modelo en un entorno que exige cada vez más especialización y capacidad de ejecución.

Nuestro crecimiento en facturación no responde tanto a una dinámica coyuntural como a la calidad del trabajo que desarrollan nuestros profesionales y a la confianza de los clientes al encomendarnos sus asuntos más complejos y sofisticados. España sigue siendo un mercado muy relevante dentro de la red internacional de Clifford Chance, y eso se refleja en el tipo de mandatos en los que estamos involucrados.

Más allá de la cifra, lo importante es que seguimos avanzando en lo que consideramos clave: reforzar prácticas estratégicas, consolidar equipos y profundizar en una relación cada vez más cercana, sofisticada y de largo plazo con nuestros clientes. Ese es, en última instancia, el verdadero indicador de la sostenibilidad del crecimiento.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

El sector no está solo evolucionando, está redefiniendo sus reglas y dinámicas. Y eso obliga a tomar decisiones claras sobre dónde y cómo quieres posicionarte.

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

Facturación en España (en millones)	83,95
Incremento	+ 6,7%
Plantilla en España	235
Abogados (incluyendo socios)	154
Socios	24



Eduardo García, socio director de Clifford Chance

En nuestro caso, la estrategia continúa siendo reforzar nuestro posicionamiento en el asesoramiento de mayor complejidad, donde la combinación de calidad técnica, conocimiento sectorial y perspectiva internacional es realmente diferencial. Creemos que el mercado evoluciona hacia una mayor segmentación, y nuestra apuesta es estar en ese espacio de máximo valor añadido.

La tecnología es un habilitador clave en ese proceso, pero no el elemento central. En Clifford Chance, la inteligencia artificial está plenamente integrada en diversos procesos y, con las debidas salvaguardas, seguiremos apostando por su continua utilización para prestar un mejor servicio a nuestros clientes. Pero el verdadero factor diferencial sigue siendo el talento: atraerlo, desarrollarlo y retenerlo en un entorno cada vez más competitivo.

En paralelo, estamos viendo cómo surgen nuevos modelos y competidores, muchos de ellos con estructuras distintas. Eso forma parte de la evolución natural y confirma que España es un mercado atractivo para el sector legal. Nuestra respuesta no es replicarlos, sino profundizar en aquello que define nuestro modelo: una firma global, con capacidad para acompañar a nuestros clientes en sus decisiones estratégicas y en cualquier jurisdicción.



**El sector legal está redefiniendo sus reglas y dinámicas, y eso obliga a tomar decisiones claras sobre dónde y cómo quieres posicionarte**



**Creemos que el mercado evoluciona hacia una mayor segmentación, y nuestra apuesta es estar en ese espacio de máximo valor añadido**

PUESTO #13

# A&O Shearman

**A&O Shearman se consolida un año más como el despacho de abogados más rentable de España tras anotarse una nueva mejora en su facturación.**

**A&O Shearman estima unas ventas de 73 millones en su último año fiscal, casi un 3% más. El bufete, además, repite como líder en rentabilidad. ¿Cómo valoran estos resultados?**

Los resultados obtenidos en el presente ejercicio fiscal, que cerramos el próximo 30 de abril, reflejan la solidez de nuestra estrategia en España y el compromiso del extraordinario equipo humano con el que contamos. Ha sido un ejercicio marcado por notables incertidumbres en el panorama geopolítico y económico internacional — desde la crisis arancelaria en Estados Unidos hasta los conflictos en Oriente Medio— y por una creciente complejidad regulatoria, lo que confiere aún mayor valor a los excelentes resultados alcanzados. Son, sin duda, un motivo de gran satisfacción para la firma y un estímulo para seguir avanzando. Nada de esto habría sido posible sin la confianza que nuestros clientes depositan en nosotros. Un año más, han contado con A&O Shearman para acompañarles en sus asuntos más relevantes y complejos, y esa apuesta continuada es el mejor reconocimiento a nuestro trabajo.

De cara al próximo ejercicio, somos plenamente conscientes de que el entorno global seguirá planteando retos significativos, pero afrontamos el futuro con una posición decididamente optimista. Continuaremos invirtiendo en talento, nuestro activo más valioso, y reforzando todas nuestras áreas de práctica con un objetivo claro: consolidarnos como referencia para las grandes compañías españolas e internacionales en sus operaciones más sofisticadas.

## A&O SHEARMAN

Facturación en España (en millones)	73
Incremento	+ 2,8%
Plantilla en España	184
Abogados (incluyendo socios)	112
Socios	16



Ignacio Hornedo, socio director de A&O Shearman.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

La innovación forma parte del ADN de A&O Shearman desde hace años y constituye uno de nuestros pilares estratégicos fundamentales. La firme apuesta que la firma viene realizando en herramientas de inteligencia artificial responde a un doble objetivo: proporcionar a nuestros clientes un servicio más eficiente y ágil, y liberar a nuestros abogados para que puedan concentrarse en lo que verdaderamente marca la diferencia: un asesoramiento de máximo valor añadido.

Somos ambiciosos y no lo ocultamos. Nuestra estrategia es clara: consolidarnos como uno de los despachos de referencia en la abogacía de los negocios en España y continuar acompañando a nuestros clientes en sus asuntos más sofisticados y transformadores, tanto dentro como fuera de nuestras fronteras.



**Somos plenamente conscientes de que el entorno global seguirá planteando retos significativos, pero afrontamos el futuro con una posición decididamente optimista**



**Somos ambiciosos y no lo ocultamos. Nuestra estrategia es clara: consolidarnos como uno de los despachos de referencia de la abogacía de los negocios en España**

PUESTO #14

# Andersen

**Andersen repite un año más como una de las firmas que experimenta un mayor crecimiento tras alcanzar los 73,37 millones de euros en España, un 11,5% más.**

**Andersen vuelve a registrar un año de gran crecimiento hasta los 73,3 millones, un 11% más, y ya se acerca al top ten del mercado nacional. El objetivo es alcanzar los 200 millones en 2030. ¿Cómo valora estos resultados?**

Son resultados que ponen de relieve que Andersen Iberia tiene ya una trayectoria consolidada: cinco años consecutivos creciendo por encima del doble dígito, con un incremento acumulado del 255% desde el año 2020. La hiperespecialización, la calidad y la mejora permanente son los vectores sobre los que pivotará el Despacho en los próximos años y en cuanto a los 200 millones, es un horizonte ambicioso, pero coherente con nuestro ritmo de crecimiento y con operaciones como la integración de PRA en Portugal, que eleva nuestra facturación proyectada a más de 110 millones para este ejercicio.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

Son tres fenómenos distintos y cada uno requiere una lectura propia.



Facturación en España (en millones)	73,37
Incremento	+ 11,5%
Plantilla en España	488
Abogados (incluyendo socios)	386
Socios	96



José Vicente Morote, socio director de Andersen Iberia.

La inteligencia artificial ya forma parte de nuestro día a día: hemos incorporado, de manera muy intensa, herramientas como Legora que mejoran la eficiencia, pero el asesoramiento jurídico de gran valor añadido sigue y seguirá dependiendo del criterio profesional y de entender bien el contexto y la industria de cada cliente. Eso no va a cambiar.

En cuanto a los fondos, es verdad que hemos recibido muestras de interés vinculadas a nuestra trayectoria de crecimiento, y es lógico que así sea. Pero nuestro modelo es otro: somos una firma independiente, crecemos con recursos propios y con integraciones de equipos que comparten nuestra cultura. Tenemos una posición financiera muy solvente y muy sólida que hemos cuidado mucho desde hacer año y eso hace que no necesitemos el dinero de los fondos para seguir creciendo. Así, hemos hecho todas nuestras operaciones, incluida la de PRA en Portugal, sin financiación ajena.

Y respecto a la mayor competencia en el mercado, nosotros tenemos que estar centrados en la calidad y la excelencia y no nos debe preocupar la competencia, de la que siempre aprendemos cosas. Además de ello, nos da estabilidad tener un negocio diversificado, donde ninguna práctica concentra más del 25% de la facturación y donde el trabajo cruzado entre áreas alcanza el 30%.



**Andersen Iberia suma cinco años consecutivos creciendo por encima del doble dígito, con un incremento acumulado del 255% desde el año 2020**



**El despacho mantiene su firme apuesta por la innovación como uno de los grandes pilares estratégicos y en los que sustenta su crecimiento**

PUESTO #15

# BDO Abogados

**BDO Abogados registra un crecimiento del doble dígito en el último que le permite escalar en la clasificación de despachos tras apuntarse 62,30 millones, un 12,3% más.**

**BDO Abogados se anota un crecimiento del 12,3% y alcanza los 62,3 millones de euros de ventas en 2025. ¿Cómo valora estos resultados?**

Estamos muy satisfechos con los resultados de 2025, que confirman nuevamente la solidez y madurez del proyecto de BDO Abogados en España. Crecer un 12,3 en un ejercicio marcado por una fuerte competencia y por un entorno regulatorio cada vez más exigente demuestra que nuestro modelo sigue siendo atractivo para los clientes y sostenible a largo plazo.

Este crecimiento mantiene la tendencia de más de una década de avances continuados por encima de los dos dígitos. Refleja la capacidad de nuestros equipos para adaptarse a la complejidad técnica, gestionar asuntos de creciente sofisticación y mantener, a la vez, la cercanía y calidad de servicio que caracterizan a la firma. Valoramos especialmente que este resultado provenga de todas nuestras áreas de actividad y que se haya logrado sin perder el equilibrio entre excelencia jurídica, eficiencia operativa y visión estratégica.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la llegada de nuevos competidores. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

El sector legal está viviendo una transformación profunda, marcada por la entrada de nuevos competidores, la consolidación impulsada por fondos de inversión y, especialmente, el impacto de la inteligencia artificial en la forma de trabajar. En este entorno, nuestra estrategia se apoya en tres pilares.

1. Tecnología e inteligencia artificial.

Estamos incorporando herramientas avanzadas que permiten automatizar tareas repetitivas, gestionar mejor grandes volúmenes de información y aumentar la precisión en la revisión documental.

## BDO

Facturación en España (en millones)	62,30
Incremento	+ 12,4%
Plantilla en España	663
Abogados (incluyendo socios)	405
Socios	22



Enrique Azórin, presidente de BDO Abogados.

La IA se está convirtiendo en una aliada clave para liberar tiempo y concentrar el esfuerzo en el criterio jurídico, la estrategia y el acompañamiento al cliente. No sustituye al abogado; potencia su capacidad de análisis y mejora la calidad del servicio.

## 2. Talento y capacitación.

Para nosotros, el mayor reto es atraer, formar y retener profesionales capaces de combinar conocimiento jurídico con competencias digitales. Estamos impulsando formación continua en tecnología, metodologías más ágiles y nuevas capacidades de análisis y gestión.

## 3. Crecimiento orgánico sostenible.

Mantenemos una estrategia basada en consolidar nuestras líneas principales y reforzar únicamente aquellas áreas donde la demanda del cliente lo justifica. Queremos crecer sin perder nuestra identidad, manteniendo la calidad y adaptándonos con agilidad a los cambios del entorno.

En conjunto, nuestra visión es clara: modernizar la firma, integrar la inteligencia artificial de forma progresiva y seguir creciendo sobre bases sólidas.



**El mayor reto es atraer, formar y retener profesionales capaces de combinar conocimiento jurídico con competencias digitales**



**La IA se está convirtiendo en una aliada clave para liberar tiempo y concentrar el esfuerzo en el criterio jurídico, la estrategia y el acompañamiento al cliente**

PUESTO #16

# Hogan Lovells

**Hogan Lovells supera los 60 millones de euros de ventas en España y se mantiene, un ejercicio más, como una de las firmas más rentables del mercado.**

**Hogan Lovells ha roto la barrera de los 60 millones de euros en su primer año como socio director de la firma en España. ¿Cómo valora estos resultados?**

Valoro estos resultados de forma muy positiva, no solo por la cifra en sí, sino porque significan una reafirmación en nuestra apuesta, que no ha hecho más que empezar. Miramos el futuro con ambición apoyados en una plataforma sólida. Superar los 60 millones de euros confirma un acierto en nuestras líneas estratégicas que tienen base en una plataforma global integrada, con un profundo conocimiento sectorial y regulatorio, responde exactamente a lo que nuestros clientes necesitan hoy. En Hogan Lovells acompañamos a clientes en operaciones cada vez más complejas, marcadas por la exigencia normativa, el componente transfronterizo y la incertidumbre geopolítica. El crecimiento de la oficina de Madrid es una consecuencia directa de ese enfoque: somos un despacho full service, con equipos sólidos y muy especializados, capaces de liderar proyectos de alto valor y de trabajar de forma totalmente integrada con el resto de la firma a nivel global. Todo ello refuerza el papel estratégico de Madrid dentro de Hogan Lovells y su creciente proyección internacional.



Facturación en España (en millones)	60,16
Incremento	+ 2,1%
Plantilla en España	180
Abogados (incluyendo socios)	113
Socios	23



Fernando Calancha, socio director de Hogan Lovells.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

Nuestra estrategia parte de una idea clara: anticipación y adaptación constantes, siempre desde la fortaleza de nuestra plataforma global. Nuestra principal ventaja competitiva es el liderazgo en sectores altamente regulados, donde la capacidad de gestionar el riesgo regulatorio es crítica para el éxito de las operaciones. Ahí es donde los clientes nos siguen eligiendo. Al mismo tiempo, seguimos invirtiendo de forma decidida en innovación, tecnología e inteligencia artificial, donde la firma a nivel global está destinando aproximadamente un 5% de los ingresos a digitalización y a nuestra compañía de legal tech, ELTEMATE. Esta combinación de alcance global, excelencia técnica, visión sectorial e inversión en innovación nos permite ser un despacho equilibrado, resiliente y preparado para competir con éxito en un mercado cada vez más exigente y diverso.



**Nuestra estrategia parte de una idea clara: anticipación y adaptación constantes, siempre desde la fortaleza de nuestra plataforma global**



**En Hogan Lovells acompañamos a clientes en operaciones cada vez más complejas, marcadas por la exigencia normativa, el componente transfronterizo y la incertidumbre geopolítica**

PUESTO #17

# Barrilero y Asociados

**Barrilero y Asociados se convierte en el bufete que más ha crecido en el último año impulsado por la integración de la firma portuguesa SPS.**

**Barrilero cierra un gran año de crecimiento tras alcanzar los 53,24 millones de facturación, un 20,5% más con respecto al ejercicio anterior. ¿Cómo valora estos resultados?**

El incremento sostenido de nuestra facturación no es sino el reflejo directo de una estrategia clara y compartida: una decidida apuesta por el crecimiento internacional, la diversificación geográfica y la consolidación de alianzas en mercados clave.

Asimismo, este avance responde a nuestro firme posicionamiento en la prestación de servicios multidisciplinares de alto valor añadido, con un enfoque integral 360 grados que nos permite acompañar a nuestros clientes en todas las fases de sus proyectos, anticipándonos a sus necesidades y aportando soluciones coordinadas, eficientes y alineadas con sus objetivos estratégicos.

Este crecimiento también ha sido posible gracias a la excelencia técnica, la cultura de colaboración interna y la orientación al cliente que caracterizan a nuestros equipos. Seguiremos invirtiendo en talento, innovación y especialización sectorial para reforzar nuestra propuesta de valor.

Agradecemos a nuestros clientes y reiteramos nuestro compromiso de seguir siendo un socio de confianza en sus decisiones más relevantes.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**



BUFETE BARRILERO  
Y ASOCIADOS

Facturación en España (en millones)	53,24
Incremento	+ 20,6%
Plantilla en España	244
Abogados (incluyendo socios)	212
Socios	23



Eduardo Barrilero, socio director de Barrilero Asociados

**Nuestra estrategia pasa por el crecimiento internacional, la diversificación geográfica y la consolidación de alianzas en mercados clave**

Nuestra estrategia parte de una convicción clara: en un entorno de transformación acelerada, la diferenciación no reside únicamente en el tamaño o en el acceso a capital, sino en la calidad del servicio, la especialización y la capacidad de generar confianza a largo plazo.

En relación con la entrada de fondos de inversión en el sector, seguimos apostando por un modelo independiente que prioriza la alineación con el cliente, la ausencia de conflictos y la toma de decisiones con visión de largo plazo. Creemos que este posicionamiento es plenamente compatible con el crecimiento sostenido que estamos experimentando, apoyado en nuestra expansión internacional y en el fortalecimiento de nuestras áreas clave.

En cuanto a la inteligencia artificial, la entendemos como una herramienta estratégica para mejorar la eficiencia, optimizar procesos y liberar a nuestros profesionales para centrarse en el asesoramiento de mayor valor añadido. Estamos invirtiendo de forma selectiva en tecnología, siempre bajo criterios de seguridad jurídica, confidencialidad y control de calidad.

Por último, ante la creciente competencia, reforzamos nuestra propuesta basada en un asesoramiento multidisciplinar 360°, altamente especializado y cercano al cliente. Nuestra preparación pasa por seguir invirtiendo en talento, innovación y conocimiento sectorial, manteniendo la excelencia técnica que define a la firma.

**En un entorno de transformación acelerada, la diferenciación no reside únicamente en el tamaño o en el acceso a capital, sino en la calidad del servicio, la especialización y la confianza**

PUESTO #18

# RocaJunyent

**RocaJunyent celebra su 30 cumpleaños con una mejora de las ventas de doble dígito hasta los 51,86 millones de euros.**

**RocaJunyent ha puesto el lazo a su 30 cumpleaños como firma con unas ventas el año pasado de 51,86 millones de euros, casi un 11% más. ¿Cómo valora estos resultados?**

Los resultados del último ejercicio son muy positivos y nos animan a seguir trabajando en la misma dirección. Haber alcanzado una facturación de 51,86 millones de euros, con un crecimiento cercano al 11%, es especialmente relevante porque es un crecimiento completamente orgánico.

Pero más allá de la cifra en sí, lo que más nos satisface es que este crecimiento ha venido acompañado de una mejora real en la rentabilidad del despacho. Hemos trabajado de forma muy consciente en optimizar nuestra estructura, en ser más eficientes en la gestión de los asuntos y en asegurarnos de que el crecimiento en facturación se traslade también a una mayor solidez económica para el proyecto. Eso no es algo que ocurra de forma automática, y es fruto de un esfuerzo interno importante.

Al mismo tiempo, hemos dado pasos relevantes en la incorporación de nuevas tecnologías y de la inteligencia artificial a nuestra forma de trabajar. No como una tendencia o una novedad, sino como una herramienta real al servicio de nuestros clientes y de nuestros profesionales. La IA y la tecnología nos permiten ganar agilidad y eficiencia, pero sobre todo nos liberan tiempo para hacer aquello que realmente nos diferencia: entender en profundidad las necesidades de cada cliente y seguirles de forma proactiva y estratégica

Todo ello ha ido de la mano de un esfuerzo interno por promover y capacitar a nuestros profesionales, apostando por el talento de la casa y garantizando que las personas que forman parte de RocaJunyent cuentan con las herramientas, la formación y las oportunidades necesarias para crecer. Para nosotros es importante que este crecimiento se dé de forma sostenible, manteniendo la calidad, la proximidad y el rigor que caracterizan a la firma desde hace 30 años.

## RocaJunyent

Facturación en España (en millones)	51,86
Incremento	+ 11%
Plantilla en España	343
Abogados (incluyendo socios)	280
Socios	79



Joan Roca, presidente ejecutivo y socio de RocaJunyent.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

Nuestra estrategia se basa en dos ejes que, lejos de ser contradictorios, se refuerzan mutuamente: consolidar aquello que nos hace diferentes y evolucionar allí donde el mercado lo exige. Lo que nos hace diferentes es conocido: somos un despacho español independiente, con una visión de largo plazo, una cultura de proximidad al cliente y un compromiso real con la calidad técnica y el beneficio social.

Dicho esto, evolucionar es una obligación. Y lo estamos haciendo en varios frentes. En materia tecnológica, la inteligencia artificial ya está plenamente integrada en nuestra forma de trabajar. En materia de crecimiento, nuestra principal apuesta es el talento y el impulso de equipos jóvenes que nos permitan ampliar nuestra capacidad de acompañar a los clientes ante retos cada vez más complejos y multidisciplinares. En el plano territorial, hemos avanzado de forma muy significativa en el equilibrio entre nuestras oficinas de Barcelona y Madrid, con el objetivo de alcanzar una distribución 50/50 al final del plan estratégico 2026-2027.

En definitiva, el sector cambia, y nosotros cambiamos con él pero manteniendo los valores que han construido RocaJunyent en estos 30 años.



**Lo que más nos satisface es que este crecimiento ha venido acompañado de una mejora real en la rentabilidad del despacho**



**Hemos avanzando de forma muy significativa en el equilibrio entre nuestras oficinas de Barcelona y Madrid, con el objetivo de alcanzar una distribución 50/50**

PUESTO #19

# CMS Albiñana & Suárez de Lezo

**CMS Albiñana & Suárez de Lezo consolida su negocio por encima de los 50 millones de euros y apuesta por una mayor especialización transversal en áreas y sectores clave para la firma.**

**CMS Albiñana & Suárez de Lezo suma un ejercicio más al alza con ventas por valor de casi 51 millones de euros. ¿Cómo valoran estos resultados?**

Los resultados confirman la solidez del despacho y la consistencia de nuestro Plan Estratégico. Llevamos años con una senda muy positiva que nos han llevado a superar el umbral de los 50 millones, lo que demuestra nuestra orientación a un modelo eficiente, rentable y centrado en el largo plazo. De cara a la siguiente etapa, seguiremos profundizando en una mayor especialización transversal en áreas y sectores clave como private equity, reestructuraciones, data centers o defensa, donde identificamos un elevado potencial de oportunidades. Todo ello descansa en un equipo de primer nivel, con excelencia técnica y una profunda comprensión del negocio de nuestros clientes.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

A los grandes cambios que están teniendo incidencia sobre el mercado legal, hay que sumar la incertidumbre provocada por el actual contexto geopolítico y económico.



Facturación en España (en millones)	50,89
Incremento	+ 1,7%
Plantilla en España	210
Abogados (incluyendo socios)	135
Socios	30



Alfonso Codes y César Albiñana, socios directores de CMS Albiñana & Suárez de Lezo

La tendencia en el sector va encaminada a que exista una divergencia cada vez más clara entre las firmas que optan por posicionarse en el mid-market y aquellas que orientan su estrategia hacia las grandes operaciones. Esta marcará el modelo de crecimiento y la propuesta de valor de los despachos en los próximos años.

En este contexto, será clave la capacidad de las firmas para captar la atención de los fondos de private equity, llamados a ser uno de los principales dinamizadores del mercado de operaciones, así como entender el impacto del desembarco de despachos estadounidenses en España. Las operaciones y el asesoramiento tienen hoy un componente cada vez más multijurisdiccional, lo que obliga a las firmas a reforzar su presencia internacional y su capacidad de ofrecer soluciones integradas.

Por último, desde el punto de vista tecnológico, la inteligencia artificial supone una verdadera revolución en la forma de trabajar, lo que no significa que venga a sustituir al abogado ni su criterio jurídico. Nuestra estrategia pasa por integrarla como una herramienta para ganar eficiencia y dotar a nuestros equipos de formación y herramientas para seguir ofreciendo a nuestros clientes un servicio excepcional sin comprometer los estándares de calidad. En este ámbito, CMS es la firma con un mayor número de licencias Harvey entre los despachos legales en la región EMEA.



**La tendencia del sector pasa por una divergencia cada vez más clara entre las firmas que optan por posicionarse en el 'mid-market' y aquellas que se centren en los grandes 'deals'**



**Los fondos de 'private equity' están llamados a ser uno de los principales dinamizadores del mercado de operaciones**

PUESTO #18

# RCD

**RCD alcanza los 50 millones de euros de ventas tras crecer un 5,2%. La plantilla también se acerca a las 500 personas.**

**RCD registra en su último año fiscal una facturación de 50 millones de euros, un 5% más. ¿Cómo valora estos resultados?**

Valoramos positivamente estos resultados. Mantener una trayectoria ascendente y equilibrada en todas las áreas de práctica es una señal clara de que nuestro modelo funciona y de que la confianza de nuestros clientes se mantiene sólida.

Más allá de la cifra, destacamos especialmente la calidad de ese crecimiento: orgánico y sostenible, apoyado en relaciones duraderas con clientes que continúan confiándonos tanto su día a día como sus decisiones estratégicas y que, además, nos recomiendan. Este avance es también fruto del compromiso y la excelencia de nuestro equipo, que sigue siendo el principal motor de la firma y que ofrece un asesoramiento cercano, con un profundo conocimiento sectorial.

En conjunto, estos resultados confirman que avanzamos en la dirección correcta, con un proyecto sólido y vocación de largo plazo.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**



Facturación en España (en millones)	50
Incremento	+ 5,2%
Plantilla en España	469
Abogados (incluyendo socios)	329
Socios	47



Adolf Rousaud e Ignasi Costas, socios codirectores de RCD

En RCD afrontamos este momento de cambios como una oportunidad para reforzar nuestra propuesta de valor. Nacimos como emprendedores y ese espíritu sigue impregnando nuestra forma de trabajar, por lo que nuestra respuesta pasa por mantenernos fieles a nuestro modelo —centrado en la excelencia técnica, la cercanía al cliente y una visión integral del asesoramiento con verticales sectoriales especializadas—, al tiempo que incorporamos de forma inteligente las nuevas dinámicas del mercado.

En este contexto, nuestras prioridades son consolidar el crecimiento de la firma, manteniendo un desarrollo homogéneo entre las distintas áreas; profundizar aún más en el conocimiento de los sectores en los que operan nuestros clientes; y seguir fortaleciendo el equipo con talento que comparta nuestra cultura y nuestra forma de entender el asesoramiento. Asimismo, continuaremos impulsando la innovación interna y la incorporación responsable de herramientas tecnológicas que nos permitan ser más eficientes y ofrecer un servicio aún más ágil y de mayor valor añadido.

Nuestro objetivo es seguir siendo un socio estratégico de referencia, acompañando a nuestros clientes en un contexto de cambio constante y consolidando un proyecto con identidad propia y capacidad de adaptación. Para ello, seguiremos invirtiendo en nuestros profesionales, manteniendo la cercanía con nuestros clientes y preservando la agilidad que caracteriza nuestro modelo.



**En RCD afrontamos este momento de cambios como una oportunidad para reforzar nuestra propuesta de valor. Nacimos como emprendedores y ese espíritu sigue con nosotros**



**Queremos consolidar el crecimiento de la firma, manteniendo un desarrollo homogéneo entre las distintas áreas y profundizar aún en más en los sectores de nuestros clientes**

PUESTO #21

# Herbert Smith Freehills Kramer

**Herbert Smith Freehills Kramer debuta con su nueva marca con una facturación de 45,78 millones de euros, un 5,6% más, y se consolida como uno de los bufetes más rentables del mercado.**

**Herbert Smith Freehills Kramer arranca un nuevo ciclo tras su fusión transatlántica con unos números que confirman el crecimiento sostenido de la firma: 45,78 millones de euros, casi un 6% más que el año anterior. ¿Cómo valora estos resultados?**

Los resultados de este ejercicio son muy positivos, y reflejan una evolución constante y muy sólida del despacho y de nuestro posicionamiento en el mercado español. Las cifras revelan un crecimiento sostenido y coherente con nuestra estrategia y modelo de negocio que pone de manifiesto, además de la confianza continuada de nuestros clientes en asuntos complejos y de alto valor añadido, la capacidad de todo el equipo para seguir participando en operaciones, financiaciones y litigios de alta complejidad y gran sofisticación técnica.

Más allá de la cifra, en mi opinión lo relevante es que este crecimiento se produce en un contexto de integración global y de una ambiciosa transformación estratégica tras la fusión. Estamos en un punto de partida muy sólido tanto en términos de negocio como de posicionamiento internacional, lo que refuerza nuestra capacidad en operaciones, asuntos y litigios cada vez más globales y sofisticados. España juega un papel estratégico dentro de esa gran plataforma internacional, y estos resultados confirman que estamos muy bien posicionados para seguir creciendo de forma consistente.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

El mercado legal continúa inmerso en una transformación profunda, impulsada por factores como



HERBERT SMITH  
FREEHILLS  
KRAMER

Facturación en España (en millones)	45,78
Incremento	+ 5,6%
Plantilla en España	127
Abogados (incluyendo socios)	71
Socios	16



Eduardo Soler Tappa, socio director de Herbert Smith Freehills Kramer

la digitalización o la creciente presión regulatoria, entre otros aspectos.

Nuestra estrategia se basa en reforzar aquellos elementos que históricamente nos han diferenciado como la excelencia técnica, la especialización en asuntos muy complejos y una clara orientación al cliente.

La reciente fusión nos sitúa en una posición especialmente ventajosa para afrontar este escenario. Nos dota de una mayor capacidad para operar en entornos internacionales complejos y en un mercado legal en constante evolución, nos permite movilizar equipos multidisciplinares y abordar operaciones y litigios de gran escala con un enfoque verdaderamente global. Esto es clave en un mercado donde cada vez es más necesario ofrecer soluciones integrales y coordinadas a nivel transfronterizo, al tiempo que nos permite mantener nuestros estándares de excelencia.

Igualmente estamos incorporando de forma decidida la innovación tecnológica, incluyendo la inteligencia artificial como palanca para mejorar la eficiencia y el valor añadido del asesoramiento. Todo ello sin perder de vista que el principal activo del despacho sigue siendo el talento y la alta especialización, donde por el momento la inteligencia artificial no tiene tanto que aportar. Por eso, continuamos apostando por la atracción y desarrollo de profesionales altamente cualificados, así como por valores como la sostenibilidad o la diversidad, que forman parte esencial de nuestra cultura y de nuestra forma de entender el nego.



**Nuestro crecimiento se produce en un contexto de integración global y de una ambiciosa transformación estratégica tras la fusión**



**Tras la fusión, en el despacho seguiremos participando en operaciones, financiaciones y litigios de alta complejidad y gran sofisticación técnica, con el cliente como centro de todo**

PUESTO #22

# Auren Legal

**El área legal de la firma que preside Mario Alonso sigue creciendo en su primer año de alianza con el fondo Waterland tras sumar 42,30 millones de ventas, un 12,3% más.**

**Auren Legal cierra su primer año con el fondo Waterland como accionista con una facturación de 42,2 millones de euros y un crecimiento de doble dígito, un 12,32% más. ¿Cómo valora estos resultados?**

Hemos cerrado el ejercicio con una valoración muy positiva. Los resultados de Auren Legal, con una facturación de 42,2 millones de euros y un crecimiento del 12,32%, reflejan no solo un buen desempeño económico, sino también la consolidación de un proyecto que busca posicionar a Auren Legal como un actor relevante en el mercado. Para nosotros, más allá de la cifra, es especialmente relevante la calidad de ese crecimiento: hemos reforzado nuestras capacidades en áreas clave y hemos incorporado talento especializado. A esto se suma nuestra convicción de que nuestra cultura humanista y la estabilidad y bienestar de nuestros equipos es clave garantizar un acompañamiento cercano y de calidad.

Este crecimiento responde a una demanda de servicios legales cada vez más especializados e integrados con otras disciplinas como la consultoría, la gestión de personas o la estructuración de operaciones corporativas. En este contexto, estamos consolidando nuestro posicionamiento como una firma capaz de acompañar al cliente de forma global, combinando rigor técnico y conocimiento del negocio, sin renunciar a nuestra cultura y forma de entender la profesión.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cuál es el balance del primer año de alianza con Waterland?**

El sector legal está atravesando una etapa de profunda transformación. La entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la aparición de nuevos competidores están redefiniendo las reglas del juego.



Facturación en España (en millones)	42,20
Incremento	+12,3%
Plantilla en España	385
Abogados (incluyendo socios)	362
Socios	42



Mario Alonso, presidente de Auren.

En Auren entendemos este contexto como una oportunidad para reforzar nuestro modelo y diferenciarnos.

Nuestra estrategia se apoya en tres grandes ejes. En primer lugar, el crecimiento, tanto orgánico como inorgánico, que nos permita ganar dimensión y especialización. En segundo lugar, la innovación, con una apuesta clara por la digitalización y la aplicación práctica de la inteligencia artificial en nuestros servicios, siempre con el objetivo de mejorar la eficiencia y aportar más valor al cliente. Y, en tercer lugar, el enfoque multidisciplinar, una de nuestras grandes fortalezas, que nos permite ofrecer soluciones integrales y diferenciales.

El balance del primer año de alianza con Waterland es muy positivo. Compartimos una visión estratégica de largo plazo que nos está permitiendo acelerar nuestro desarrollo, abordar nuevas oportunidades y reforzar nuestra capacidad de inversión en talento y tecnología. Además, gracias a Waterland, estamos impulsando nuestra red internacional, consolidando nuestra capacidad para acompañar a los clientes en sus proyectos de expansión fuera de España.

Sin duda, la incorporación de Waterland nos ha situado en una posición estratégica dentro del sector, sin renunciar a la esencia y a la cultura humanista que siempre han definido a Auren.



**La incorporación de Waterland nos ha situado en una posición estratégica dentro del sector, sin renunciar a la esencia y a la cultura humanista que definen a Auren**



**Nuestra estrategia se apoya en tres grandes ejes: crecimiento orgánico e inorgánico, innovación y enfoque multidisciplinar**

PUESTO #23

# DLA Piper

**DLA Piper suma un nuevo ejercicio al alza con una facturación de 40,13 millones de euros, casi un 7% más.**

**DLA Piper ha superado los 40 millones de euros de ventas en su último ejercicio tras crecer casi un 7%. ¿Cómo valora estos resultados?**

Estamos muy satisfechos con los resultados del último ejercicio. Superar los 40 millones de euros y crecer cerca de un 7% confirma que nuestra estrategia está funcionando y que el mercado reconoce el valor que aportamos. Es un crecimiento sostenido que refleja la confianza de nuestros clientes, la solidez de nuestras áreas de práctica y el esfuerzo conjunto de todo el equipo.

Pero más allá de la cifra, lo que realmente valoramos es que este crecimiento proviene de trabajo complejo, transversal e internacional, que es precisamente donde DLA Piper aporta su mayor fortaleza.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

El sector se está transformando rápidamente y nuestra estrategia está diseñada precisamente para anticipar esa transformación. Estamos trabajando en tres ejes fundamentales:

1. Innovación y tecnología con valor real.

Nuestra estrategia de innovación se centra en la integración responsable de herramientas de IA generativa —como Harvey y Copilot— para transformar la manera en que trabajamos. Estas soluciones no solo agilizan tareas complejas, sino que potencian nuestras capacidades, permitiendo que nuestros equipos dediquen más tiempo al asesoramiento de alto valor. Este uso de la IA se articula siempre bajo un marco robusto de gobernanza tecnológica, impulsado por equipos especializados que garantizan seguridad, ética, calidad y cumplimiento.



Facturación en España (en millones)	40,13
Incremento	+ 6,8%
Plantilla en España	148
Abogados (incluyendo socios)	100
Socios	19



Jesús Zapata, socio director de DLA Piper.

## 2. Apuesta por sectores estratégicos.

La entrada de nuevos actores y modelos de negocio exige diferenciarse no solo por capacidades legales sino por conocimiento sectorial. En este sentido, estamos poniendo el foco en life sciences, tecnología, energía y financial services para anticipar tendencias y acompañar a clientes que operan en entornos altamente regulados y competitivos.

## 3. El potencial de nuestra plataforma global

Una de nuestras mayores ventajas competitivas es nuestra plataforma global. Ante nuevos competidores y estructuras alternativas, la capacidad de trabajar como un único equipo internacional, combinando talento local con recursos globales, es esencial.

En resumen, vemos esta transformación como una oportunidad. Los cambios del mercado forman parte de nuestra agenda estratégica y refuerzan la importancia de un modelo global, especializado, innovador y centrado en el cliente.



**Los cambios del mercado forman parte de nuestra agenda estratégica y refuerzan la importancia de un modelo global, especializado, innovador y centrado en el cliente**



**La entrada de nuevos actores y modelos de negocio exige diferenciarse no solo por capacidades legales, sino por conocimiento sectorial**

PUESTO #24

# Sagardoy Abogados

**Sagardoy, que cumple su primer año de alianza con Ufenau, sube una posición en el ranking tras crecer un 6,4% hasta los 36,48 millones de euros.**

**Sagardoy ha culminado su primer año integrado en Ufenau con una facturación de 36,48 millones de euros, un 6,4% más. ¿Cómo valora estos resultados?**

Valoramos este incremento relevante del resultado de manera muy positiva, no solo porque refleja una evolución cuantitativa significativa, sino porque confirma que estamos avanzando en la dirección adecuada. Este crecimiento es, para nosotros, una señal clara de que la estrategia que venimos desarrollando está dando sus frutos y que los esfuerzos de todo el equipo se traducen en un impacto real y sostenido. Sin embargo, más allá de la cifra en sí misma, lo que verdaderamente apreciamos y destacamos es nuestra capacidad para generar valor para nuestros clientes.

Este valor no solo se mide en términos económicos, sino también en la confianza que depositan en nosotros, en la calidad de las soluciones que somos capaces de ofrecer y en la forma en que ampliamos nuestro ámbito de asesoramiento para acompañarlos en retos cada vez más complejos. Todo ello lo hacemos sin perder nuestras señas de identidad: un compromiso firme con la máxima calidad técnica, atención al detalle y servicio personalizado. Esa combinación de crecimiento, coherencia y orientación al cliente es, en definitiva, lo que consideramos nuestro mayor logro.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cuál es el balance del primer año de alianza con Ufenau?**

 Sagardoy Abogados

Facturación en España (en millones)	36,48
Incremento	+ 6,4%
Plantilla en España	130
Abogados (incluyendo socios)	90
Socios	21



Martín Godino, socio director de Sagardoy Abogados

Estamos muy atentos para incorporar las herramientas más modernas y avanzadas que nos proporciona la inteligencia artificial, porque somos plenamente conscientes de que estas tecnologías representan una oportunidad decisiva para mejorar nuestros procesos, optimizar tiempos y ofrecer un asesoramiento cada vez más completo, ágil y seguro. Entendemos que la innovación forma parte esencial de la evolución de la práctica jurídica y debemos mantenernos en una actualización permanente, evaluando de manera continua aquellas soluciones que realmente aportan eficiencia y precisión a nuestro trabajo diario.

Sin embargo, esta apuesta por la tecnología no implica, en ningún caso, perder el foco en lo que constituye la aportación verdaderamente relevante y diferencial: las personas. La experiencia, el criterio jurídico, la sensibilidad en el análisis de las circunstancias particulares de cada cliente y la excelencia en el trato personal son elementos que ninguna herramienta, por avanzada que sea, puede sustituir. Nuestro valor se sustenta en un equipo comprometido con el proyecto y con la calidad en el servicio al cliente. En este contexto, la competencia no es motivo de preocupación. Al contrario, actúa como acicate para ser cada día mejores, más rigurosos, más innovadores y más orientados, si cabe, a las necesidades de quienes confían en nosotros.

“  
La innovación forma parte esencial de la evolución de la práctica jurídica y debemos mantenernos en una actualización permanente

“  
Nuestro mayor logro como despacho es lograr la combinación de crecimiento, coherencia y orientación al cliente. Son nuestras señas de identidad

PUESTO #25

# Broseta

**El despacho que encabeza Rosa Vidal cierra la clasificación de las firmas más relevantes de la abogacía de los negocios con una facturación de 36,15 millones de euros.**

**Broseta se consolida un año en la clasificación de las firmas de referencia de la abogacía de los negocios con una facturación anual de 36,15 millones. ¿Cómo valora estos resultados?**

Desde Broseta valoramos positivamente nuestro afianzamiento en términos de facturación tanto dentro como fuera de España fruto del impulso de nuestro plan estratégico Horizonte 27 cuyo principal pilar es el crecimiento sostenido en el medio y largo plazo. Con este crecimiento, nuestra apuesta por consolidar la presencia en Lisboa, con un equipo de 30 profesionales altamente especializados y Barcelona, con una oficina con más de 40 abogados expertos en diversas ramas de la abogacía de los negocios, forma parte de nuestra hoja de ruta marcada.

En el marco de esta ruta establecida, seguimos identificando claras oportunidades en sectores estratégicos como el inmobiliario, impulsado por su continua expansión en el mercado español, así como en el ámbito de la defensa y la seguridad, donde la elevada inversión pública y el creciente contexto geopolítico están generando una demanda sostenida de servicios jurídicos altamente especializados.

**El sector legal atraviesa un momento de grandes cambios con la entrada de fondos de inversión, la irrupción de la inteligencia artificial y la entrada de nuevos competidores en el mercado español. ¿Qué estrategia sigue la firma? ¿Cómo se prepara?**

En Broseta tenemos una clara vocación de servicio de nuestra estructura de partnership con el cliente. Adoptamos una perspectiva de futuro que nos lleva a integrarnos en las decisiones estratégicas de las empresas y directivos que asesoramos, actuando como parte de su propio equipo. Los acompañamos de manera constante, construyendo vínculos firmes y duraderos que se mantienen tanto en etapas de crecimiento como en situaciones más complejas.



Facturación en España (en millones)	36,15
Incremento	+ 0,1%
Plantilla en España	244
Abogados (incluyendo socios)	198
Socios	33



Rosa Vidal, socia directora de Broseta.

Huimos de enfoques rígidos o soluciones estándar. Cada caso presenta particularidades propias, y son esas características las que marcan nuestra forma de actuar. Combinamos un profundo entendimiento del entorno económico y corporativo con una alta especialización jurídica de nuestros profesionales.

Por otro lado, la transformación tecnológica se ha convertido en un elemento clave para la competitividad en cualquier sector o industria. En Broseta somos conscientes de esta evolución y hemos incorporado herramientas de inteligencia artificial con el propósito de optimizar nuestros procesos y aportar un mayor valor a nuestros clientes.

Además, este avance tecnológico está impulsando nuestra transformación interna, permitiendo que estas herramientas mejoren y faciliten la gestión del conocimiento entre nuestros abogados.

En cuanto al impacto de la tecnología y la innovación en el modelo de negocio de nuestros clientes, contamos con un equipo especializado en Privacidad y Entornos Digitales, que se distingue por su amplio conocimiento jurídico, técnico y estratégico en materia de protección de datos y cumplimiento normativo dentro del entorno digital actual.



**El contexto geopolítico y la fuerte inversión pública han elevado la demanda de asesoramiento jurídico especializado en defensa y seguridad**



**Huimos de enfoques rígidos o soluciones estándar. Cada caso presenta particularidades propias, y son esas características las que marcan nuestra forma de actuar**

# **El Confidencial**