

Legal



GETTY IMAGES

Los desafíos de los grandes despachos de abogados en 2022

MARCELINO ABAD / PATRICIA ESTEBAN /
IRENE RUIZ DE VALBUENA
MADRID

La captación y retención del talento será clave en 2022. Así lo confiesan los socios directores de los grandes despachos de abogados de España. Aunque responder a las necesidades del cliente sigue siendo la prioridad absoluta, especialmente en un contexto incierto debido a la pandemia, los bufetes son conscientes de que detrás de las empresas están las personas. Y para que los mejores se queden y no sean fichados por la competencia, admiten que deben dar respuesta a las inquietudes profesionales y personales de sus equipos. Un extremo que aparece ligado al impulso de las políticas de igualdad y diversidad. No en vano, el escaso número de mujeres en los puestos directivos de las firmas sigue siendo una realidad. Junto a esta situación, destacan otros desafíos, como avanzar en la implementación de objetivos de desarrollo sostenible o en el uso de la tecnología y de softwares para ofrecer un asesoramiento sofisticado que aporte, además, un valor añadido a sus clientes.

En el plano jurídico, el año que empieza se presenta activo, especialmente en materia de operaciones de fusiones y adquisiciones. Y es que el coronavirus ha impactado en la estructura organizativa de muchas empresas. Además, aunque la reactivación económica se fía al traslado a la economía productiva de los fondos comunitarios, los socios insisten en que España sigue siendo un país de interés para los inversores.



FERNANDO VIVES
PRESIDENTE EJECUTIVO DE
GARRIGUES

“Es fundamental analizar el mercado permanentemente”

“Los desafíos del sector legal en 2022 no serán muy diferentes a los de los últimos años. Para ser competitivos y tener éxito, es fundamental analizar permanentemente qué pasa en el mercado y qué quieren los clientes con el fin de poder ir por delante. En Garrigues continuaremos consolidando la estrategia aplicada en los últimos años, que pasa por intensificar nuestra digitalización, consolidar nuestra internacionalización y seguir dando pasos en nuestro compromiso sostenible. Es inevitable que unas áreas tengan mejor comportamiento en función del mercado y las necesidades de las empresas. Pero nuestra base de negocio diversificada y estable nos permite mantener un crecimiento sólido y rentable año a año”.



JORGE BADÍA
CONSEJERO DELEGADO DE
CUATRECASAS

“2022 será un año de retos en la gestión de personas”

“Me gustaría que 2022 sea un año en el que el consenso sea el motor que impulse acuerdos en todos los asuntos de Estado, incluidos, por supuesto, los que conciernen al sector de la justicia. También me gustaría que la inversión del plan de recuperación europeo suponga verdaderamente una transformación de nuestro tejido económico y social y nos ayude a construir un país más moderno y sostenible. Será un año de retos en la gestión de personas y retención del talento: el mercado se ha polarizado entre los que proponemos soluciones de flexibilidad y los que han vuelto al escenario prepandemia. Será difícil que convivan estos modelos tan distintos, así que es posible que algunos sean premiados y otros deban readaptarse”.



SALVADOR SÁNCHEZ-TERÁN
SOCIO DIRECTOR DE
URÍA MENÉNDEZ

“Debemos ser capaces de acompañar a los clientes en sus metas”

“El sector legal en España es de los más sofisticados y avanzados de Europa e, independientemente de los desafíos, sabrá adaptarse. Sobre todo, debemos ser capaces de acompañar a los clientes en sus retos. La gestión de equipos y la apuesta por el talento serán claves en 2022. Continuaremos fomentando que nuestros abogados se formen con nosotros, crezcan profesionalmente y exploten sus capacidades. Durante este ejercicio, suponemos que destacarán las áreas transversales de economía digital y de fondos NextGen, que ya están generando oportunidades de negocio en las que trabajamos intensamente. El área mercantil seguirá siendo la que impulse a las demás en el despacho”.



JAIME VELÁZQUEZ
SOCIO DIRECTOR DE
CLIFFORD CHANCE

“Es esencial reforzar la diversidad y la inclusión”

“El desafío en 2022 será que nuestros abogados tengan un conocimiento profundo del negocio de nuestros clientes, además de un riguroso conocimiento de las leyes vigentes. Hace tiempo que evolucionamos de un modelo focalizado en el abogado y la transacción a otro más holístico. Las firmas de abogados somos empresas de personas. El reto está en garantizar nuestros procesos de contratación, desarrollo, motivación y retención del mejor talento. Además, es esencial reforzar las políticas que favorezcan la diversidad e inclusión. En nuestra agenda, el cliente seguirá siendo la prioridad, pero también procuraremos que la experiencia que ofrecemos a nuestros abogados no tenga equivalente en el mercado”.



CARLOS RUEDA
SOCIO DIRECTOR DE
GÓMEZ-ACEBO & POMBO

“Tendremos que estar atentos al nuevo régimen de las SPAC”

“En materia de gestión, los principales retos serán la consolidación del crecimiento de los últimos años y seguir trabajando en la organización del trabajo pos-Covid. Y ello para encontrar el mejor modelo que permita mantener el espíritu corporativo y evitar que se resientan aspectos como la formación o la búsqueda de nuevos enfoques en el desarrollo de negocio. En materia jurídica, seguiremos apostando por ser un referente en sostenibilidad y energía. Esperamos un incremento de la inversión y una consolidación de las operaciones de capital privado. También tendremos que estar atentos al nuevo régimen de las SPAC en derecho español y a la incorporación de directivas como la de reestructuraciones, entre otras normas”.



IGNACIO RUIZ-CÁMARA
SOCIO CODIRECTOR DE
ALLEN & OVERY

“Debemos primar la meritocracia por encima de todo”

“Uno de los grandes retos de las firmas dedicadas a la abogacía de los negocios será el de encontrar la forma de seguir aportando mayor valor a nuestros clientes. Las asesorías jurídicas cada vez son más completas y sofisticadas. En este sentido, cada vez exigen más apoyo estratégico por nuestra parte. Por otro lado, la apuesta por ofrecer múltiples opciones de carrera, así como la promoción de la diversidad, es un factor prioritario. Debemos concentrarnos en asegurar un entorno que potencie la igualdad de oportunidades y que prime la meritocracia por encima de todo. 2022 se presenta activo en materia de operaciones de compraventa de empresas. Probablemente, veremos un incremento en el volumen de las reestructuraciones”.



JOSÉ LUIS VÁZQUEZ
SOCIO DIRECTOR DE
HOGAN LOVELLS

“2022 será un año activo en transacciones”

“El gran reto de los grandes despachos de negocios en 2022 continuará siendo la atracción y retención del talento. La especialización sectorial, primando el conocimiento del negocio de nuestros clientes sobre la especialización tradicional por áreas jurídicas, será una tendencia que seguirán otros muchos despachos en 2022 y en el futuro. También será un reto importante la profundización paulatina en las herramientas de *legaltech*, permitiéndonos dedicar la mayor parte de nuestro tiempo a lo que nuestros clientes más valoran: un asesoramiento sofisticado y de valor añadido. 2022 esperamos que sea un año muy activo en el ámbito transaccional, con un protagonismo de las operaciones de M&A”.



ALEJANDRO TOURIÑO
SOCIO DIRECTOR DE
ÉCIJA ABOGADOS

“Tecnologías, medios y telecomunicaciones tendrán peso en 2022”

“El sector legal se encuentra sumido en una profunda renovación, motivada por tres pilares fundamentales: el avance de la tecnología, la captación y retención del talento y la diferenciación en la prestación de servicios profesionales. Nuestra estrategia para 2022 pasa por continuar el camino trazado hace ya unos años: ser firma líder en economía digital y referencia absoluta en el mercado latinoamericano. Hemos hecho un esfuerzo importante en los últimos años en ambos frentes, reforzando áreas clave y abriendo oficinas en nuevos territorios. Las áreas de tecnologías, medios y telecomunicaciones tendrán un peso importante el año que viene. Confiamos en seguir creciendo en mercantil, fiscal y mercado de capitales”.



ADEOLF ROUSSAUD
SOCIO CODIRECTOR DE
DWF-RCD

“Los despachos se tendrán que ajustar a los criterios ESG”

“En 2022, la pandemia será todavía protagonista y la gestión del talento seguirá siendo una de las principales metas. Asimismo, cabrá destacar la adaptación de los despachos a los criterios ESG, con la definición de objetivos tanto en materia medioambiental como de diversidad e inclusión y gobernanza. Será relevante la escucha activa de los clientes para ser capaces de adaptarnos ágilmente a los desafíos que deben afrontar. Nuestros retos girarán alrededor del talento y el crecimiento. Queremos ser protagonistas, explorando oportunidades y mercados. Incidiremos en ofrecer un servicio transparente y cercano y en ser capaces de dar respuesta a las inquietudes de nuestros equipos”.



MIGUEL RIAÑO
SOCIO DIRECTOR DE
HERBERT SMITH FREEHILLS

“El sector debe avanzar en igualdad y sostenibilidad”

“En el presente ejercicio, el sector legal deberá seguir adaptándose a los nuevos modelos de gestión de equipos y las nuevas necesidades de los clientes, algunas derivadas de la situación de pandemia. Además, el sector sigue afrontando un profundo proceso de digitalización. Y continúa presentando otros grandes desafíos, como avanzar en la igualdad y en los objetivos éticos, medioambientales y de sostenibilidad. Este año no perseguimos cambios radicales. Nuestro objetivo seguirá siendo mejorar la senda iniciada en 2021, año en el que hemos acompañado a nuestros clientes en sus cada vez más complejos desafíos. Continuaremos impulsando áreas como M&A, litigación y arbitraje, financiero, inmobiliario y competencia”.



ENRIQUE AZORÍN
SOCIO DIRECTOR DE
BDO ABOGADOS

“El mayor reto será adaptarse al mercado pospandémico”

“El principal reto para el sector legal es adaptarse al nuevo mercado que ha surgido como consecuencia de la pandemia. Las empresas se han visto impactadas y transformadas organizativamente en muchos casos. Nuestro desafío es estar listos para asistir a nuestros clientes en estos cambios. A nivel interno, por un lado, retener, potenciar e incorporar talento y, por otro, apostar por continuar invirtiendo en tecnología. Tenemos el convencimiento de que todas las áreas van a tener un fuerte crecimiento en los sucesivos años. Hemos apostado por seguir posicionándonos en sectores como energía, reestructuraciones o inmobiliario; pero también en áreas estratégicas como *digital law*, sanitario, *tax & legal compliance* y operaciones legales”.