

El Confidencial 04/07/2023

Por **Pedro del Rosal**

LOS 'RANKINGS' DE M&A ENCUMBRAN A BAKER Y PLANTEAN UN DUELO GARRIGUES-CUATRECASAS

El bufete norteamericano se escapa en la tabla por valor de las operaciones, por delante de Uría, Pérez-Llorca y Latham. Por número, Garrigues (59) y Cuatrecasas (58) pelean por el liderato



Los 'rankings' de M&A. (Pexels)

Al cierre del primer semestre del año, cuando los resultados en los rankings de M&A empiezan a arrojar una imagen realmente significativa de cómo terminará el ejercicio, Baker McKenzie se alza como la firma más destacada en la clasificación por valor de las operaciones. En la tabla por número de las mismas, por su parte, Garrigues y Cuatrecasas se escapan en cabeza, anticipando lo que será un gran duelo para acabar el año en lo más alto del podio. Así lo recoge el informe del segundo trimestre de 2023 que elabora la plataforma de negocio TTR Data, cuyo contenido avanza *El Confidencial*, y en el que se pueden apreciar los primeros síntomas de reactivación del mercado transaccional, frente al enfriamiento en materia de fusiones y adquisiciones de los tres primeros meses del ejercicio.

Impulsa los resultados de Baker McKenzie su asesoramiento a Iberdrola en la venta del 55% de su negocio en México. El traspaso a México Infrastructure Partners (MIP) de 12 plantas de generación de ciclo combinado y de un parque eólico, que suman una capacidad superior a 8.500 MW, está cuantificada en 5.479,95 millones de euros. De este modo, el bufete norteamericano se sitúa con más de 1.000 millones de ventaja sobre Uría Menéndez, segundo, con 5.338,28 millones; Pérez-Llorca, tercero, con 5.208,07 millones, y Latham & Watkins, cuarto, con 5.097,24 millones. Es de reseñar el crecimiento de Pérez-Llorca y Latham & Watkins, que en los últimos años se han convertido en fijos en las primeras posiciones de los rankings de M&A.

'Ranking' de bufetes por valor de las operaciones de M&A

'Top 10', según los datos del primer semestre de 2023 de la plataforma TTR Data

	Despacho	Importe (en millones)	Operaciones
1	Baker McKenzie	6479,45	10
2	Uría Menéndez	5338,28	29
3	Pérez-Llorca	5208,07	33
4	Latham & Watkins	5097,24	12
5	Clifford Chance	4995,32	13
6	Gómez-Acebo & P.	4586,33	31
7	Allen & Overy	3145,00	6
8	Garrigues	3056,05	59
9	Linklaters	2538,22	10
10	CMS Albiñana	1863,00	7

Tabla: El Confidencial • Fuente: Informe del 2Q de TTR Data • [Descargar los datos](#) • Creado con [Datawrapper](#)

Al filo de los 5.000 millones de euros, en quinto lugar, se encuentra Clifford Chance, que este ejercicio ha recuperado el pulso en M&A, siendo la primera firma del Magic Circle en la clasificación. La sexta posición es para Gómez-Acebo & Pombo, con 4.586,33 millones de euros. Cierran el ranking, en el puesto séptimo, Allen & Overy, con 3.145 millones de euros, seguido de cerca por Garrigues, octavo, con 3.056,05. Noveno se alza Linklaters, con 2.538,22, y décimo CMS Albiñana & Suárez de Lezo, con 1.863 millones de euros.

Por número de transacciones

Los cinco grandes despachos nacionales dominan el ranking por número de fusiones y adquisiciones. Garrigues, con 59, y Cuatrecasas, con 58, se distancian en la parte alta de la clasificación, casi doblando a sus inmediatos perseguidores. El tercer puesto es para Pérez-Llorca, con 33 transacciones, a quien persiguen Gómez-Acebo & Pombo, con 31, y Uría Menéndez, con 29.

'Ranking' de bufetes por número de operaciones de M&A

'Top 10' de firmas, según los datos del primer semestre de 2023 de la plataforma TTR Data

	Despacho	Operaciones	Importe (en mill.)
1	Garrigues	59	3056,05
2	Cuatrecasas	58	1328,59
3	Pérez-Llorca	33	5208,07
4	Gómez-Acebo & P.	31	4586,33
5	Uría Menéndez	29	5338,28
6	RCD	21	74,10
7	Clifford Chance	13	4995,32
8	Latham & Watkins	12	5097,24
9	Pinsent Masons	12	285,70
10	Baker McKenzie	10	6479,45

Table: El Confidencial • Source: Informe del 2Q de TTR Data • [Get the data](#) • Created with [Datawrapper](#)

El Confidencial 04/07/2023

Por **Pedro del Rosal**

ABOGADOS ESTRELLA: CORRAL Y MORALES (BAKER) SE DISPARAN; FERNÁNDEZ (P-LL) RETA A MATEO (GA_P) DE LIDERAZGO SUELEN EXIGIR ALGUNOS SACRIFICIOS PERSONALES TANTO PARA HOMBRES Y MUJERES, POR LO QUE ACONSEJA A LAS LETRADAS "ELEGIR MUY BIEN A SU PAREJA PORQUE VA A TENER UNA GRAN INFLUENCIA EN SU VIDA PROFESIONAL".

El arranque de Baker McKenzie permite a sus dos socios liderar el 'ranking' por valor de las operaciones. Por número, solo el acelerón de Pedro Fernández puede con un competitivo Álvaro Mateo



Arriba: Juanjo Corral (derecha) y Antonio Morales (izquierda). Abajo: Pedro Fernández (derecha) y Álvaro Mateo (izquierda).

Los buenos resultados de Baker McKenzie en el ranking de M&A por despachos tienen también su reflejo en la clasificación individual. Así, al cierre del primer semestre, sus socios Juanjo Corral y Antonio Morales se hacen con la primera y la segunda posición, respectivamente, en la tabla por valor de las operaciones. Ambos se ven impulsados por su asesoramiento en la venta por parte de Iberdrola de 12 plantas de generación de ciclo combinado y un parque eólico a México Infrastructure Partners (MIP), el 55% del negocio que la energética cuenta en el país azteca. En el ranking por número de transacciones,

Pedro Fernández, de Pérez-Llorca, desafía el liderato de Álvaro Mateo, de Gómez-Acebo & Pombo, el dominador en esta categoría en los últimos ejercicios.

Los datos, correspondientes al informe del segundo trimestre de la plataforma de negocio TTR Data, encumbran a Corral en el liderato, al haber asesorado en operaciones por valor de 6.467,45 millones de euros, justo por delante de Antonio Morales, segundo, con 6.392,95 millones. La tercera posición es para Ana Cremades, de Pérez-Llorca, con 3.721,93 millones de euros. Completan el top 5 Manuel Echenique, de Uría Menéndez (3.613 millones), y Luis Manuel Lozano, de Latham & Watkins (2.783,13 millones).

'Top 10' de abogados por valor de las operaciones de M&A

Datos del primer semestre de 2023 de la plataforma TTR Data

		Abogado	Despacho	Importe (en mill.)
1		Juanjo Corral	Baker McKenzie	6.467,45
2		Antonio Morales	Baker McKenzie	6.392,95
3		Ana Cremades	Pérez-Llorca	3.721,93
4		Manuel Echenique	Uría Menéndez	3.613
5		Luis Manuel Lozano	Latham & Watkins	2.783,13
6		Alejandro Ortiz	Latham & Watkins	2.562,2
7		Álvaro Mateo	Gómez-Acebo & P.	2.483,93
8		Fernando Torrente	Baker McKenzie (antes A&O)	2.465
9		Juan Moreno	CMS Albiñana	1.863
10		Ignacio Pallarés	Latham & Watkins	1.788,62

Tabla: El Confidencial • Fuente: TTR Data • [Descargar los datos](#) • Creado con [Datawrapper](#)

El bufete norteamericano es la firma que más abogados logra situar en esta tabla, con hasta tres. Los otros dos son Alejandro Ortiz, sexto, con 2.562,2 millones de euros, e Ignacio Pallarés,

décimo, con 1.788,62 millones —Baker también cuenta con tres, pero por el reciente fichaje de Fernando Torrente, cuyo trabajo evaluado realizó en Allen & Overy—.

Por su parte, Álvaro Mateo, de Gómez-Acebo & Pombo, se sitúa séptimo en el ranking, con operaciones por valor de 2.483,93 millones, un puesto por delante de Fernando Torrente, octavo, con 2.465 millones. El noveno lugar es para Juan Moreno, de CMS Albiñana & Suárez de Lezo, con 1.863 millones. Álvaro Mateo es, junto con Juanjo Corral, el único letrado que logra clasificar entre los 10 primeros en ambas categorías.

Por número de operaciones

En la clasificación por número de operaciones, Pedro Fernández, de Pérez-Llorca, cruza la meta volante de mitad de año en primera posición, con 10. Le siguen, a una transacción de distancia, Álvaro Mateo (Gómez-Acebo) y, a dos, Antoni Rosselló, de RCD, y Mariano Ucar, de Cuatrecasas.

'Top 10' de abogados por número de operaciones de M&A

Datos del primer semestre de 2023 de la plataforma TTR Data

		Abogado	Despacho	Transacciones
1		Pedro Fernández	Pérez-Llorca	10
2		Álvaro Mateo	Gómez-Acebo & P.	9
3		Antoni Rosselló	RCD	8
4		Mariano Ucar	Cuatrecasas	8
5		Juanjo Corral	Baker McKenzie	7
6		Antonio Herrera	Uría Menéndez	7
7		Ricardo Torres	Zurbarán Abogados	7
8		Óscar Alegre	RCD	7
9		Luis Collado	Garrigues	6
10		Iñaki Frías	RCD	6

Tabla: El Confidencial • Fuente: TTR Data • Creado con [Datawrapper](#)

El Confidencial 04/07/2023

Por **Irene Cortés**

SIGUE LA FIEBRE POR LOS FICHAJES EN EL SECTOR LEGAL: "EL 23-J IMPULSARÁ LAS CONTRATACIONES"



Un grupo de candidatos espera para una entrevista de trabajo. (iStock)

Los despachos mantienen el ritmo de contrataciones de altos perfiles durante la primera mitad de 2023 y auguran un segundo semestre más intenso si cambia el Gobierno. Sigue la fiebre por los fichajes en el sector legal. Hace apenas unos días, *El Confidencial* avanzó la incorporación de Yolanda Azanza, ex Clifford Chance y una histórica del sector, a Pérez-Llorca. Un mes antes, Gómez-Acebo & Pombo se marcó un tanto importante al sumar a sus filas a Alexander Kolb, exsocio de Linklaters; una decisión que agitó un mercado ya de por sí revuelto después de que se conociera que Baker McKenzie estaba ultimando el fichaje de Fernando Torrente, procedente de Allen & Overy.

Estos movimientos —todos ellos adelantados por este medio— son un buen reflejo del intenso intercambio de cromos de socios y otros profesionales de alto nivel que parece haberse asentado en el mercado. A pesar de la baja actividad del mercado de fusiones y adquisiciones, en lo que va de año, los bufetes han mantenido el ritmo de contrataciones de perfiles de este nivel. Así lo demuestran los datos analizados por *El Confidencial* tras examinar los movimientos que se han producido durante el primer semestre de 2023 entre los despachos de la élite de los negocios. Para este estudio, se han tenido en cuenta

únicamente las contrataciones de socios, counsels y of counsels en las que hayan estado involucrados los bufetes que en el último ejercicio facturaron más de 25 millones de euros. En total, realizaron más de medio centenar de fichajes de altos perfiles, un número muy similar (aunque ligeramente superior) al registrado en el ejercicio anterior.

"A pesar de la incertidumbre política, la realidad es que hay mucho negocio. Hay menos M&A, es cierto, pero los despachos siguen moviéndose bastante bien en números", indica José Ignacio Jiménez, socio fundador de Talengo. Y todo apunta a que el baile de sillas se acelerará en los próximos meses. El motivo, agrega, son las elecciones generales del próximo 23 de julio. "Si hay un cambio político, habrá una mayor inversión, más actividad en el mercado y, por tanto, subirán las contrataciones", razona. En la misma línea se pronuncia Luis del Castillo, headhunter especializado en el sector legal y socio en Colding Advisors. "Se espera que haya un cambio que dinamice el entorno económico y eso puede provocar más cambios de cromos", asegura.

Por su parte, Mila González, directora de la oficina de IurisTalent en Madrid, apunta a otra razón independiente al resultado de los comicios: las buenas previsiones que ha dado Bruselas al crecimiento económico en España, que asciende al 1,9% para este 2023. "Esto ha traído consigo un importante movimiento del mercado de fichajes de socios en la abogacía española", detalla.

M&A y Energía, áreas de interés

¿Qué departamentos experimentarán una mayor rotación en este sentido? Del Castillo augura un mayor movimiento en las áreas transaccionales que suelen mostrar un movimiento constante, como son fiscal, procesal o M&A. "Pero también veremos interés en Energía. Es una práctica que todavía tiene recorrido", afirma. De una opinión similar es María Burgos, responsable de la oficina de Madrid de Iterlegis, que prevé que la demanda de socios y counsels se mantenga estable en los departamentos de Mercantil, Energía, Financiero, Competencia y Reestructuraciones. "Y continuarán reforzándose aquellas áreas que los despachos quieran consolidar por razones estratégicas y de negocio", puntualiza.

Estas previsiones concuerdan con los datos registrados en este último semestre, durante el cual el área de Procesal destacó como la más activa: una de cada cinco incorporaciones de altos perfiles que se produjeron en los grandes bufetes fueron en este ámbito. Le siguen de cerca los departamentos de Bancario, Financiero y M&A: cada uno de ellos aglutinó el 13% de los movimientos, mientras que Fiscal protagonizó uno de cada diez. En menor medida, también se notó cierto movimiento en Laboral, una tendencia que, para González, se consolidará en los próximos meses. "Siguiendo la tónica de los años precedentes, y como muestra de los últimos coletazos de la crisis iniciada con el covid, se busca mucho socio de Derecho Laboral. Cada vez más despachos apuestan por elevar esta práctica a la categoría de principal y deja de estar relegada a un segundo plano accesorio", declara.

Asimismo, la cazatalentos también percibe un interés creciente por abrir nuevas áreas de práctica relacionadas con industrias especialmente saneadas económicamente. "Un claro ejemplo es el del sector deportivo y del entretenimiento, que demanda asesoramiento especializado y que está a la espera de que los despachos concreten ese interés inicial en contrataciones de renombre", augura. Una opinión que completa Luis Díaz Obregón, director del área de Legal & Professional Services de Boyden, que ve una demanda elevada de socios en prácticas que define como "esquina", como puede ser deportes, salud o life science. "Es decir, que no siendo troncales o core en el negocio del despacho, van a configurar un full service ante el mercado", aclara.

Cada vez más bufetes elevan Laboral a la categoría de práctica principal y lo alejan de su habitual segundo plano

Andersen, Pérez-Llorca y GA_P, a la cabeza de fichajes

¿Qué despachos protagonizaron el último semestre el mayor número de contrataciones de altos perfiles? En primer lugar, se encuentra Andersen, con un total de seis incorporaciones, todos ellos socios. Son, en orden cronológico, Javier Moya (procedente de Jones Day), Ignacio Sáenz de Santamaría (EY Abogados), Eva Fuerte (Ejaso), María Victoria Vega (VDT Abogados), Ramón Portela (Mercer) y Íñigo Zumalabe (Ecija). En segunda posición empatan Pérez-Llorca y Gómez-Acebo & Pombo, tras contratar a cinco nuevos profesionales en el primer semestre de 2023. A la firma liderada por Pedro Pérez-Llorca se unieron tres socios, un of counsel y un counsel. Se trata de Yolanda Azanza, ex Clifford Chance; Raúl Rubio, antes en Deloitte Legal; Javier Povo, de GTA Villamagma; Felipe Alonso, procedente de la misma organización, y Gabriel Salarich, de Clifford. Por otro lado, el bufete capitaneado por Íñigo Erláiz integró a los socios Guadalupe Díaz Súnico (de Lener), Luis García del Río, Almudena Larrañaga (ambos ex DRL Abogados) y al antiguo socio de Linklaters Alex Kolb, además de una of counsel procedente de Uría Menéndez: Diana Linage.

Para lo que queda de año, Díaz Obregón adelanta que seguirá el movimiento entre los bufetes de dimensión mediana y carácter nacional. "Seguiremos viendo integraciones y crecimientos inorgánicos de equipos y despachos personalistas que permiten engordar facturación y mantener el posicionamiento en el mercado y los directorios". Por su parte, Jiménez, de Talengo, coincide en que el mayor número de cambios se producirá en la parte media de la tabla, pero no descarta ver fichajes de altos vuelos en las grandes firmas nacionales e internacionales, que en los últimos meses se han centrado en las contrataciones de calidad por encima de la cantidad