

> 30 de septiembre de 2026 a las 0:00

Abogacía de los negocios

Tres batallas sacuden a los bufetes: talento, geopolítica y la factura

La tranquilidad se ha acabado. La batalla por el talento aprieta, la geopolítica se cuela en los asuntos de los clientes y las empresas empiezan a cuestionar hasta cómo pagan a sus abogados. El furor de las compañías por fichar a los mejores abogados es un buen termómetro. Las búsquedas de perfiles *in house* han pasado de representar “alrededor del 15% a situarse entre el 30% y el 40%, alcanzando incluso crecimientos del 60%”, subrayó Javier Moreno, socio fundador de IurisTalent.

En clave internacional el mundo no da tregua. La geopolítica se ha convertido en un asunto prioritario en las mesas de negociación de los bufetes. Los clientes así lo exigen: ya no basta con medir el riesgo jurídico. Ahora preguntan qué ocurrirá con una inversión si estalla un conflicto entre países. A ello se suma una regulación europea que, advierten, impide que exista una verdadera escalabilidad de la economía entre España, Italia, Francia y Alemania. Y queda otra batalla: la factura. Las empresas empiezan a replantearse cómo pagan por los servicios legales. José Luis Barceló, director de asesoría jurídica en **tunión**, dejó clara su posición: los bufetes tienen que abaratar sus tarifas.

