

**Tribuna.** Las claves de los contratos de alquiler de naves logísticas —P4

# Legal

LA LEY

## Anatomía de un crecimiento sin techo

**Los bufetes viven años dulces tras surfear airosos las grandes crisis económicas ▶ La pregunta es: ¿durarán para siempre los tiempos de café para todos?**

P. ESTEBAN / J. M. BARJOLA / J. VELASCO MADRID

Son días de vino y rosas para los grandes bufetes de abogados. Se dice que a río revuelto hay ganancia de pescadores; pues bien, un vistazo a las ganancias de los grandes despachos (y, sobre todo, a sus abultados ratios de crecimiento) sirve para saber que es cierto: la abogacía no solo ha demostrado una envidiable impermeabilidad a las grandes crisis del último lustro (pandemia, guerras, tensión inflacionaria, subida de tipos de interés...), sino que, paradójicamente, han sido años de hacer caja.

“El sector de la abogacía de los negocios en España está demostrando una fuerte resiliencia a las condiciones cambiantes e inciertas del mercado. Ya lo demostró durante la crisis financiera global. Este sector es de algún modo anticíclico”, corrobora Luis de Carlos, presidente del Centro Lawahead de la Abogacía de IE Law School en IE University. El modelo de negocio de las grandes

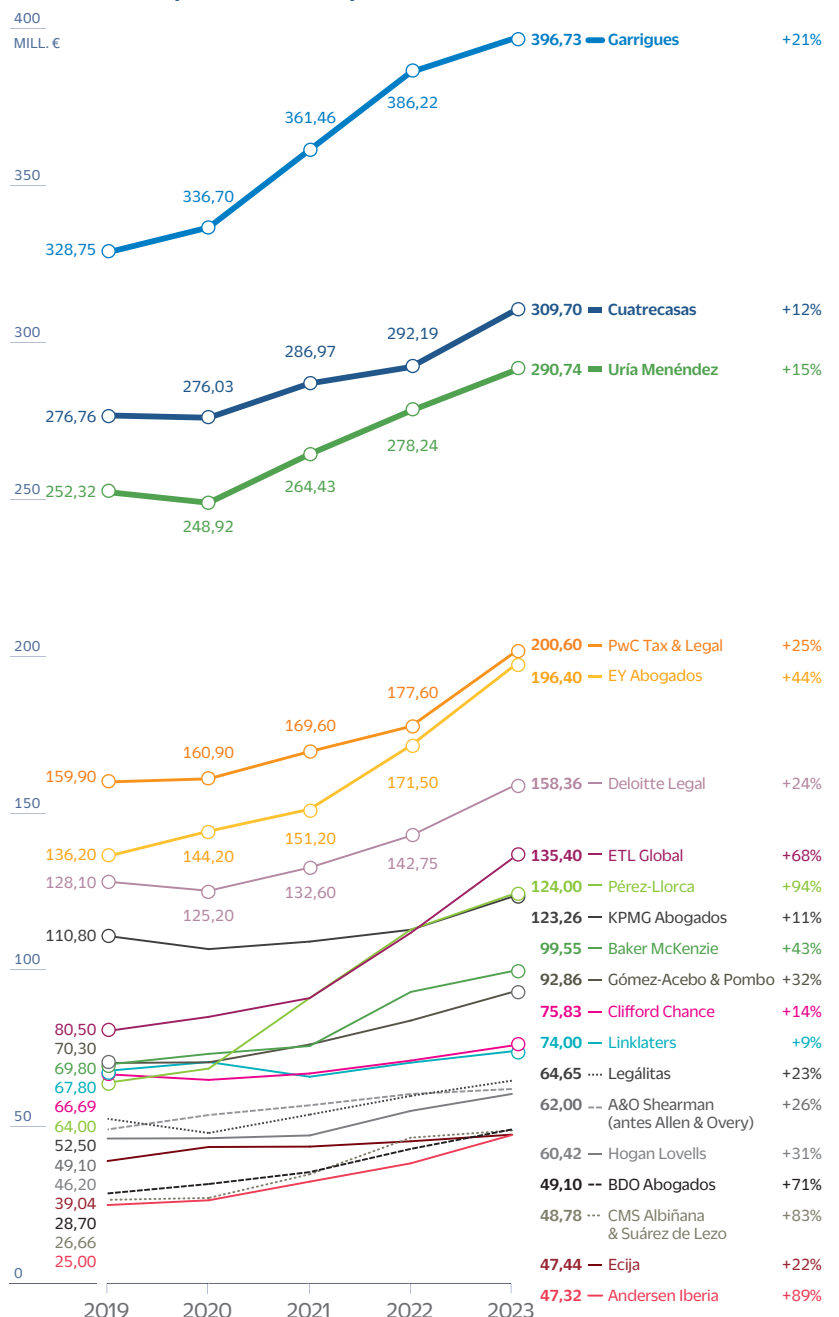
firmas “permite compensar las caídas de determinadas áreas con el crecimiento de otras”. La armadura es más férrea por la “sólida estructura financiera sin deuda” de las firmas; también ayuda que el nivel de contratación no haya bajado y que se hayan adaptado muy bien al teletrabajo y a los cambios tecnológicos. El clima económico en España, remata De Carlos, es dinámico y atrae la inversión extranjera.

La pregunta que surge es: ¿cómo crecer en un mercado que no es infinito? ¿Habrá café para todos? Para Miguel Ángel Pérez de la Manga, socio de BlackSwan, los colosos de la abogacía pueden encarar dificultades a la hora de atraer nuevos clientes “que no les hagan perder su posicionamiento”. “Aquí es donde encontrarán las limitaciones de un mercado como el español”, analiza el consultor.

CincoDías ha elaborado una tabla para escudriñar el crecimiento de los 20 despachos que más han facturado en España en el último lustro. Las líneas ascendentes muestran que todos ellos han dado un salto en ingresos.

—Continúa en P2

**Evolución de la facturación de los despachos en España en los últimos cinco años**  
En millones de euros y variación entre 2019 y 2023 en %



Fuente: elaboración propia con datos de los 20 primeros despachos que más facturan

## En portada



**Fernando Vives**  
PRESIDENTE EJECUTIVO  
DE GARRIGUES

"Garrigues lleva diez años de crecimiento ininterrumpido. En este periodo se ha mantenido fiel a su filosofía de crecimiento sólido y rentable, que le ha llevado a ser no solo el primer despacho de España por facturación, sino también la primera firma en conseguirlo de la Unión Europea, donde en 2024 es el primer bufete de abogados en superar los 450 millones de euros en ingresos".



**Javier Fontcuberta**  
DIRECTOR GENERAL DE CUATRECASAS

"En el último lustro, nuestra facturación ha experimentado un notable crecimiento gracias al arduo trabajo y dedicación de nuestro equipo, que ofrece un excelente servicio a nuestros clientes y es capaz de construir relaciones sólidas y duraderas. Este crecimiento es, además, un testimonio de nuestra pasión por la excelencia y nuestro compromiso de servir a nuestros clientes con rigor e innovación".



**Salvador Sánchez-Terán**  
SOCIO DIRECTOR DE URÍA MENÉNDEZ

"Creemos en un periodo especialmente incierto (pandemia global, guerra en Ucrania, alza de tipos...). Estamos especialmente satisfechos de estos resultados. Esta solidez solo es posible si seguimos contando con los mejores profesionales, y eso se logra atrayendo al mejor talento joven y formándolo, y consiguiendo mantener una sólida base de clientes que siguen confiando en nosotros".



**Joaquín Latorre**  
SOCIO RESPONSABLE DE  
PWC TAX & LEGAL

"Hemos mantenido un crecimiento sostenido en el tiempo impulsando la rentabilidad, en un periodo complicado marcado por la pandemia. Además, hemos sido capaces de ejecutar nuestro plan de transformación con la reorganización de nuestros servicios en torno a cuatro grandes áreas: asesoramiento fiscal, jurídico, en recursos humanos y personas físicas, y tecnología y digitalización".



**Ramón Palacín**  
SOCIO DIRECTOR DE EY ABOGADOS

"La inversión en tecnología y la integración de herramientas de vanguardia han sido fundamentales para mejorar nuestra posición en el mercado. En términos de negocio, hemos mantenido una senda de crecimiento elevada y sostenida, con aumentos significativos en nuestra facturación. Continuaremos invirtiendo en tecnología para que los abogados puedan centrarse en funciones de alto valor".

## —Viene de P1

Hay casos llamativos. Pérez-Llorca ha pasado de 64 a 124 millones de euros, lo que arroja un impresionante crecimiento del 94% en tan solo cinco años. Andersen Iberia (89%, pasando de 25 a 47,32 millones) y CMS Albiñana & Suárez de Lezo (83%, de 26,66 a 48,78 millones) completan este particular podio por salto de longitud, y les siguen BDO Abogados (71%, de 28,7 a 49,1 millones) y ETL Global (68%, de 80,5 a 135,4 millones).

## Poderío nacional

Tres pesos pesados, Garrigues, Cuatrecasas y Uría Menéndez, mantienen su reinado como despachos que hacen más caja. La firma de Fernando Vives ha sido la primera de la Unión Europea en romper la barrera de los 450 millones de euros de facturación global en 2023. En España (396,73 millones), el empujón ha sido del 21% respecto de la cifra de 2019. Por su parte, Cuatrecasas ha facturado 309,7 millones de euros este último ejercicio, un 12% más (desde 276,76 millones), y en tercer lugar, Uría Menéndez ha pasado de ingresar 252,32 millones de euros en 2019 a 290,74 millones en 2023 (sube un 15%).

Una de las primeras conclusiones es que el crecimiento de los grandes no es tan espectacular, en términos porcentuales como el de las firmas que aparecen por el retrovisor. Pérez de la Manga cree que los saltos porcentuales en este club no son del todo comparables. "Cualquier crecimiento que se aplique a Garrigues es mucho dinero en términos absolutos", pone de ejemplo el consultor.

## 'Big four'

De las cifras que se anotan las cuatro grandes consultoras (*big four*) en el mercado de la abogacía destaca el empuje de EY Abogados con un crecimiento del 44%.



GETTY IMAGES

Le siguen PwC Tax & Legal (25%), Deloitte Legal (24%) y KPMG Abogados (11%). Estos despachos "siguen creciendo y buscan cómo competir con el resto de las firmas más allá de su tradicional fortaleza en fiscal", analiza el consultor.

En cuanto a las anglosajonas, la estadounidense Baker McKenzie destaca con un salto del 43% que la deja a décimas de los 100 millones de euros de ingresos en España. De los bufetes del *magic circle* que proporcionan datos (lo que deja fuera a Freshfields), se aprecia una pugna entre Clifford Chance (14%) y Linklaters (9%), con facturaciones similares. La primera dio el sorpasso en 2021 y Linklaters ha remontado en el último ejercicio. El crecimiento más destacado en este nicho es

el de A&O Shearman (26,27%), la marca que une Allen & Overy y Shearman & Sterling (los datos reflejados en este reportaje solo representan la caja de la primera).

En el club de menos de 100 millones despunta Andersen Iberia. Es el farolillo rojo del top 20, pero reporta un espectacular 89% de crecimiento en los últimos cinco años. No hay que perder de vista a CMS Albiñana & Suárez de Lezo, con un 83% de tirón, situándose cerca de los 50 millones de euros. El salto es más destacable si cabe porque esta firma no ha llevado a cabo grandes integraciones. Legátlitas (un 23% más), por su parte, se cuela en el ranking por ingresos pese a tener un nicho de negocio distinto. Ecija ha conseguido remontar un 22% su facturación

en España pasando de 39 a 47,4 millones de euros.

## Caja

Todos los despachos coinciden: el departamento que más millones reportó a los bufetes ha sido, con diferencia, M&A y mercantil. A pesar de los altibajos tras la pandemia, 14 firmas –el 100% de las que se abren a responder– concuerdan en que fusiones y adquisiciones ha sido y continúa siendo el nicho crucero de los bufetes. El segundo motor que mueve la vela es el asesoramiento fiscal y tributario (un 57% lo apunta), mientras que la tercera posición se reparte entre las áreas de litigación, procesal y arbitraje, derecho público y regulatorio y laboral (48% la mencionan).

No obstante, los despachos mantienen la esperanza y confían en que vuelvan los tiempos de gloria del M&A. La previsión es que lleguen días donde los tipos inflacionarios se estabilicen, el acceso a la financiación sea más barato y ello, en suma, reactive la actividad de compraventas de empresas, junto con las absorciones y fusiones.

En la espera, los abogados confían en que las empresas sigan llamando a sus puertas para guiarlas en los procesos de reestructuración que muchas atraviesan, heridas por la crisis sanitaria de la que muchos empresarios no han terminado de recuperarse. Procesos que, como señalan las fuentes jurídicas, plantean auténticos encajes de bolillos legales y requerirán los servicios de los bufetes.

## Futuro

Con la vista en la transformación digital de los países y los planes de descarbonización de los Gobiernos, y con el año 2030 a la vuelta de la esquina, las firmas jurídicas esperan hacer caja con un área hasta el momento en segundo plano: el asesoramiento en derecho público y regulatorio. En los pasillos de los despachos se dejan escuchar conversaciones sobre temas de energías renovables, plantas energéticas, procesos de financiación y leyes estatales. También, por supuesto, sobre arbitrajes relacionados con estos asuntos, otro nicho de negocio de enorme potencial, según reseñan las fuentes jurídicas. Es esta área, la de derecho público, la que puede pasar de ser un departamento marginal a un revulsivo, dicen algunos. Otros, por su parte, vaticinan que crecerá la demanda de asesoramiento legal en materia de derecho tecnológico y digital. En especial, apostillan, con el auge de la inteligencia artificial.

## En portada



**Nicolás de Gaviria**

SOCIO DIRECTOR DE DELOITTE LEGAL

"La valoración de los resultados obtenidos en los últimos cinco ejercicios es extraordinariamente positiva. Ante un contexto económico, político y social complejo, nuestro principal reto como despacho ha sido ayudar a nuestros clientes a lo largo de este proceso, formando parte de su estrategia corporativa y de negocio, prestándoles un servicio tanto jurídico como tributario".



**Juan Bermúdez Clavería**

CEO DE ETL GLOBAL ESPAÑA

"En los resultados se aprecia un notable crecimiento. Este año hemos conseguido un hito, y es posicionarnos en el séptimo puesto del ranking, siendo uno de los grupos que más ha crecido en porcentaje (17,4%). Con la estrategia de crecimiento que persigue el grupo en España, seguiremos con un ritmo imparable, manteniendo un crecimiento entre un 18% y un 20% según nuestras previsiones".



**Julio Lujambio**

SOCIO EJECUTIVO DE PÉREZ-LLORCA

"Casi doblar nuestras ventas es el efecto de mantener nuestra apuesta por retener y atraer todo el talento que quiere ser parte de un proyecto tremendamente ambicioso. También es fruto de posicionar al despacho en las grandes operaciones, financiaciones y litigios. El gran reto es pensar en el futuro y en los países, mercados y prácticas que nos van a permitir no dar por concluido el proyecto".



**Alberto Estrelles**

SOCIO DIRECTOR DE KPMG ABOGADOS

"Estamos satisfechos con los datos de facturación a pesar del efecto de la covid, pero más si cabe con la rentabilidad de la firma en estos últimos cinco años. Además, hemos apostado por la tecnología como valor adicional clave, implementando paulatinamente soluciones y herramientas tecnológicas que nos ayudarán a conseguir nuestro objetivo de negocio en los próximos años".



**Bruno Domínguez**

SOCIO CODIRECTOR DE BAKER MCKENZIE

"En la trayectoria de los últimos cinco años, complejos a nivel económico, empresarial y social, nuestro despacho ha continuado consolidando una posición de liderazgo en el mercado gracias a trabajar con nuestros clientes como una verdadera extensión de sus equipos. Seguimos siendo una firma referente en España que consolida cada año una cultura de despacho única en el mercado".



**Iñigo Erlaiz**

SOCIO DIRECTOR DE GÓMEZ-ACEBO & POMBO

"Aunque el crecimiento en los últimos cinco años es importante, para nosotros la facturación no es lo más relevante ni donde marcamos nuestro objetivo. Nuestra estrategia tiene el foco en la mejora del posicionamiento y la rentabilidad. El crecimiento es bueno en la medida en que en este caso es consecuencia de esa mejora de posicionamiento, que también se observa en otros indicadores".



**Jaime Velázquez**

SOCIO DIRECTOR DE CLIFFORD CHANCE EN ESPAÑA

"Los resultados confirman la senda de crecimiento del despacho, no solo en España sino en todo el mundo. En un entorno cambiante, la firma ha logrado mantener un crecimiento sostenido y alcanzar sus objetivos de rentabilidad. Las áreas transaccionales y el equipo de litigación han participado en algunos de los asuntos más destacados del mercado. Estamos muy satisfechos por nuestros resultados".



**José Giménez**

SOCIO DIRECTOR DE LINKLATERS

"Estamos satisfechos con la evolución de los resultados de estos últimos ejercicios, sobre todo teniendo en cuenta las circunstancias. Han sido años complicados, con muchos altibajos, y a pesar del entorno, hemos sido capaces de incrementar la facturación de manera consolidada. Estos resultados no habrían sido posibles sin el esfuerzo incansable de todos nuestros profesionales".



**Luis del Pozo**

CEO DE LEGÁLITAS

"En 2020 se tomó una importante decisión estratégica consistente en discontinuar una línea de negocio no considerada core y centrar los esfuerzos en el crecimiento del negocio B2C (cliente particular en modelo suscripción). Desde entonces, esta línea de negocio ha crecido de forma orgánica por encima del 20% anual a nivel de ingresos y el total de la compañía a doble dígito de forma sostenida".



**Antonio Vázquez-Guillén**

SOCIO CODIRECTOR DE A&O SHEARMAN

"A&O Shearman [antes Allen & Overy] ha experimentado un espectacular crecimiento en los últimos cinco años, elevando su facturación más del 26% respecto a 2019 y convirtiéndose en uno de los despachos líderes de nuestro país. Tenemos la suerte de ser el compañero de viaje de grandes compañías nacionales líderes en sus sectores e inversores internacionales en su apuesta por España".



**José Luis Vázquez**

SOCIO DIRECTOR DE HOGAN LOVELLS

"La evolución a lo largo de los últimos cinco años ha sido francamente buena. Hemos sorteado momentos duros como la pandemia de covid en 2020 y en ningún momento hemos dejado de crecer. Seguimos planeando ampliar negocio en M&A, finance, regulatorio y energía y seguir honrando los puntos principales de nuestra estrategia para continuar situándonos en el top de los despachos".



**Enrique Azorín**

PRESIDENTE DE BDO ABOGADOS

"Nuestro crecimiento ha sido constante durante esta última década. Desde el despacho hemos hecho una apuesta por el crecimiento orgánico, con incorporaciones selectivas, frente a las grandes adquisiciones o integraciones. Nuestras previsiones para los próximos años son las de continuar con el mismo desarrollo que llevamos y ampliar nuestros servicios a la realidad del mercado".



**María González Gordon**

SOCIA CODIRECTORA DE CMS ALBIÑANA & SUÁREZ DE LEZO

"Los resultados consolidan el crecimiento del despacho y el cumplimiento de nuestro plan estratégico. El contexto actual nos pide estar preparados para abordar un escenario de continua incertidumbre, motivado por los retos socioeconómicos, el avance de la tecnología, la globalización y la evolución en el comportamiento del cliente y su manera de contratar los servicios legales".



**Alejandro Touriño**

SOCIO DIRECTOR DE ECJIA

"Si vemos la evolución de la firma en los últimos cinco años, el despacho ha logrado duplicar la cifra de negocio y expandir su equipo de manera exponencial. Nos hemos consolidado como la firma con mayor presencia en Iberoamérica, con un total de 36 oficinas en 17 países. Nuestro objetivo para los próximos cinco años es duplicar nuestra facturación global y superar los 150 millones de euros en ingresos".



**José Vicente Morote**

SOCIO DIRECTOR DE ANDERSEN IBERIA

"Hemos protagonizado un crecimiento muy destacado que nos ha ayudado a reforzar nuestra presencia en el mercado. Si se cumplen nuestras previsiones, Andersen Iberia alcanzará los 100 millones de facturación en 2027. Sin embargo, nuestro foco es seguir incrementando la calidad y la especialización de nuestros equipos con áreas de práctica o sectores que ofrezcan mejor servicio a los clientes".