

2019

EN CIFRAS:

LOS DESPACHOS QUE MÁS FACTURAN EN ESPAÑA



A pesar del duro golpe que ha supuesto el COVID-19 para la economía en general, el cierre del ejercicio no ha sido tan negativo como podría pensarse para la mayoría de las grandes firmas en España. Algunas con un alto grado de especialización han salido, incluso, reforzadas. En este sentido, los cuatro líderes continúan siendo los mismos del año pasado: Garrigues, en primer lugar, con un crecimiento cercano al 4%, Cuatrecasas, el que más creció de este grupo respecto a 2018 con un 13,72% más de facturación, y Uría Menéndez, con un incremento superior al 5%. En este artículo nos acercamos a la realidad de las cifras de las top firms en España, como ya hicimos el año pasado pero, en esta ocasión, ponemos el foco en las operaciones -incluyendo algunos LatAm desks- y en el balance final que hacen los responsables de las mismas.

MOVIMIENTOS EN LA CIMA

Garrigues continúa siendo, un año más, la vencedora total respecto a las cifras de facturación del mercado legal en España. De los 243,40 millones de euros de 2018, en 2019 han pasado a 276,80. En este sentido, desde la firma ponen el acento en el área de Fusiones y Adquisiciones en España en 2019. Garrigues lidera el ranking de asesores legales en Fusiones y Adquisiciones (M&A) en 2019 tanto por número de operaciones como por valor. La firma, -dicen en su página web- "cerró en España un total de 136 operaciones en el año, por un valor total de 17.994 millones de euros (el 20 % del total registrado en el país), según el informe anual de la plataforma de Business Intelligence TTR. Además, según el citado informe, en 2019 Garrigues participó en 10 operaciones más que en 2018". Con un incremento del 13,74% en su facturación anual, **Cuatrecasas** está cada vez más cerca de la cúspide de este ranking. Todo indica que 2019 fue

un buen año para el despacho catalán que en el último ejercicio ingresó unos 33 millones de euros más que en 2018. En este sentido, desde la firma destacan como su mejor operación el asesoramiento al grupo francés Elior en la venta de su filial Áreas al fondo de capital riesgo PAI Partners por 1.542 millones de euros, en abril de 2019. La bondad del año fiscal que ha concluido también la confirman desde **Uría Menéndez**, tercero en la tríada de la cúspide con una variación positiva del 5,7% en el último ejercicio respecto al anterior. En concreto, en España, pasaron de 181 millones de euros de facturación en 2018 a 191 en 2019. En términos de facturación global, que pasó de 240,7 millones en 2018 a 252,3 millones de euros en 2019, en palabras de su socio director, **Salvador Sánchez-Terán**, “2019 fue un año muy bueno para la firma en todas las áreas y oficinas. Esto nos ha permitido disfrutar de un año récord de aumento del 4,8% en los ingresos. Hubo altos niveles de actividad en Private Equity, especialmente en el sector de las Energías Renovables, en el sector Inmobiliario tanto en España como en Portugal, en Litigios, etc. En cuanto a América Latina, PPU tuvo un año más complicado, especialmente en algunas jurisdicciones como Chile debido a la crisis política y social. Sin embargo, los problemas sufridos por algunas de nuestras oficinas se vieron compensados por el buen desempeño de otras como Colombia, por lo que en general fue un buen año”. Desde Uría Menéndez destacan el asesoramiento al Banco Santander en la oferta de intercambio dual en México y

NY para la adquisición del 25% del capital social de Santander México en manos de accionistas minoritarios.

Los siguientes puestos de nuestro ranking los ocupan las **Big Four**. En primer lugar, **PWC Tax & Legal Services** que se mantiene en la cuarta posición total con un total de 159,9 millones de euros de facturación, y una variación superior a dos puntos porcentuales respecto al año pasado. Si avanza posiciones **EY Abogados**, que adelanta a **Deloitte Legal** y pasa de la sexta a la quinta con unos ingresos por facturación de 136,2 millones de euros en 2019, y un incremento superior al 10%. **Ramón Palacín**, socio codirector de EY Abogados, comenta al respecto que “la apuesta por el talento, la transformación digital y el impulso de determinadas áreas ha sido la base del crecimiento de nuestra facturación sostenida en el tiempo, con un crecimiento de ingresos del 35,4% desde 2016. Los equipos multidisciplinares de alta especialización, con perfiles muy diversos, el uso de la tecnología y nuestra visión global nos permiten centrar esfuerzos y ofrecer un servicio de alto valor añadido en un entorno que realmente ya venía siendo muy complejo, y que ahora está lleno de incertidumbre, donde detectar los riesgos y oportunidades acompañando a las empresas en este camino define nuestra forma de trabajar”.

Deloitte baja levemente (medio punto) aunque se mantiene en los 128 millones de euros, mientras que **KPMG Abogados** crece por encima del 8,7%.

Alberto Estrelles socio director de KPMG Abogados destaca que “estamos muy satisfechos del



SALVADOR SÁNCHEZ-TERÁN



RAMÓN PALACÍN



ALBERTO ESTRELLES

resultado del último ejercicio con un crecimiento cercano al 9%, pasando de 101,9 millones de euros a 110,8, casi dos puntos por encima del crecimiento que tuvimos en el ejercicio anterior, lo que implica un crecimiento sostenido muy importante. Hemos crecido en las distintas áreas y especialidades del despacho a lo que sin duda ha contribuido la digitalización de la firma, que nos ha permitido que una parte importante de los

CREMADES & CALVO SOTELO ENCABEZA EL RANKING DE LAS DIEZ FIRMAS QUE VIERON CRECER SU FACTURACIÓN EN ESPAÑA POR ENCIMA DEL 20% DURANTE 2019.

servicios que prestamos tenga un componente tecnológico, que permite asesorar a nuestros clientes de un manera más eficaz y competitiva. La rentabilidad es también un elemento muy importante para KPMG Abogados y gracias a un riguroso plan con un seguimiento muy cercano, nos ha permitido mantener un crecimiento significativo de la misma en los dos últimos ejercicios". De las operaciones que les es posible comentar destacan el asesoramiento fiscal al Consorcio liderado por EQT en la Opa a Parques Reunidos, que requirió un proceso de exclusión en bolsa y ejecución especialmente largo. El importe de la operación fue de 1.130 millones de euros.

SUBIDA ESPECTACULAR

A continuación, espectacular subida la de **EJASO ETL Global** que sigue a **Cremades & Calvo Sotelo** en el ranking de las firmas que más crecieron en facturación durante 2019, con un incremento cercano al 50% (49,6%) y una cifra total de 80,5 millones de euros en el pasado ejercicio frente a los 53,8 del 2018.

La firma ha "escalado" del puesto duodécimo al octavo, ganando cinco posiciones y dejando detrás a despachos como Baker McKenzie, Linklaters, Clifford Chance, Pérez-Llorca y Gómez Acebo y Pombo.

"La firma ha crecido en el último ejercicio incorporando socios y profesionales que cuentan con una gran experiencia y calidad técnica. Hemos seguido apostando por los sectores en los que ya somos una referencia, como el de la Energía y en especial los hidrocarburos, pero también innovando y consolidando nuestra posición en sectores novedosos, ofreciendo asesoramiento transversal a clientes que operan en el ecosistema tecnológico, de los e-sports o del entretenimiento", afirma **Manuel González-Haba Poggio**, socio de EJASO ETL Global. En cuanto a las operaciones, destacan el asesoramiento al grupo italiano de telecomunicaciones SIELTE, SpA en la venta de su filial española COTRONIC, a la sociedad COBRA Instalaciones y Servicios, S.A., empresa que forma parte del grupo ACS. "La sociedad adquirente con esta

operación se convirtió en el líder del mercado en la ejecución del denominado contrato programa de Telefónica en España". La operación se cerró con un valor de adquisición de 18 millones de euros.

Clifford Chance vio cómo su facturación crecía en un 5,54 %, variando la cifra de los 63 millones de euros en 2018 a los 66,7 del pasado ejercicio. Sobre el mismo, **Jaime Velázquez**, socio director de Clifford Chance en



MANUEL GONZÁLEZ-HABA POGGIO



JAIME VELÁZQUEZ



IVÁN DELGADO

RANKING POR FACTURACIÓN

N.	DESPACHO	FACTURACIÓN 2018 (MILLONES DE €)	FACTURACIÓN 2019 (MILLONES DE €)	% VARIACIÓN DE FACTURACIÓN
1	Garrigues	316,60	328,80	3,85%
2	Cuatrecasas	243,40	276,80	13,72%
3	Uría Menéndez	181,10	191,40	5,69%
4	PWC Tax & Legal	155,80	159,90	2,63%
5	EY Abogados	123,60	136,20	10,19%
6	Deloitte Legal	128,70	128,10	-0,47%
7	KPMG Abogados	101,90	110,80	8,73%
8	Ejaso ETL global	53,80	80,50	49,63%
9	Baker McKenzie	66,80	69,80	4,49%
10	Linklaters	66,50	67,80	1,95%
11	Clifford Chance	63,20	66,70	5,54%
12	Pérez Llorca	52,00	64,00	23,08%
13	Gómez Acebo & Pombo	54,10	62,00	14,60%
14	Allen & Overy	43,00	48,10	11,86%
15	Hogan Lovells	42,40	46,20	8,96%
16	ECIJA	34,20	39,03	14,12%
17	Herbert Smith Freehills	38,30	39,00	1,83%
18	DWF-RCD	34,30	37,10	8,16%
19	DLA Piper	30,00	29,80	-0,67%
20	Roca Junyent	27,10	28,60	5,54%
21	BDO Abogados y Asesores Tributarios	25,50	28,30	10,98%
22	Broseta	25,10	26,80	6,77%
23	CMS Albiñana & Suárez de Lezo	24,10	26,70	10,79%
24	Auren	25,10	26,60	5,98%
25	Ramón y Cajal Abogados	24,20	26,40	9,09%
26	Ashurst	27,70	26,30	-5,05%
27	Andersen Tax & Legal	21,50	25,00	16,28%
28	Ontier	23,10	22,90	-0,87%
29	Bufete Barrilero & Asociados	20,60	20,80	0,97%

España declara que: “En Clifford Chance hemos cerrado un muy buen ejercicio centrado en importantes operaciones en el sector Financiero, de la Energía, de las Infraestructuras o de las Telecomunicaciones por parte tanto de inversores financieros como industriales que operan o que tienen interés en el mercado español. Además, en múltiples ocasiones hemos asesorado directamente operaciones en LatAm o servido de puente en el asesoramiento en la región. Cabe destacar el reto que ha supuesto el último trimestre en términos de servicio a nuestros clientes, adaptándonos rápidamente a la nueva situación de estado de alarma derivado del Covid-19, como muestra de nuestra capacidad de atender a nuestros clientes digitalmente y en remoto y asesorándoles al mismo tiempo en el análisis del impacto de las diversas modificaciones normativas consecuencia de la situación, y constatar la

RANKING POR FACTURACIÓN

N.	DESPACHO	FACTURACIÓN 2018 (MILLONES DE €)	FACTURACIÓN 2019 (MILLONES DE €)	% VARIACIÓN DE FACTURACIÓN
30	Lener	20,10	20,50	1,99%
31	Sagardoy Abogados	17,80	19,60	10,11%
32	Grant Thornton	15,80	19,20	21,52%
33	Martínez-Echevarría Abogados	17,00	17,80	4,71%
34	Montero Aramburu Abogados	15,70	17,80	13,38%
35	Elzaburu	15,30	17,00	11,11%
36	Cremades & Calvo Sotelo	11,00	17,00	54,55%
37	Crowe Legal & Tributario	13,80	16,90	22,46%
38	Dentons	15,19	16,81	10,66%
39	Mazars Tax & Legal	13,60	15,60	14,71%
40	Garrido Abogados	13,60	15,30	12,50%
41	Eversheds Sutherland Nicea	12,20	14,20	16,39%
42	King & Wood Mallesons	11,30	13,30	17,70%
43	PKF Attest	12,40	12,70	2,42%
44	Watson Farley & Williams	8,10	11,00	35,80%
45	Pedrosa Lagos	10,70	10,80	0,93%
46	Marimón Abogados	9,00	10,20	13,33%
47	Simmons & Simmons	7,80	10,00	28,21%
48	LaBE Abogados	9,10	9,60	5,49%
49	Rödl & Partner	8,00	9,30	16,25%
50	MA Abogados	9,20	9,00	-2,17%
51	Ceca Magán Abogados	7,10	8,90	25,35%
52	Fieldfisher Jausas	9,00	8,50	-5,56%
53	AGM Abogados	7,30	8,10	10,96%
54	Toda & Nel-lo	8,00	7,80	-2,50%
55	Araoz y Rueda	7,50	7,77	3,60%
56	DA Lawyers	6,80	7,60	11,76%
57	Squire Patton Boggs	6,90	7,60	10,14%
58	Senn, Ferrero, Asociados	5,80	7,00	20,69%
59	Pinsent Masons	5,90	6,95	17,80%

y resiliencia de nuestros profesionales". Del pasado ejercicio, la operación que destaca Clifford Chance es el asesoramiento a Banco Santander en un complejo proceso para la readquisición de su sede en Madrid, conocida como "Ciudad Financiera de Santander". La misma se ejecutó en dos fases: (i) la adquisición de la compañía que hasta la fecha era propietaria de la Ciudad Financiera de Santander, denominada "Sorlinda" y (ii) la posterior fusión por absorción de Sorlinda por parte del Banco Santander. El complejo proceso de readquisición de la sede del Banco Santander incluyó negociaciones con todas las partes implicadas en el proceso de liquidación (incluidos el síndico y los acreedores) y procedimientos judiciales tanto en España como en el Reino Unido. Dicha operación tuvo un valor de 3,000 millones de euros. **Pérez-Llorca** es otra de las firmas que ha visto crecer por

RANKING POR FACTURACIÓN

N.	DESPACHO	FACTURACIÓN 2018 (MILLONES DE €)	FACTURACIÓN 2019 (MILLONES DE €)	% VARIACIÓN DE FACTURACIÓN
60	UHY Fay & Co	6,50	6,60	1,54%
61	JDA/SFAI	5,70	6,60	15,79%
62	Arpa Abogados Consultores	6,00	6,26	4,33%
63	CCS Abogados	7,00	6,00	-14,29%
64	Abdon Pedrajas	4,67	5,68	21,63%
65	López-Ibor Abogados	6,20	5,60	-9,68%
66	Grau & Angulo Abogados	5,80	5,60	-3,45%
67	Bufete Escura	5,30	5,60	5,66%
68	Zurbarán Abogados	0,00	5,50	Nueva creación
69	Bufete Rosales	5,90	5,50	-6,78%
70	Monereo Meyer Abogados	4,70	5,30	12,77%
71	Gómez-Villares & Atencia	5,30	5,00	-5,66%
72	Carrillo Asesores Tributarios & Abogados	3,40	4,90	44,12%
73	Manubens Abogados	4,70	4,80	2,13%
74	Yingke Adarve	4,80	4,80	0,00%
75	Abril Abogados	4,50	4,30	-4,44%
76	De Andrés y Artiñano Abogados	3,66	3,78	3,28%
77	Cofianz	3,20	3,60	12,50%
78	Net Craman Abogados	2,90	3,20	10,34%
79	Briz Jurídico Tributario	2,80	2,80	0,00%
80	IUS + Aequitas	2,50	2,60	4,00%
81	Rivero & Gustafson Abogados	2,49	2,53	1,61%
82	Gaona y Rozados Abogados	2,30	2,50	8,70%
83	Larrauri & Marti Abogados	2,42	2,44	0,83%
84	Across Legal	1,30	2,20	69,23%
85	Cazorla Abogados	1,40	1,60	14,29%
86	Kennedys Abogados SLP	1,90	1,50	-21,05%
87	Ayuela Jiménez	0,65	1,30	100,00%

Metodología

*El porcentaje de variación se ha realizado calculando el incremento en 2019 sobre la cifra inicial de 2018.

*Datos basados en la información recabada a través de los despachos, registro mercantil y estimación propia.

*Algunas firmas cierran el año fiscal en fechas diferentes

encima del 20% su facturación en 2019, pasando de los 52 millones de euros obtenidos en 2018 a los 64; con un 23% de incremento. En palabras de **Iván Delgado**, socio de Corporate, resident partner de la oficina de Nueva York de Pérez-Llorca y responsable del LatAm desk: "2019 ha sido un año récord en cuanto a volumen de transacciones de M&A y proyectos empresariales. Asimismo, en 2019 se han consolidado las inversiones que las empresas españolas llevan realizando en los últimos años en LatAm y ha seguido incrementándose el flujo de inversiones LatAm en España". En cuanto a operaciones, desde Pérez-Llorca destacan el asesoramiento a la familia Amodio en el acuerdo alcanzado para la compra del 16 por ciento del capital accionario de OHL global, propiedad de la familia Villar Mir. También para **Gómez Acebo y Pombo** el resultado del pasado ejercicio ha sido positivo. En este caso, la firma ha pasado de 54 millones de euros

de facturación en 2018 a 62 en 2019, con un incremento del 14,60%. **Carlos Rueda**, socio director de GA_P comenta que “estamos muy satisfechos con un ejercicio en el que hemos tenido un crecimiento notable en facturación y en los principales indicadores de rentabilidad continuando con la tendencia ya marcada en los últimos años. Ha sido un crecimiento general en las diferentes áreas y oficinas apoyado en factores como el fortalecimiento del concepto de firma ibérica, la aproximación sectorial al negocio, la mejora de la eficiencia y el enfoque dirigido hacia la innovación”. Desde GA_P destacan el asesoramiento a todos los fondos de inversión (Syndicate of Funds - Senior Old Money) que aportan nueva financiación a Abengoa en su proceso de Refinanciación y

LOS DESPACHOS AVANZAN A BUEN RITMO CON LA VISTA PUESTA EN EL DESARROLLO DE NEGOCIO EN LATAM, LA APERTURA DE NUEVAS ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN Y SE ENFRENTAN A 2020, EN GENERAL, CON CAUTELA.

Reestructuración por el importe de 5.656 millones de euros.

SOSTENIBLES Y AL ALZA

Entre los despachos que siguen creciendo con paso firme se encuentra **ECIJA**, que ingresó 5 millones más en el último periodo (39 millones de euros en 2019 frente a los 34 obtenidos en 2018). Por otra parte, la firma facturó en 2019 15,6 millones en LatAm. **Hugo Écija**, fundador y presidente ejecutivo del bufete, declara al respecto que “Sin duda, 2019 ha sido un año que ha marcado un precedente en la firma. No solo nos hemos consolidado como la mayor firma española en Latinoamérica, sino que hemos construido un puente hacia Asia para nuestros clientes con la Joint Venture firmada con Grandall Law, la cuarta firma de China. Además de ello, hemos protagonizado una de las mayores fusiones en el mercado legal español con Jiménez de Parga Abogados, entre otras integraciones, que nos han llevado a reforzar

prácticas dentro de la firma como Corporate y M&A, Capital Riesgo, Fiscal, Laboral y Litigios”. En cuanto a las operaciones más destacadas, desde la firma apuntan, en España, la fusión entre Jiménez de Parga Abogados y ECIJA, protagonizando una de las mayores fusiones del sector en 2019, y en LatAm, la Integración de Chacón y Rodríguez en México, la cual llevó a ECIJA a consolidarse como la firma española con mayor presencia en Latinoamérica, con un total de 12 países con cobertura propia. También **DWF-RCD** subió un 8,16%, pasando de los 34,3 millones de euros, conseguidos el año anterior, a los 37,1 en 2019. La fusión de RCD y DWF empezó a dar sus frutos. **Adolf Rousaud** e **Ignasi Costas**, socios directores del despacho afirman que “2019 fue un año muy positivo para nosotros, en el que, además de mantener nuestra senda de crecimiento, nos reforzamos con la integración con DWF. Este nuevo capítulo en nuestra historia posibilita



CARLOS RUEDA



HUGO ÉCIJA

Iberian Lawyer ●●●●●●●●●●●●●●●●●●●● Labour Awards Spain

SAVE THE NEW DATE

8 October 2020

Madrid

FINALISTS

In collaboration with



Sponsor



Follow us on  

#IBLLabourAwardsES

For information: awards@iberianlegalgroup.com • + 34 91 563 3691



**Álvaro
Mena Álvarez**
Director de Relaciones
Laborales
Globalvia



**Clara
Cerdán Molina**
General Counsel
Grupo FerroAtlántica



**Eduardo Romero
Indacochea**
Director de organización y
Desarrollo
*Lug Healthcare
Technology*



**Francisco José
García Utrilla**
CEO y Fundador
*Conzierta Mediación
Laboral Internacional*



**Isaac Millán
Fernández**
Director Asesoría Jurídica y
Compliance
Quirónsalud



**Javier Prados
Mateo**
Director Jurídico y de
Cumplimiento Normativo
*Alten Energías
Renovables*



**José Antonio
Menéndez**
Director de Recursos
Humanos
DS Smith



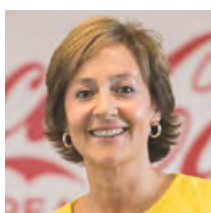
**Laura Diaz
Gonzalez**
Directora de Relaciones
Laborales
Grupo Dia



**Luis Escribano
Gómez-Fabra**
Director de Relaciones
Laborales y Bienestar
WiZink



**Luis Gimeno
Valledor**
Secretario de Concejo
Acerinox



Marta Sempere
Deputy President HR
*Coca Cola European
Partners*



**Óscar Romero
Jiménez**
Director Corporativo de
Recursos Humanos
Vitaldent



Pablo Bolinches
General Counsel
*FCA (Fiat Chrysler
Automobiles)*



**Pablo Galán
González**
Director de Recursos
Humanos
Canal de Isabel II



ADOLF ROUSSAUD



IGNASI COSTAS



ENRIQUE AZORÍN



CÉSAR ALBIÑANA

un salto cualitativo a ambas firmas, ampliamos capacidades, mejoramos la propuesta de valor tanto a clientes como a nuestros profesionales, así como creamos nuevas sinergias entre dos referentes en la innovación legal". En cuanto a operaciones, nos cuentan que "la más relevante de 2019 para nosotros fue, sin duda, nuestra integración con DWF a finales de año, un hito en el sector legal español que abre una senda de crecimiento para las dos firmas. La integración nos permite formar parte del primer grupo en cotizar en el Main Market de Londres, formado por más de 4.000 profesionales que opera desde 33 localizaciones en todo el mundo y supone una de las operaciones más destacadas en la historia del sector legal español. La operación, por lo que refiere a derecho español, fue asesorada por el equipo interno de RCD". Son numerosas las firmas cuya cifra de facturación se sitúa en la franja entre los 20-30 millones de euros, como **BDO Abogados** que subió casi un 11% con una facturación cercana a la treintena de millones en 2019 frente a los 25 de 2018. Por otro lado, BDO Tax & Legal facturó solo en LatAm 29 millones de dólares. **Enrique Azorín**, socio director y presidente de BDO Abogados, señala que: "Acumulamos una trayectoria de crecimiento consolidado superior al 10% en los últimos años que se asienta sobre profesionales muy especializados y un foco permanente en el servicio al cliente. Además, LatAm es una zona estratégica para BDO, con una presencia importante con 61 oficinas distribuidas en 15 países y una facturación conjunta

de 29 millones de dólares, destacando reciente integración de Gonzalez & Uribe, una de las firmas legales más consolidadas de Costa Rica en BDO. Desde España aprovechamos las oportunidades legales y fiscales entre los dos continentes, respondiendo a las necesidades de los clientes en sus inversiones, dada la posición de liderazgo que tiene BDO en cada mercado".

Destaca en este tramo la subida de **CMS Albiñana & Suárez de Lezo**; de 24,1 millones de euros hace dos años a los 26,7 obtenidos el año pasado. En este sentido, **César Albiñana**, socio director del despacho comenta que "el año 2019 fue sin duda un año récord en el despacho, marcado por nuestra participación en gran número de operaciones de Adquisición y Financiación a nivel nacional e internacional, principalmente en los sectores Energético, de Infraestructuras e Inmobiliario, muchos de ellos junto con socios de la red CMS. Nos enfrentamos a este 2020 con cautela dada la situación actual, pero con una dirección clara marcada por un plan estratégico basado en el refuerzo de áreas de práctica clave, la diversificación de líneas de negocio y la mayor profesionalización de nuestra oferta a clientes para asegurar la competitividad del despacho". Sobre la operación más destacada, señalan el asesoramiento a Hermes Infrastructure en la adquisición del 74% de seis concesiones de peaje en sombra en España propiedad de ACS por un valor de 900 millones de euros. En valores parecidos se mueve **Ramón y Cajal Abogados**, que facturó unos dos millones más

en el último ejercicio respecto al anterior (24,2 en 2018 frente a 26,4 en 2019, incrementando un 9%). Su socio director, **Francisco Palá**, declara al respecto que “la facturación de 2019 confirma la tendencia al alza de estos últimos cuatro años, en los que el despacho ha tenido un crecimiento del 40%. Se trata de un crecimiento sostenido y orgánico, consecuencia de un servicio diferencial y de alto valor añadido a los clientes, lo que se refleja en el notable grado de fidelización de nuestros clientes. Este crecimiento armónico se refleja además en el buen clima laboral de la firma”. En cuanto a la operación más relevante para ellos, desde Ramón y Cajal destacan la de Grenergy Renovables. En este caso fueron asesores legales de la compañía en la exclusión de negociación de la totalidad sus acciones del Mercado Alternativo Bursátil (MAB) y su simultánea admisión a negociación en las Bolsas de Valores españolas, por un importe aproximado de 390 millones de euros. Según la

firma, la única salida a bolsa que se ha producido en España en 2019.

Desde **Ashurst**, su socio director en España, **Jorge Vázquez Orgaz** reflexiona sobre los resultados obtenidos: “Venimos de un ejercicio 2018-2019 espectacular, en el que batimos todas nuestras previsiones y alcanzamos un crecimiento de cerca del 30% respecto del año anterior. En el ejercicio que acabamos de cerrar a 30 de abril hemos conseguido consolidar nuestra posición en buena medida. Es cierto que hemos tenido una pequeña caída en ingresos respecto de 2019, pero, en conjunto, nuestros resultados demuestran un salto cualitativo muy importante para nosotros respecto de dónde estábamos hace tan solo un par de años. Eso nos da mucha confianza, porque demuestra que nuestro proyecto tiene unas bases muy sólidas. A lo largo de este último ejercicio hemos reforzado nuestros equipos en prácticamente todas las áreas. Hemos tenido la oportunidad de intervenir en algunas de las operaciones

más relevantes del mercado, asesorando a clientes de primer orden en distintos sectores: Inmobiliario, Infraestructuras, Energía, Banca-Seguros o Private Equity. También estamos participando en algunos de los arbitrajes más relevantes. Aunque la situación actual ha supuesto que determinadas operaciones sufran retrasos en el calendario previsto, otras se



FRANCISCO PALÁ



JORGE VÁZQUEZ ORGAZ



JAIME OLLEROS

EY ABOGADOS, CON UN INCREMENTO DE FACTURACIÓN DEL 10,2%, ES LA *BIG FOUR* QUE MÁS CRECE, ADELANTANDO A DELOITTE LEGAL, QUE BAJA MEDIO PUNTO PORCENTUAL.

han cerrado con éxito durante el confinamiento, tomando las medidas especiales derivadas de la crisis sanitaria. Además, a pesar de las previsiones económicas que estamos viendo estos días, siguen llegando nuevas operaciones al mercado: Financiaciones, Inmobiliario o Energía, son áreas en las que esperamos seguir viendo actividad en los próximos meses". La bajada de facturación en España fue del 5,05%, de 27,7



LORENZO HERNÁNDEZ ALLONES



JESÚS VARELA



JUAN E. DÍAZ

millones de euros en 2018 a 26,3 en 2019. Desde la firma informan que la facturación del LatAm desk fue superior al millón de euros. En cuanto a las operaciones más relevantes, Ashurst destaca, en España, el asesoramiento a Iridium en la operación anunciada por su matriz ACS, la venta al fondo Hermes Infrastructure del 74% de las participaciones del grupo en seis concesiones de peaje en sombra, operación con un valor de 703 millones de euros. En LatAm destacan el asesoramiento a John Laing en su primera inversión en Latinoamérica, con la adquisición del 30% de Concesionaria Ruta del Cacao S.A.S., operación con un valor total de 76 millones de dólares, entre otras.

"Andersen en España cerró el último ejercicio con un importante crecimiento, en línea con el experimentado en los últimos años. Esto confirma un resultado positivo de nuestra estrategia de crecimiento sostenible y estable, con la que aumentamos capacidades para ofrecer más y mejores servicios en distintas áreas de especialización en el país, sumado a la evolución internacional de la firma y proyectos transnacionales que potencian la mejora de los resultados en los 76 países en los que Andersen tiene presencia", dice **Jaime Ollerros**, socio director en **Andersen Tax & Legal**. La firma, cuya facturación creció en un 16,28% (de 21,5 a 25 millones de euros), destaca como una de sus principales operaciones el asesoramiento a Imperial Brands en la venta de Tabacalera por un valor de 1.225 millones de euros. En concreto,

la firma asesoró en todos los aspectos de la venta del negocio en Cuba, en las implicaciones legales de la transacción en España, así como en la venta del negocio del resto de cigarros premium no cubano fuera de los EEUU.

Se mantiene ONTIER, que sigue rondando los €23 millones con una diferencia menor entre el último ejercicio y el anterior (-0,8%). Sólo en LatAm la facturación de esta firma fue de \$12,5 millones. Según la firma, el total de la facturación del grupo en los 13 países en los que están presentes (incluyendo USA, UK, Italia y España además de LatAm) estaría por encima de los \$44 millones. "2019 ha sido un año de crecimiento orgánico y consolidación de las distintas oficinas, y a pesar de lo complicado de la situación económica en mucho de los países, ONTIER ha logrado incrementar su facturación superando por primera vez los 12 millones de USD de manera agregada en Latinoamérica. A pesar de que algunas grandes operaciones se han puesto en pausa, nuestras oficinas en Latinoamérica han sabido ajustarse a las necesidades de nuestros clientes, que tal y como ha ocurrido en Europa, empiezan a demandar más asesoría laboral, procesal, concursal y refinanciaciones. Asimismo, en el área de M&A, están surgiendo buenas oportunidades para nuestros clientes interesados en adquirir proyectos o compañías en la región", apunta **Lorenzo Hernández Allones**, socio de **ONTIER** México y Director General de Desarrollo de negocio para LATAM

En las decenas de millones se encuentran **Sagardoy Abogados**

que pasó de 17,8 a 19,6 millones de euros en el último ejercicio, **Grant Thornton**, cuya subida fue mayor (21,52%), al pasar de 15,8 a 19,2 millones de euros en 2019, y **Martínez-Echevarría Abogados**, cuyo incremento porcentual fue del 4,71%. (17,8 millones en 2019 frente a 17 en 2018). Desde este último despacho ponen de relieve los importantes nombramientos que han tenido lugar en el último periodo: “el año 2019 se ha logrado nuevamente consolidar otro ejercicio más de crecimiento en los importes de facturación, confirmando la serie histórica positiva que alcanza al menos a los últimos 20 años. Con el liderazgo bien consolidado en Andalucía, la evolución del proyecto empresarial pasa ahora por ampliar el tamaño de negocio en Madrid, así como en otras localizaciones nacionales que permitirán ir ejecutando el plan estratégico de la firma que ha tenido como primer *milestone* del ejercicio 2020 los nombramientos de Albert Rivera y José Manuel Villegas como presidente

ejecutivo y vicepresidente ejecutivo respectivamente”. Como operación destacada mencionan la aprobación por parte del comité de admisiones de Euronext Access París de la incorporación de las acciones de “MAQ ADMINISTRACIONES URBANAS, SOCIMI, S.A.” a su mercado, operación en la que Martínez-Echevarría Abogados intervino como asesor legal. **Montero Aramburu Abogados, Crowe Legal y Dentons** se encuentran, asimismo, en esta franja. En el caso de Dentons, firma que ha visto crecer su facturación en un 10,66%, su socio director, **Jesús Varela** declara que “A lo largo de 2019 hemos mantenido nuestra estrategia de crecimiento en número de abogados, ofreciendo a nuestros clientes nuevas áreas de práctica (Capital Markets, Arbitraje...), lo que al mismo tiempo hemos podido realizar mejorando las ratios de beneficio por socio y rentabilidad por abogado de



PILAR GARCÍA



PEDRO MUÑOZ

forma muy relevante. Ha sido un año muy bueno que ha marcado nuestras pautas en cuanto a seguir creciendo con nuevas áreas de práctica y enfocarnos en nichos que ofrecen valor añadido a nuestros clientes y, por lo tanto, altas rentabilidades.” Como operación destacan el asesoramiento a Oaktree Capital Management en la compra de Solvia Desarrollos Inmobiliarios, la filial promotora de Banco Sabadell y tercera empresa de su sector por volumen de activos. Una operación de M&A en el sector inmobiliario que marcó el año 2019. También el socio director de **Eversheds Sutherland Nicea, Juan E. Díaz**, comentaba el crecimiento del despacho que, en 2019 fue del 16,39%, superando los 14 millones de euros de facturación. “Este año 2019 ha sido muy satisfactorio

**LAS OPERACIONES MÁS DESTACADAS
POR LOS DESPACHOS EN EL 2019 HAN
SIDO DEL ÁREA DE M&A, ESPECIALMENTE
EN LOS SECTORES DE ENERGÍA,
TECNOLOGÍA, INFRAESTRUCTURAS
E INMOBILIARIO.**

en resultados. Aunque ha sido un ejercicio de contención en el tamaño de nuestra plantilla, hemos seguido creciendo en ingresos y ahora también lo hemos hecho en productividad. En todo caso, nuestro plan es crecer todos los años potenciando nuestros servicios, incorporando mejores profesionales y añadiendo nuevas áreas de práctica.” Entre otras operaciones, la firma destaca el asesoramiento en la toma de participación de Three Hills Capital Partners en la compañía española Goal Systems, especializada en el desarrollo de software para la industria del transporte. Otras de las firmas cuya facturación creció de forma importante en España fue la londinense **Watson Farley & Williams**, que pasó de los 8,1 millones de euros en 2018 a los 11 facturados en 2019 (+35,8%). “WFW ha cerrado un gran año con un importante incremento de la facturación gracias a la confianza de nuestros clientes”, dice **Pilar García**, socia directora del despacho. “Nuestro equipo full-service tiene una penetración cada vez más importante en el mercado español, con un crecimiento exponencial desde nuestra apertura hace 10 años. Con la situación actual, ofrecemos a nuestros clientes un equipo con una fuerte especialización”. Del pasado ejercicio, WFW destaca el asesoramiento a Cerberus Capital Management en la venta de Renovalia Energy Group al fondo F2i. Desde entonces, WFW ha trabajado con Cerberus y Renovalia en una estrategia de *build up* con numerosas operaciones de Adquisición y Financiación en España y en

el resto del mundo como la reciente venta de un porfolio eólico de 175MW compuesto por seis parques a Ardian.

Los que aquí llamaremos *Fantastic Seven*, despachos que superan los 100 millones de euros de facturación (Garrigues, Cuatrecasas, Uría, PWC, EY, Deloitte y KPMG), suponen, en su conjunto, algo más de 1.300 millones de euros, un 6,5% más que el año pasado, en el que también estas mismas 7 firmas superaban la centena de millones, representando en 2019 un 48% del total de los despachos incluidos en el ranking. Los primeros 50 despachos, que corresponden a facturaciones aproximadamente superiores a los 9 millones de euros, han acumulado en total algo más de 2.500 millones de euros, un 8,5% más que el año pasado y representando casi el 93% de la facturación del ranking.

PISANDO FUERTE

Por debajo de los 10 millones de euros de facturación encontramos a **LaBE Abogados**, que sube de los 9,1 millones de euros a los 9,6 registrados en el 2019 (+5,49%). “El Grupo LaBE -apunta el socio **Pedro Muñoz**- ha experimentado un crecimiento notable en el último año, donde hemos dado pasos importantes en cuanto a los objetivos que nos marcamos al comienzo del pasado curso. Tengo que decir en primer lugar, que hemos seguido buscando y contratando a grandes profesionales en cada una de nuestras áreas y es algo de lo que me siento especialmente orgulloso. En



JOSÉ MARÍA MICHAVIDA



ESTEBAN CECA



JULIO SENN Y JAVIER FERRERO

este año hemos conseguido contratos importantes. Uno del que nos sentimos orgullosos porque ayudamos a gente que lo necesita es el Servicio de Orientación Jurídica del Ayuntamiento de Madrid que se presta en centros de mayores y centros de los Servicios Sociales a personas con pocos recursos. Además, trabajamos con grandes compañías que operan en todo el mundo. Y en los últimos meses, con la crisis sanitaria por el



IGNACIO TODA Y RICARD NEL-LO



DIEGO LOZANO

COVID 19, hemos ayudado muchas compañías a conseguir financiación y a reestructurar sus plantillas contribuyendo a su viabilidad”.

También en esta franja encontramos a **MA Abogados**, que se mantiene en torno a los 9 millones de facturación. **José María Michavila**, socio director, nos cuenta que “este 2019 para MA Abogados ha supuesto el crecimiento de la firma hasta llegar a los 100 abogados, creciendo especialmente en el área de Fusiones y Reestructuración de empresas y asesoramiento Corporativo y Fiscal”.

Ceca Magán Abogados es otro de los despachos que ha crecido por encima del 20%, en concreto, un 25,35%, pasando de los 7,1 millones de euros a los 8,9. **Esteban**

Ceca, socio director, comenta: “consideramos que 2019 ha sido un buen año para la firma, pues hemos sido capaces de continuar con nuestro proyecto de desarrollo de prácticas y crecimiento orgánico e inorgánico, alcanzando ratios superiores al 20% de aumento en ventas. También, hemos seguido fortaleciendo nuestras nuevas prácticas y las más históricas con la incorporación de socios y equipos que esperamos que apoyen continuar la misma tendencia en 2020. Aún con la situación actual, aunque nuestras proyecciones previas se resentirán algo, sí esperamos que el bufete crezca a un ritmo aproximado de un 10%, basado fundamentalmente en el buen funcionamiento que está teniendo la práctica Laboral, así como previendo que también

se comportará bien nuestra área de Reestructuraciones e Insolvencias, así como la parte de Litigación Comercial. También continuamos trabajando en la llegada de nuevos socios y profesionales de primer nivel, que esperamos que se unan a la firma para después del verano”.

A pesar de la bajada de un 2,5% en la facturación respecto al 2018 (8 millones de euros frente a 7,8 en 2019) de **Toda & Nel-lo**, **Ignacio Toda y Ricard Nel-lo**, socios fundadores, reflexionan acerca de este pasado periodo. “2019 fue un buen ejercicio para Toda & Nel-lo, al superar nuestros objetivos, así como por la mejora en nuestras ratios de productividad. En 2018 asesoramos en dos grandes operaciones que dispararon excepcionalmente nuestra facturación hasta

TOP 10 DE FIRMAS QUE MÁS HAN INCREMENTADO SU FACTURACIÓN

(Firmas con facturación > 5 M€)

N	Despacho	% VARIACIÓN DE FACTURACIÓN
1	Cremades & Calvo Sotelo	54,55%
2	Ejaso ETL global	49,63%
3	Watson Farley & Williams	35,80%
4	Simmons & Simmons	28,21%
5	Ceca Magán Abogados	25,35%
6	Pérez Llorca	23,08%
7	Crowe Legal & Tributario	22,46%
8	Abdon Pedrajas	21,63%
9	Grant Thornton	21,52%
10	Senn, Ferrero, Asociados	20,69%

alcanzar un crecimiento de más del 30% respecto del ejercicio anterior. El avance que hemos conseguido como despacho en 2019 ha consistido en la consolidación de esta mayor actividad y progresión de los últimos años gracias en buena parte a la apertura de nuestra oficina en Madrid, donde ya contamos con un equipo de 8 profesionales, así como a nuestra participación, cada vez más, en asuntos con componente



JOSÉ IGNACIO PÉREZ DE ALBÉNIZ ANDUEZA



ANTONIO PEDRAJAS



ALFONSO LÓPEZ-IBOR

Internacional". En cuanto a operaciones, destacan que Toda & Nel-lo asesoró a FCC en la adquisición de una participación adicional en Cedinsa.

También el crecimiento ha sido superior al 20% en el caso de la boutique legal especializada en el sector del deporte y del entretenimiento **Senn, Ferrero, Asociados**, que pasó de los 5,8 millones de euros en 2018 a 7 millones en 2019 (+20,69%). "El año 2019 ha sido un año muy fructífero, en el cual y con mucho esfuerzo y apoyo de todo el equipo de Senn, Ferrero, Asociados, hemos conseguido ampliar nuestra presencia internacional, con la involucración en asuntos jurisdiccionales en la industria del deporte muy relevantes y con la consolidación de nuestra oficina en Ciudad de México", comentan al respecto **Julio Senn** y **Javier Ferrero**, socios directores de SFA. "Hemos alcanzado en España un importante incremento de facturación con respecto al ejercicio fiscal anterior y una presencia en el sector muy destacada. En este sentido, para 2020 hemos ampliado nuestro asesoramiento a nuevos negocios y actividades que se vienen desarrollando en la industria del deporte y del entretenimiento", concluyen.

Cuando cumple su primer trienio en España, **Pinsent Masons** continúa creciendo en facturación. **Diego Lozano**, socio director de la oficina de España señala que "recién cumplido nuestro tercer año de vida en España, estamos orgullosos de seguir creciendo tanto a nivel facturación, con un incremento del 18% respecto del último año, como a nivel de número de profesionales. Estas cifras vienen a confirmar que el proyecto

Pinsent Masons continua su desarrollo en nuestro país y que contamos con unas bases sólidas sobre las que seguir creciendo. Continuaremos nuestra estrategia de crecimiento y de enfoque sectorial. La actual situación nos va a poner a prueba, como a todos nuestros competidores, pero creemos que estamos bien posicionados gracias a nuestra visión innovadora de los servicios de asesoramiento jurídico". La operación que ponen de relieve es el asesoramiento a Enagás S.A. en la adquisición de una participación no de control en la empresa estadounidense Tallgrass Energy a Blackstone y GIC.

DATOS GLOBALES

Aunque no han proporcionado los datos desglosados, desde **Latham & Watkins** informan que, a nivel global, el año pasado, la firma registró unas ventas de más de 3.767 millones de dólares, lo cual supuso un incremento del 11,3% respecto a 2018. Por lo que respecta al resultado neto, ascendió a casi 2.250 millones de dólares, mejorando en un 15,9% el del ejercicio anterior. En términos de equipo, en 2019 la firma incorporó 180 abogados en todo el mundo, alcanzando la cifra total de 2.720 profesionales. Latham sumó, además, 60 nuevos socios, y ya cuenta con 790 repartidos por todas sus áreas de práctica. En cuanto a la operación que destacan de 2019, se trata de la asesoría a BME en oferta pública de la adquisición de SIX Group AG. En palabras de **Ignacio Gómez-Sancha**, socio director de **Latham & Watkins** en la oficina de Madrid,



RICARDO ASTORGA



JOSÉ MARTÍ



IGNACIO GÓMEZ-SANCHA

“2019 fue un año de indiscutible consolidación de nuestra práctica en España, en que nos situamos como el segundo mayor

asesor de operaciones de M&A por *deal value* del mercado y seguimos reforzando nuestro equipo, que actualmente conforman casi 80 profesionales de primer nivel, en áreas como Procesal o Arbitraje”.

OTRAS DECLARACIONES SOBRE EL EJERCICIO 2019

Arpa Abogados Consultores

“El último año fue un buen año, también de crecimiento general, especialmente en las áreas fiscal y NNTT, con entradas de nuevos clientes y también de fortalecimiento de la digitalización del despacho. Aunque, tras los acontecimientos actuales, vemos ya el año pasado muy lejos, y ahora nos ocupa intensamente el cuidado de nuestros clientes, de nuestras personas, y de nuestra salud financiera, ante este escenario tan inédito e incierto. Y del que ya estamos sacando aprendizajes y haciendo posible desde el

principio un uso intensivo de las nuevas tecnologías”. **José Ignacio Pérez de Albéniz Andueza**, socio director general de **Arpa Abogados Consultores**.

Abdon Pedrajas

“2019 ha sido un año muy especial para Abdón Pedrajas. Cumplido ya nuestro 50 aniversario, hemos aumentado nuestra facturación 21,63%. Somos uno de los referentes a nivel nacional en derecho Laboral Corporativo, contando con un equipo de cerca de 40 profesionales extraordinariamente cualificados. Nuestra oferta de servicios va mucho más allá de la concepción clásica del abogado laboralista, lo que nos da mucho valor añadido a la hora de poder brindar un servicio integral. Además, hemos desembarcado en el mundo de la consultoría estratégica de los recursos humanos, con la puesta en marcha de EQUIPO HR SOLUTIONS. A nivel internacional, somos socios fundadores de ELLINT, red de boutiques laboristas presente en 20 países lo que nos permite tener un enfoque global en nuestros servicios”. **Antonio Pedrajas**, presidente y socio director de **Abdón Pedrajas**.

López-Ibor Abogados

“En general en el 2019 nos fue francamente bien, con un aumento de dos dígitos en nuestros resultados, fruto entre otras cosas de la incorporación de nuevos socios y colaboradores y del desarrollo de nuevas líneas de negocio, como LI Network, área especializada en seguros y el área de Fintech”, **Alfonso López-Ibor**, socio director **López-Ibor Abogados**.

LA FACTURACIÓN DE LOS *FANTASTIC SEVEN*, DESPACHOS QUE SUPERAN LOS 100 MILLONES DE EUROS DE FACTURACIÓN (GARRIGUES, CUATRECASAS, URÍA, PWC, EY, DELOITTE Y KPMG) SUPONE EN SU CONJUNTO ALGO MÁS DE 1.300 MILLONES DE EUROS, UN 6,5% MÁS QUE EL AÑO PASADO.

Zurbarán Abogados

“El ejercicio 2019 ha sido nuestro primer año de vida, en el que se ha consolidado la integración de todos los profesionales que lo han conformado se ha alcanzado una facturación de 5,5 millones de euros, por encima de las previsiones. Se ha tenido una importante actividad, en el ámbito Mercantil Societario, con especial dedicación al mercado de valores y financiación de sociedades cotizadas (MARF y financiación sindicada). También en el de las Energías Renovables. Igualmente, en las áreas de Litigación, Mercantil, Civil y Penal. Se ha impulsado el asesoramiento en operaciones internacionales como el asesoramiento a un inversor español en la adquisición de dos hoteles en Marruecos (Tánger y Agadir) y el posterior acuerdo de gestión a un importante grupo hotelero balear”, **Ricardo Astorga**, socio director de **Zurbarán Abogados**.

Monereo Meyer Abogados

“En términos económicos, el año 2019 ha sido un año de crecimiento y estabilización para nuestro negocio, con un aumento del 12,7% en el volumen de negocios con respecto a 2018. Dado que el 70% de nuestros clientes son bancos y empresas extranjeras, este dato se traduce en un creciente interés de los inversores extranjeros por España. En cuanto a la organización, en 2019 hemos trabajado en un ambicioso plan de innovación de dos años de duración para todas las áreas de la empresa, cuya puesta en marcha se inició en el último trimestre de 2019. La flexibilidad en la jornada laboral para favorecer la conciliación de nuestro equipo, el lanzamiento de nuestra nueva imagen corporativa (incluyendo una completa renovación de nuestra web), los avances en la automatización de procesos y la mejora en nuestro plan de carrera han sido los hitos más importantes alcanzados en 2019”, **Sonia Gumpert** socia directora de **Moreneo Meyer Abogados**.

IUS + Aequitas

“IUS + Aequitas viene creciendo a lo largo de la última década de manera sostenida y a un ritmo constante de un dígito por año. Como boutique procesalista nos sentimos orgullosos de contar con un equipo de profesionales cohesionado, sólido, ágil y comprometido con la búsqueda de la excelencia, un equipo que iguala en número al que los grandes despachos generalistas, con los que en muchas ocasiones colaboramos, tienen en su área de litigación y arbitraje. A mí me gusta bautizarlo con las ‘tres ces’: Constancia, Consistencia y Coherencia. Sin prisa, pero sin pausa. Estamos orgullosos que este año pasado grandes clientes internacionales nos hayan elegido para ayudarles con sus litigios en España, tanto en el caso Isolux como en el de la Ciudad Financiera del Banco Santander”, **Eliseo M. Martínez**, socio director de **IUS + Aequitas**.

Larrauri & Marti Abogados

“Reflexionado esto desde la perspectiva actual, en pleno COVID, lo cierto que es el año pasado nos va a parecer a todos el más espléndido del despacho. Aunque verdaderamente sí fue un gran ejercicio, que nos ha situado entre los 50 primeros despachos de España y con una creciente presencia en medios. Realizamos importantes operaciones de Corporate y M&A, y fue un año exitoso para otros departamentos como el Procesal, con un éxito en asuntos judiciales de clientes por importe de casi 3 millones de euros, e incluso nuestro director del departamento recibió un merecido reconocimiento internacional. También fue un año de consolidación de nuestro proyecto de Legaltech. Pero sin

LOS PRIMEROS 50 DESPACHOS, QUE CORRESPONDEN A FACTURACIONES SUPERIORES A LOS 9 MILLONES DE EUROS, HAN ACUMULADO EN TOTAL ALGO MÁS DE 2.500 MILLONES DE EUROS, UN 8.5% MÁS QUE EL AÑO PASADO Y CASI EL 93% DE LA FACTURACIÓN DEL RANKING



SONIA GUMPERT



LUIS CAZORLA,



JOAQUÍN JIMÉNEZ,



ELISEO M. MARTÍNEZ



JESÚS VÉLEZ

duda, de lo que más orgullosos nos podemos sentir es del alcance y dimensión de nuestros proyectos de RSC, tanto que estamos postulados para un premio del sector por el alcance que una acción tuvo”, **José Martí**, socio director de **Larrauri & Martí Abogados**.

Cazorla abogados

“El ejercicio 2019 de Cazorla Abogados ha sido muy satisfactorio, experimentándose una mejora de la facturación en la línea de años precedentes, de más de un 15%, con una clara consolidación y ampliación de la cartera de clientes. En línea con los objetivos de la firma de incorporar equipos de primerísimo nivel que sean capaces de aportar el valor añadido que caracteriza a Cazorla Abogados, se produce la incorporación como socio de Alfonso Bayona, para liderar áreas como proyectos y Financiaciones/ Reestructuraciones, reforzando la capacidad de prestar además asesoramiento en sectores esenciales para el despacho como Energía”. **Luis Cazorla**, socio director de **Cazorla Abogados**. Como operación destacada apuntan al asesoramiento en operaciones de compraventa de créditos (carteras NPL) (parte vendedora) a BANCO CETELEM (filial de BNP), por un valor superior a 700 millones de euros.

Kennedys abogados SLP

“Dado que nuestro ejercicio fiscal se cerró el 30 de abril de 2020, nuestra cifra de negocio se ha visto altamente mermada por la interrupción del negocio causado por el estado de alarma. En este último ejercicio, se ha abierto una nueva línea de negocio para la cual se ha incorporado al

despacho a Javier Goizueta Velasco, como socio director del área de Mercantil. Hemos intervenido en diversas reclamaciones judiciales y extrajudiciales de daños y lucro cesante sufridos por empresas titulares de diversas plantas de Energía Renovable por cuantías superiores a 30 millones de euros, con resultados muy satisfactorios para nuestros clientes. También hemos intervenido en siniestros catastróficos acaecidos en Latinoamérica, coordinando equipos en diversas jurisdicciones (Chile, Perú, Méjico, Brasil) por muy elevada cuantía”, **Jesús Vélez** socio director **Kennedys abogados SLP**.

Ayuela Jiménez

“El ejercicio 2019 ha consolidado el crecimiento de la firma y su identificación en el mercado como un referente en los litigios vinculados a negocios. El hecho de haber crecido por encima del 100% ha supuesto una ratificación de la confianza que los clientes han depositado en todo el equipo de Ayuela Jiménez. En especial, merece la pena destacar que la facturación de la firma se ha visto incrementada de manera exponencial. En cuanto a 2020, a pesar de la situación del COVID 19, esperamos tener un crecimiento similar, sostenido en la incorporación de nuevos socios a las principales áreas y con un crecimiento considerable del área de concursal”, **Joaquín Jiménez**, socio director de **Ayuela Jiménez**. Como operación destacada señalan la sentencia de la AP de Madrid desestimando el recurso de Bionaturis (cotizada en el MAB) frente a los vendedores de Laboratorios Anur por la retención de las arras en la adquisición frustrada. El interés económico fue 1,8 millones euros (arras duplicadas). 