

Alejandro Touriño, socio director de ECIJA: “La ‘verein’ es el vehículo que hemos elegido para internacionalizarnos”

Alejandro Touriño, socio director de ECIJA: “La verein es el vehículo que hemos elegido para internacionalizarnos”

175 socios, 929 profesionales repartidos en 31 oficinas de 16 países es la foto actual de ECIJA, una firma que ha experimentado un notable crecimiento en los últimos cinco años. Al mismo tiempo se ha consolidado como una firma full service a nivel de abogacía de los negocios, ello sin olvidar su ADN digital.

Alejandro Touriño, su socio director en los últimos diez años y responsable del área TMT, subraya que ese crecimiento es posible gracias “al modelo organizativo que hemos puesto en marcha. Somos una empresa de servicios jurídicos y gracias a la verein crecemos de manera flexible atendiendo a las necesidades de nuestros clientes”.

En ese periodo de tiempo el crecimiento ha sido a doble dígito, con una facturación que alcanzó el pasado año los 75.4 millones de euros, un 6,3 por ciento más que en el 2020.

El 42% del total procede de sus negocios internacionales, siendo M&A con un 30%, TMT con un 25% y litigación 15% las que más aportan al negocio

“De esta manera hemos puesto en marcha la primera verein en el mercado español. Hay otras que operan en España en firmas como Baker Mckenzie, Hogan Lovells, DLA Piper o Dentons que adoptaron ese modelo desde fuera de España”, explica a Confilegal

La figura de la verein supone “una estructura organizativa basada en la flexibilidad e independencia económica de cada uno de sus miembros, pero donde el órgano de administración, las decisiones estratégicas, los sistemas de información, las políticas y la marca son comunes a todos”.

“Es la suma de muchos abogados, muchas firmas que no quieren responder a un partnership único, sino actuar de una forma más ágil y flexible”, comenta

Este es un formato testado en el mundo jurídico y en organizaciones como la FIFA, Amnistía Internacional son verein, hay otros despachos que lo son como son los casos de Norton Rose, Taylor Wessing, entre otros

Touriño recuerda que el cambio de modelo se produce porque “tomamos la decisión de internacionalizarnos. Así necesitamos un vehículo flexible, tenemos un posicionamiento notable en los países de habla hispana y portuguesa.

“Somos el despacho con mayor presencia en Latam, y el segundo del mundo tras Dentons por número de oficinas”; subraya

Para Touriño “conseguir eso en tan poco tiempo lo hemos logrado desde una estructura flexible que no obligue a las firmas que se han unido a ECIJA a que tengan las mismas pautas económicas. Hay que darse cuenta que los mercados jurídicos y económicos son diferentes”.

También nos indica que “todas las oficinas del despacho forman parte de la verein, todas se han integrado y más allá de esos miembros, hay un órgano de gobierno con tres escalones”.

Hay un equipo directivo, donde **Hugo Ecija** es el presidente, **Pablo Jiménez de Parga** como vicepresidente y Alejandro Touriño como consejero delegado

Adicionalmente hay un Comité Ejecutivo formado por 16 miembros que representan a los principales territorios de ECIJA. En él están los tres directivos citados antes. Por encima del Comité Ejecutivo está una Asamblea General a la que pertenecen las 31 oficinas de ECIJA

“En este ecosistema se han repartido las tareas y competencias, de tal forma que el crecimiento no nos reste flexibilidad y capacidad operativa para seguir siendo ágiles en el mercado”, destaca

Desde esta perspectiva la firma quiere ser el socio estratégico de las compañías del Ibex y grandes corporaciones que quieran posicionarse en América Latina, y explorar el mercado anglosajón con alianzas internacionales con quienes buscan posicionarse en el mercado hispanoamericano.

Flexibilidad ante todo

El funcionamiento de la firma es el propio de una empresa, donde sus socios y responsables de los business teams se comportan como directivos de la empresa.

Como ejemplo de funcionamiento indica que “cuando tomamos la decisión de un nuevo territorio en América Latina, es el comité de esa región el que toma el liderazgo, debiendo contar después con el respaldo del Comité Ejecutivo de la verein.

“Por eso se han creado un total de cuatro Comites Territoriales, liderados de manera rotativa por socios de la región. Así el comité de Centroamérica y Caribe lo dirige nuestro socio Mauricio París (Costa Rica), el de Sudamérica lo dirige Gonzalo González (Ecuador), el Ibérico Fernando Antas da Cunha (Portugal) y el español (Alejandro Touriño).

A nivel internacional, la idea de ECIJA, “además de seguir creciendo en el mundo de habla hispana y portuguesa, es alcanzar acuerdos en el mundo anglosajón para hacer crecer la firma en estos territorios. No buscamos disponer de oficinas propias, sino robustecer nuestras alianzas internacionales”.

De lo que se trata es que tanto empresas como despachos anglosajones “si alguien necesita una entrada en los mercados iberoamericanos cuente con ECIJA, como partner estratégico”.

Evolución del despacho

La evolución de ECIJA, despacho que nació en 1997, ha sido de una firma especializada en economía digital a un despacho full service.

“Cuando entré en la firma el despacho contaba con 40 abogados, ahora el número ronda los 950 profesionales. Es una evolución enorme en un periodo de tiempo corto. En este escenario, nuestra sociatura es bastante estable en los últimos años. Confiemos que esto siga así y se sigan sumando nuevos socios y firmas que nos ayuden a crecer”.

Sobre el modelo de firma multiservicio “la reflexión interna que hacemos es que estamos en una posición privilegiada en la abogacía de los negocios. Tenemos una posición destacada en el ámbito de la economía digital. Queremos seguir estando ahí, pero al mismo tiempo hemos evolucionado a una firma full service de abogados”.

Respecto a dicha evolución, Touriño comenta que “las integraciones que se han producido en los últimos años han ayudado a mejorar los equipos de profesionales del despacho en todas sus jurisdicciones.

Entre las incorporaciones más sonadas. Así recuerda que la integración con el despacho **Jimenez de Parga Abogados** fue clave en el último lustro, al igual que el equipo del profesor Alberto Alonso Ureba, entre otros”.

Apuesta por la tecnología

ECIJA cuenta con distintas herramientas legaltech para ser más eficientes en sus procesos y automatizar actividades reiterativas y de poco valor añadido.

Así lo estamos viendo, no solo en TMT. “En el área de inmigración se han automatizado los procedimientos para que determinados clientes que mueven importantes volúmenes de profesionales pueden agilizar la obtención de visados o permisos de trabajo; también en litigación donde se han automatizado los pleitos masa”.

Otras cuestiones que señala este abogado es que “a nivel transaccional tecnologías para due dilligence, transcripción de vistas orales en procesal. Las tecnologías permiten que el abogado se centre en aquellas tareas donde aporta valor añadido”.

“A nivel de trabajo, ECIJA tiene un modelo muy digitalizado, donde muchas de las tareas que presta el abogado pueden ser acometidas con el uso de la tecnología”, indica <https://bit.ly/3xD6T01>

Sobre la situación que se avecina, crisis económica con inflación galopante, Touriño destaca que “los abogados estamos para resolver los problemas de nuestros clientes. Estamos orientados al cliente. Tratamos de prestarle servicio en cada uno de los retos legales en los que se encuentra, con esa vocación nos toca avanzar”

Sobre este marco político económico reconoce que “excede de nuestro control, hay que estar muy atentos al mercado para dar los pasos adecuados. Los mercados económicos son cíclicos como se ha visto. Tendremos que estar muy preparados para afrontar cualquier cambio que se avecine”:

También aclara que apenas han comentado con los clientes esta evolución de modelo hacia la verein: “los clientes quieren que les soluciones los problemas. Esto es algo que nos importa a nosotros”. Siempre en la vanguardia: “Nosotros ya estamos en el metaverso y hemos creado una guía legal, así lo hacemos con todas las tecnologías que hay en el mercado”.

Para Touriño, la abogacía de los negocios es muy competitiva a nivel internacional, tanto a nivel de gran despacho como de boutique especializada. “Nuestro modelo es diferente, sin que sea mejor o peor, pero es clave para nuestra internacionalización”:

Dentro de cinco años, este jurista cree que “ la firma se consolidará en España y en América Latina. Daremos pasos de alianzas internacionales con operadores relevantes del mercado anglosajón. Nuestro crecimiento lo marcan los clientes, eso nos ha ayudado a crecer de forma racional”.

Al final de lo que se trata es “el referente tanto en economía digital como interlocutor como en América Latina”.