

PUESTO #10

Gómez-Acebo & Pombo

La firma que desde febrero lidera Íñigo Erláiz —relevando en la dirección a Carlos Rueda— registró en 2021 un gran ejercicio, bordeando los 70 millones de euros de cifra de negocio. En concreto, el despacho aumentó sus ingresos en 5,44 millones (un 8,63% más), hasta alcanzar los 68,44 millones de euros

¿Cómo valora los resultados de Gómez-Acebo & Pombo en España en el pasado ejercicio? ¿cuáles han sido los elementos más relevantes?

Son unos buenos resultados. Nuestros objetivos, no obstante, no se basan tanto en incrementos de facturación como en ratios de rentabilidad (facturación por socio y por abogado, por ejemplo), en los que la mejora ha sido aún mayor. Ello resulta de un incremento de la carga de trabajo, pero también del tipo de asuntos en el que estamos trabajando, así como de una mejora de productividad y una gestión eficiente de recursos.

Aunque todo ello se ha dado de forma generalizada en la firma, ha sido muy significativo en las prácticas transaccionales, que llevan ya unos años de constante mejora, con crecimientos acumulados superiores al 50% y evolución positiva en todos los ratios. La actividad intensa en el mercado de operaciones de M&A y de reestructuraciones, y la posibilidad de haber participado en las más importantes, nos ayudaron a cerrar un año muy destacable. También ha estado muy activo nuestro grupo de mercado de capitales, asesorando en distintas opas y emisiones de bonos y la, hasta ahora, única salida a bolsa de 2022.

¿Qué proyectos y objetivos tienen para el presente ejercicio?

La firma está en un momento bueno y claramente ambicioso. En 2022, pretendemos seguir con la línea ascendente de los últimos años, y ello pese a las incertidumbres macro.

G A _ P

• Facturación en España (en millones)	68,44
• Incremento	+ 8,63%
• Plantilla en España	375
• Abogados (incluyendo socios)	254
• Socios	45



Íñigo Erláiz, socio director de Gómez-Acebo & Pombo

“Nuestros objetivos no se basan tanto en incrementos de facturación como en ratios de rentabilidad, en los que la mejora ha sido aun mayor”

Seguiremos apostando esencialmente por posicionamiento, calidad, rentabilidad y productividad, con planes específicos para seguir mejorando en esos cuatro ejes.

Queremos también impulsar el crecimiento de nuestras prácticas contenciosas y acompañarlo así al de las transaccionales. Con ello buscamos una posición de liderazgo en todas las áreas 'core'. Y ello no solo en España, también en Lisboa, consolidando nuestro proyecto ibérico. También seguiremos usando activamente nuestros 'hubs' de Londres y Nueva York para impulsar nuestro negocio internacional y apostando de forma decidida por el eje Latam, en el que vemos un gran potencial de desarrollo.

Desde el punto de vista de organización interna tenemos también una apuesta clara por las personas y el equipo. Somos conscientes de que en un entorno de máxima exigencia es preciso construir una propuesta de valor atractiva. Y esto ya no solo pasa por retribuciones competitivas, sino por un modelo más integral, en el que la cultura organizativa, la flexibilidad, la conciliación, la formación completa y transversal y las posibilidades de carrera, son también relevantes. Es por ello que estamos implementando un plan específico para seguir siendo una firma reconocida por su buen ambiente, la buena formación y la estabilidad de sus equipos.

“Apostamos por las personas y el equipo, para quienes hay que construir una propuesta de valor atractiva y ello no solo pasa por retribuciones competitivas”

El Confidencial