



ÁLVARO RODRÍGUEZ, AURORA SANZ, EDUARDO COSMEN

Grant Thornton Legal: de la complementariedad a la relevancia estratégica

Hablamos con los socios directores de los servicios legales de Grant Thornton en el año en el que la firma cumple 40 años de actividad en España

por julia gil

En 1984, Grant Thornton comenzó su actividad en España como una firma de auditoría, donde el área legal actuaba como apoyo transversal adicional a otras líneas como *corporate finance* y consultoría. Cuatro décadas después, el área jurídica ha evolucionado significativamente, pasando de una posición complementaria a una función de máxima relevancia estratégica, tal como explica **Álvaro Rodríguez**, socio director del área legal. Actualmente, la firma se sitúa como uno de los despachos de mayor relevancia en España, con más de 150 profesionales, 22 socios y unos ingresos que superan los 26 millones de euros.

Liderada por tres socios directores: **Álvaro Rodríguez**, **Aurora Sanz** y **Eduardo Cosmen**, dirigen a su vez las áreas de mercantil, laboral y fiscal, respectivamente. Como destaca Aurora Sanz, esta estructura les permite colaborar estrechamente en numerosos proyectos y, en muchos casos, con los mismos clientes. Además, los tres forman parte del Comité de Dirección, como parte del equipo de dirección de España, liderado por Ramón Galcerán. Este crecimiento no solo ha sido el resultado de una expansión estratégica, sino también de la fortaleza de su red internacional. Con presencia en más de 150 mercados, Grant Thornton se beneficia de una “verdadera red global que actúa de forma muy coordinada en la estrategia de cada una de sus líneas de negocio”, afirma Aurora Sanz, socia directora del área laboral. Además, la posibilidad de contar con el soporte de profesionales de otras líneas en todo el mundo se ha convertido en una ventaja clave que distingue a la firma frente a sus competidores. Según Eduardo Cosmen, socio director de fiscal, en España y en Europa, “ha sido la tónica de evolución del sector en la última década por las ventajas evidentes que genera en la capacidad de satisfacer las necesidades integrales de los clientes”.

CRECIMIENTO

Tras facturar más de 23 millones de euros en 2023, la firma legal registró un crecimiento anual del 19% y, en concreto, un crecimiento del 65% en los últimos seis años, según el ranking de las firmas con mayores ingresos en

GRANT THORNTON ESPAÑA

+7000

clientes

+900

profesionales

8

líneas de servicio

67

socios

+150

mercados

11

oficinas (Madrid, Barcelona, Bilbao, Castellón, Las Palmas, Murcia, Oviedo, Pamplona, Valencia, Vigo y Zaragoza)

95,3m

Facturación 2023

España, realizado por *Iberian Lawyer* ([enlace](#)). Estas cifras representan ya dos tercios de la facturación global de la firma, y el objetivo, según Rodríguez, es seguir expandiendo todas sus áreas de actividad. Según sus socios, este crecimiento refleja una estrategia sólida y diversificada que refuerza su posicionamiento en el *middle market*, sin renunciar a objetivos mayores. En el ámbito mercantil, especialmente en M&A, *compliance* y derecho digital, se han observado avances significativos, con un aumento en la demanda de servicios procesales y contractuales recurrentes para clientes diversos. En el área tributaria, la firma ha destacado por su especialización en la planificación integral de grupos empresariales complejos, así como en transacciones, reestructuraciones y litigios



«En las próximas semanas vamos a anunciar una nueva apertura en el norte de España»

Álvaro Rodríguez

fiscales, consolidándose en sectores como tecnología, energía renovable, inmobiliario y financiero. Asimismo, el área laboral ha ganado terreno al integrar servicios tradicionales como la negociación colectiva con propuestas innovadoras centradas en el capital humano, como la diversidad, la inclusión y la sostenibilidad. “Los servicios con tracción son los enfocados al *human capital*, diversidad, inclusión, equidad y sostenibilidad y otros servicios integrales para una gestión moderna de las políticas de recursos humanos”, afirma Sanz. Además, estas áreas trabajan en sinergia para abordar operaciones estratégicas como fusiones o adquisiciones en *private equity*,

reestructuraciones y litigios, con un enfoque integral que incluye también el cumplimiento normativo y la asesoría en derecho digital.

GESTIÓN INTERNA

Este crecimiento también responde a cómo la firma ha enfrentado los retos más complejos del sector. Eduardo Cosmen destaca el esfuerzo que están realizando por afrontar “la avalancha de nuevos gravámenes”, como los impuestos a las compañías energéticas y del sector bancario, así como aportar claridad ante la incertidumbre generada por las recientes reformas fiscales. Por su parte, Rodríguez resalta su enfoque dinámico en la internacionalización de clientes y su implantación en mercados emergentes, además de su apuesta por *start-ups*, ciberseguridad, propiedad intelectual y cumplimiento normativo. Sanz subraya que “el área laboral está viéndose revolucionada por los servicios enfocados en sostenibilidad y estándares ESG, así como por el impacto de la inteligencia artificial en la gestión del capital humano”.

ESTRATEGIAS FUTURAS Y EXPANSIÓN

Para los próximos años, el despacho se propone una hoja de ruta clara para consolidar su liderazgo en el mercado español, apostando por la **especialización**, el **talento**, y la **expansión geográfica** como pilares estratégicos para el futuro.

El socio director Rodríguez, destaca que uno de los principales objetivos será profundizar en la especialización sectorial. “Vamos a profundizar en la especialización dentro del asesoramiento que prestamos en cada una de las áreas y en los sectores de actividad de nuestra economía que vemos más pujantes”.

La firma también apuesta por la atracción y fidelización del talento, la cual pretenden conseguir siguiendo una serie de estrategias. A sus más de 150 profesionales, explica Aurora Sanz, les ofrecen un desarrollo profesional consiguiendo “trabajar en sus distintas especialidades, con proyectos muy retadores y de forma muy transversal”. Además, explica

GRANT THORNTON ASESORES (LEGAL)

+150

profesionales

22

socios

26,13m

facturación 2023

21,9m

facturación 2022

19%

crecimiento 2022-2023

65%

crecimiento en los últimos 6 años

que existen otras ventajas para los miembros de sus equipos como la flexibilidad, el teletrabajo o programas de bienestar. “Cuanto más crecen nuestras líneas jurídicas mejores son las carreras para nuestros profesionales”, añade Cosmen. Desde la firma también ofrecen, según el socio, retribuciones competitivas, la posibilidad de formación continua – tanto para managers como para los que ya están en una escala presocio – y destacan la relevancia de los proyectos y de los clientes con los que trabajan como parte importante de la captación de los mejores profesionales. Muchos de sus abogados, como destaca Rodríguez, también participan en programas de movilidad geográfica, entre firmas de la red “pudiendo desplazarse a las firmas más relevantes de los 150 mercados donde estamos presentes en la actualidad”. Hablando del crecimiento inorgánico. La reciente integración



«Los servicios con tracción son los enfocados al *human capital*, diversidad, inclusión, equidad y sostenibilidad y otros servicios integrales para una gestión moderna de las políticas de recursos humanos»

Aurora Sanz

de dos despachos en Canarias, que suman casi 50 profesionales en los ámbitos fiscal y laboral, es un ejemplo del compromiso con este mercado estratégico.

Además, Rodríguez anticipa novedades: “En las próximas semanas vamos a anunciar una nueva apertura en el norte de España”. Este enfoque no se limita a la expansión territorial, sino que también se refleja en la cultura interna del

GRANT THORNTON CRECE EN CANARIAS CON LA INCORPORACIÓN DE DOS DESPACHOS

Grant Thornton redobra su apuesta por el mercado canario ([enlace a la noticia](#)), donde opera desde hace tres años, incorporando dos nuevos despachos, Aguilar Abogados y Constantino 13 Asesores. Estos se unen al equipo hasta ahora conformado por Grant Thornton, Cuyás Abogados y Sorben Partners, y convirtiéndose en una firma de más de 50 profesionales entre abogados y economistas. Su llegada ha permitido sumar las áreas de laboral y fiscal, en las cuales están especializados, respectivamente.



DE IZQ A DRCH: JOSÉ MARÍA VELA (AGUILAR Y LOSADA ABOGADOS), JOSÉ LOSADA (AGUILAR Y LOSADA ABOGADOS), SALVADOR CUYÁS MORALES (CUYÁS ABOGADOS, ÁREA DE LEGAL), JOSE MANUEL SORIA (SORBEN PARTNERS), RAMON GALCERÁN (GRANT THORNTON), SALVADOR A. CUYÁS JORGE (CUYÁS ABOGADOS), ÁLVARO RODRÍGUEZ (GRANT THORNTON), ATILIO RODRÍGUEZ (CONSTANTINO 13 ASESORES) Y JOSÉ ENRIQUE RODRÍGUEZ- LÓPEZ (AGUILAR Y LOSADA ABOGADOS)

despacho, como explica Eduardo Cosmen, líder del área tributaria: “Apostamos por una presencia local y regional equilibrada, que se compatibiliza por supuesto con un enfoque de oficina única, donde aportamos transversalmente especialistas en las áreas de mayor exigencia cuando es conveniente en proyectos concretos”. Calderón subraya que este modelo facilita la integración de nuevos socios regionales en el proyecto, creando un ecosistema más dinámico y flexible.

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

La inteligencia artificial ha ganado un papel cada vez más relevante en el mundo de la abogacía, y en Grant Thornton no es diferente. Eduardo Cosmen, socio director del área fiscal, explica que la inteligencia artificial “nos está sirviendo

para complementar la interpretación que hacen nuestros abogados en cada caso concreto, pero asumimos que la presencia, el talento y el criterio humano de nuestros profesionales jurídicos no va a ser sustituido.” De esta forma, actúa como un complemento que ayuda a agilizar ciertos aspectos del trabajo, pero siempre respetando la relevancia del juicio y el conocimiento humano. Aurora Sanz, socia directora del área laboral, resalta que, además de las herramientas *legaltech* específicas, la inteligencia artificial también está mejorando la productividad diaria de la firma. Al mismo tiempo, la firma mantiene un firme compromiso con la confidencialidad y la seguridad de la información, asegurándose de que las normativas de uso, tanto a nivel nacional como internacional, estén claramente definidas. “Como cualquier otra tecnología, la inteligencia



«Apostamos por una presencia local y regional equilibrada, que se compatibiliza con un enfoque de oficina única»

Eduardo Cosmen

artificial permite optimizar recursos, reducir errores, pero hay que encontrar el equilibrio”, subraya. Desde la firma están convencidos de que acabaran integrando esta herramienta completamente en sus procesos de “pero siempre para reforzar y complementar el talento y la inteligencia de nuestros equipos profesionales, que deben ser quienes la optimicen y asuman el protagonismo en nuestro trabajo y ante nuestros clientes. Lo importante es el equipo”, concluye Rodríguez.

EL FUTURO

La visión del futuro del sector legal en Grant Thornton se basa en una evolución hacia un modelo de asesoramiento integral y preventivo. “Veo al abogado/a cada vez más como un consultor/a jurídico, que está al lado de la clientela no solo en los momentos críticos, sino de manera continuada y preventiva”, afirma Aurora Sanz, socia directora del área laboral. Este enfoque no solo busca una alta calidad técnica, sino también combinar criterios de *management*, conocimiento sectorial y visión de negocio, algo que la firma ya está desarrollando con éxito. “La clientela busca ese nuevo asesoramiento que aúna *expertise* y calidad técnica con criterios de gestión”, añade Sanz.

Según los socios, la clave para seguir diferenciándose en el mercado será continuar apostando por la integración multidisciplinaria y un equilibrio entre especialización, honorarios competitivos y calidad. “Hay una importancia crítica en que la estructura internacional funcione de verdad y conseguir el tamaño suficiente con los mejores especialistas”, señala Rodríguez.

Además, en este sentido, la firma está lista para responder rápidamente a los retos globales, desde crisis económicas hasta desafíos geopolíticos, siempre ofreciendo soluciones jurídicas integradas que se adaptan a los cambios rápidos del entorno. Por último, desde la firma están muy atentos a las concentraciones en el sector, tanto en los despachos jurídicos como en firmas como Grant Thornton, con entrada de capital proveniente de fondos. “La propiedad de las firmas va a ser multimodal y, ante esta tendencia, creemos que lo importante no es quién es accionista, sino lo que hace, su *offering*, para quién lo hace, sus clientes, y con quién lo hace, su equipo”, concluye Cosmen.

Con una visión clara hacia el futuro, Grant Thornton se prepara para continuar liderando el sector legal con un modelo que no solo atiende las necesidades de los clientes en el presente, sino que también se adapta a los retos del futuro, con una firme apuesta por la innovación, la adaptabilidad y el trabajo multidisciplinario. ■