

El Confidencial 26/09/2023

Por **Pedo del Rosal**

SIN M&A NO HAY PARAÍSO: LA RENTABILIDAD DE LOS BUFETES REMONTA, PERO SIGUE AL RALENTÍ
El bajo ritmo de operaciones mantiene el beneficio de las firmas lejos de los niveles de 2021. La leve mejoría se debe a la moderación de los gastos y a la activación de las áreas no transaccionales



Ilustración: La rentabilidad de los bufetes remonta. (Pexels)

Hay luz al final del túnel, pero aún hay que recorrer unos cuantos metros para alcanzarla. Después de haber tocado mínimos a final de 2022, la rentabilidad de los despachos de abogados consolida su remontada, pero sigue sin dar muestras de ser capaz de acercarse a la euforia vivida tras el shock de la pandemia y hasta el estallido de la guerra de Ucrania. La situación financiera de los bufetes mejora, pues se aprecia cierta moderación en el incremento de costes y una mayor actividad de las áreas anticíclicas, pero el trabajo transaccional está lejos de su velocidad de crucero. Sin M&A no hay paraíso. Así, de acuerdo con el Índice Financiero de los Despachos de Abogados (LFFI, por sus siglas en inglés) que elabora Thomson Reuters, al cierre del segundo trimestre del año, la rentabilidad de los bufetes confirmó la mejoría experimentada en los tres meses anteriores. Aunque el repunte ha perdido fuelle. Tras situarse el índice en los 30 puntos al final de 2022, su suelo histórico, en marzo rebotó hasta los 44 y al cierre de junio se ha posado en los 50, seis puntos más. Es la puntuación más

alta desde el primer trimestre del ejercicio pasado y se acerca a la media de 54 que ha registrado este termómetro desde 2006, año de su creación.

Índice Financiero de los Despachos de Abogados (LFFI)*

Evolución trimestral. Último dato correspondiente al primer semestre de 2023



*El índice se obtiene combinando los factores que impulsan la rentabilidad de los bufetes: tarifas, demanda, productividad y gastos.

Gráfico: El Confidencial • Fuente: Thomson Reuters • [Descargar los datos](#) • Creado con [Datawrapper](#)

Tras el parón experimentado en los últimos meses del ejercicio pasado, han remado a favor de esta remontada, según los autores del LFFI, el incremento de la carga de trabajo general y, en especial, en las áreas anticíclicas, como las reestructuraciones y los procesos concursales; la práctica laboral, y los litigios. Una actividad que si bien no logra compensar un M&A al ralentí, especialmente en lo relativo a las grandes operaciones, ofrece a los bufetes un colchón que suaviza la sequía en lo que supone su gran fuente de ingresos. Con los tipos de interés disparados, los bufetes con gran foco transaccional admiten que el mercado no está experimentando la reactivación que muchos auguraban antes del verano. Aunque insisten en que hay dinero y que este no puede permanecer parado durante mucho más tiempo. El estudio también pone el acento en que las medidas de contención de gasto implementadas por los grandes bufetes han surtido su efecto. Si bien es cierto que en Estados Unidos, en donde sus autores obtienen sus respuestas, las firmas adoptan decisiones de contratación y de ajuste de forma mucho más expeditivas que al otro lado del Atlántico, en nuestro país también ha habido actuaciones en ese sentido, pues existía la conciencia de que no todo el incremento de costes podía trasladarse al cliente.

En EEUU las firmas adoptan decisiones de contratación y de ajuste de forma mucho más expeditivas que al otro lado del Atlántico

Así lo expresaba Íñigo Erlaiz, socio director de Gómez-Acebo & Pombo, en una reciente entrevista en El Confidencial. "Nosotros no hemos querido trasladar todo el impacto de la inflación a los clientes y eso nos ha exigido poner el foco en la búsqueda de márgenes de mayor eficiencia y productividad. En este sentido, hemos aplicado un sinfín de medidas, como ser mucho más rigurosos en las desviaciones de los presupuestos que teníamos ya acordados con los clientes; buscamos composiciones mucho más medidas de los equipos que dedicamos a cada asunto para poder incrementar márgenes sin aumentar costes; estamos afinando el uso de tecnología y automatizando procesos, como mencionaba anteriormente, y derivamos trabajo a estructuras separadas, más flexibles y menos costosas", aseveraba. Además de los gastos, según Thomson Reuters, los grandes despachos también han moderado el incremento de sus plantillas, recordándolas, incluso, en algún caso. Un fenómeno, el de los despidos en el sector legal, que no ha llegado a Europa. A la espera de ver la evolución de las contrataciones a lo largo del presente ejercicio, al cierre de 2022, las plantillas del top 25 de la abogacía de los negocios crecieron un 3,7%, según los datos del Informe de facturación de despachos. El incremento del número de abogados fue incluso superior, alcanzando el 6,1%.