

we are
LAWESOME

Lawesome, una especialización que marca la diferencia

Con un 2023 marcado por su entrada al top 10 del Ranking TTR, la firma legal refuerza su presencia en el mercado con nuevas oficinas en Barcelona y Girona, y apuesta por la innovación tecnológica y un crecimiento estructural

por julia gil

En los últimos años, la firma Lawesome, fundada por **Xabier Álvarez** y **Martín Eguia**, ha experimentado un notable crecimiento, consolidando su presencia en el mercado legal español. Este avance refleja una estrategia clara y eficaz, centrada en lo esencial: “el acuerdo, el negocio, el cliente”. Con un equipo de 30 profesionales distribuidos en cuatro sedes — Bilbao, San Sebastián, Girona y Barcelona—, Lawesome sigue consolidándose en el mercado legal español.

TOP 10 DEL RANKING TTR ESPAÑA

La boutique de servicios legales para operaciones corporativas ha estado otro año más dentro del top 10 del Ranking TTR España. En concreto, en 2023, el despacho ha conseguido el puesto número seis como mejor despacho por número de operaciones de venture capital y M&A, con 21 operaciones asesoradas. **Mikel Mendiola**, socio y manager del área de M&A y capital riesgo, se encuentra en el puesto número cuatro de profesionales por número de operaciones cerradas. En concreto, 21. A su vez, entre los 10 primeros puestos del Ranking TTR Rising Stars por número de operaciones se encuentran los abogados del despacho **Antonio Castro** (6º), **Ignacio Ortiz de Urbina** (7º) y **Sandra Albarrán** (9º).



MIKEL MENDIOLA

«El crecimiento del despacho va por mantener e incrementar el número de clientes en el ámbito tecnológico, pero también por aquellos clientes de otros sectores que están demandando nuestros servicios»

OBJETIVOS

Con los resultados tan positivos en el 2023, el despacho busca mantener el mismo crecimiento en 2024. Sus objetivos para el resto del año se centran en continuar con un crecimiento estructural, lo que incluye la incorporación de nuevos profesionales en áreas clave como la de desarrollo de negocio, que se sumen a las incorporaciones ya realizadas durante el 2024 en las áreas de dirección financiera y recursos humanos, según explica Mendiola. Además, el despacho apuesta por un crecimiento geográfico en el mercado, acompañado de un desarrollo de otras especialidades que aporte valor añadido al despacho. “Queremos seguir manteniendo esa naturaleza de boutique, pero creemos que hay determinadas especialidades que nos están demandando los clientes y que, además, creemos que pueden enriquecer las áreas actuales”, señala el responsable del departamento de M&A. En este sentido, Mendiola destaca las áreas de M&A y venture capital como las que han experimentado mayor crecimiento y visibilidad. En venture capital, durante los últimos años, el despacho ha mostrado una evolución significativa, pasando de asesorar principalmente a fundadores de startups a colaborar actualmente con fondos de inversión, con centros tecnológicos y con grandes empresas en sus procesos de innovación y expansión. Este área de M&A y venture capital es especialmente atractivo para el talento joven, quienes no solo son reclutados por la firma, sino que también



XABIER ÁLVAREZ

muestran un marcado interés por formar parte de su equipo. De hecho, el despacho es uno de los que más solicitudes de prácticas y de incorporaciones recibe entre los estudiantes del Máster de Acceso a la Abogacía en el Colegio de Abogados de Vizcaya.

Mendiola señala que este atractivo para el talento joven se debe, en parte, a la especialización en operaciones corporativas, un área en la que pocos despachos vascos tienen un enfoque tan marcado. “Si sumamos esa especialización en un entorno donde la mayoría de los despachos no lo están, obtenemos una diferenciación que es una de las razones que atrae a la gente joven”, subraya. Por otro lado, el socio también atribuye parte del éxito del despacho a su capacidad para crear un proyecto que motiva e impulsa a los abogados más senior, ayudándoles en su desarrollo profesional y generando oportunidades de crecimiento dentro de la firma.

OPORTUNIDADES EN EL MERCADO

A pesar de que, como firma, uno de sus principales retos iniciales fue ser capaz de generar una primera masa crítica de clientes,

«Nuestros clientes ya están reactivando las operaciones de M&A y Venture Capital»

la firma cuenta con una amplia trayectoria de operaciones asesoradas. La más reciente, la operación de venta de la mayoría del capital de la donostiarra Hispavista al grupo de inversores vascos liderados por Induhold Participaciones. No obstante, el crecimiento de la firma no se limita al ámbito tecnológico, ya que también ha diversificado su actividad hacia sectores como el industrial y el retail. “El crecimiento del despacho va por mantener e incrementar el número de clientes en el ámbito tecnológico, pero también por aquellos clientes de otros sectores que están demandando nuestros servicios”, declara el responsable de M&A.

LAWESOME ATERRIZA EN CATALUÑA

Lawesome abre su oficina en Cataluña en febrero, con un equipo liderado por **Robert Burguell**. La firma marca un paso importante en su expansión extendiendo su alcance en la región a través de nuevas oficinas en Barcelona y Girona. El nuevo socio director de Cataluña, Burguell, aporta cerca de quince años de experiencia en el sector mercantil y corporativo, habiendo trabajado en reconocidas firmas como Marimón Abogados, BDO y Lexcrea. ([Link a la noticia](#))

PLAN DE EXPANSIÓN NACIONAL

Tras la inauguración en febrero de sus nuevas oficinas en Cataluña, ubicadas en Barcelona y Girona, la idea del despacho es mantener el ritmo y de manera progresiva ir expandiéndose geográficamente. “Tiene que haber una convivencia entre la atracción por ese territorio y la integración de profesionales que compartan los valores de Lawesome y estén dispuestos a sumarse al proyecto”, afirma Mendiola. El socio enfatiza que las nuevas oficinas no deben depender de la sede en Bilbao, sino que sea fomenta la autonomía y el crecimiento independiente de cada sede.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

En línea con su apuesta por la innovación, Lawesome también explora el uso de inteligencia artificial para optimizar sus procesos internos. Según Mendiola, la firma no se apresura a adoptar esta tecnología de forma indiscriminada, sino que lo hará “de forma progresiva y viendo dónde verdaderamente lo podemos utilizar”. El enfoque está en áreas donde la IA pueda generar mayor eficiencia, “probablemente en aquellos trabajos que sean más repetitivos”, señala. Entre ellos, destaca las labores de due diligence como un claro ejemplo de los procesos que “nos pueden agilizar y nos permitan ofrecer el mismo servicio a un coste más bajo a los clientes”.

Para Mendiola, la implementación de estas tecnologías es crucial para mantenerse competitivos: “Si no lo hacemos, nos arriesgamos a quedarnos fuera del mercado”. Con su especialización en asesoramiento a empresas tecnológicas e innovadoras, resulta imperativo para el despacho no quedarse atrás en estas áreas que, precisamente, son una de las fortalezas de sus propios clientes.

PESPECTIVAS M&A

En cuanto a las perspectivas en el área de M&A y *Venture Capital*, Mendiola destaca un notable incremento de las operaciones en 2024, un fenómeno que define como “un incremento que hemos sufrido, en el buen sentido de la palabra”. A pesar de un último trimestre de 2023 más lento, donde se vieron operaciones pospuestas, ajustadas o incluso canceladas, la tendencia ha cambiado.

LAWESOME EN NÚMEROS (2023)

PROFESIONALES: 30

OFICINAS:

Bilbao
Donostia/ San Sebastián
Barcelona
Girona

Facturación:

Operaciones de M&A y *Venture Capital* en 2023: **21**

Proyectos de I+D+i financiados en 2023:

Financiación conseguida: **16.5 millones de euros**
Numero de proyectos asesorados: **>170**

«Nuestro objetivo es más intentar cumplir con lo que dicen nuestros valores que un objetivo cuantitativo»

"Hemos visto cómo muchas operaciones que parecían inminentes se posponían o se cerraban por importes menores de los previstos", comenta. Sin embargo, el panorama este año es más alentador. "Nuestros clientes ya han reactivado las operaciones de M&A y *Venture Capital*", afirma Mendiola con optimismo. Este repunte es, en su opinión, una señal clara de que el mercado se está reactivando: "Hay un exceso de liquidez que ha estado retenido durante los últimos años, y ese capital, inevitablemente, llegará al mercado". Así, Lawesome se mantiene firme ante un 2024 que promete un crecimiento sostenido en estas áreas clave.

EL FUTURO

Para Mendiola, el futuro de Lawesome no se define por cifras, sino por el cumplimiento de los valores que guían a la firma. "Nuestro objetivo es más intentar cumplir con lo que dicen nuestros valores que un objetivo cuantitativo", señala, subrayando que no persiguen un crecimiento numérico. En cambio, la prioridad es consolidar una cultura interna donde tanto el equipo como los clientes se sientan satisfechos. "Preferimos consolidar valores, que la gente esté contenta con su trabajo en el despacho, con su equilibrio, con su forma de vida", explica, añadiendo que buscan que los clientes se sientan respaldados con el servicio que reciben y cuenten con las soluciones que necesitan. Además, Lawesome también tiene como objetivo ser un elemento clave y aportar su granito de arena en el desarrollo del ecosistema empresarial. A partir de esta base, el objetivo a futuro es claro: "El objetivo que tenemos también es, en la medida de lo posible, intentar crecer geográficamente y en nuevas especialidades que aporten valor a lo que venimos haciendo hasta hora", concluye Mendiola, con la vista puesta en una expansión que sea coherente con los principios que han definido el éxito de Lawesome hasta el momento. 📍