



Écija: IA, capital externo y expansión en Iberoamérica

102,3 millones en 2024, 37 sedes y objetivo de 200 millones para 2030: el ascenso de Écija entre la IA y los inversores

por mercedes galán

El sector legal vive un momento de transformación acelerada, impulsado por la digitalización, la inteligencia artificial y la entrada de capital externo en algunas firmas. En este contexto, **Hugo Écija**, fundador y presidente de Écija Abogados, expone su modelo: estructura empresarial con separación entre capital, gestión y prestación del servicio, adopción intensiva de tecnología y una cultura interna orientada a la adaptación continua.

“Monté mi despacho con 26 años, y hoy tengo 53. He dedicado más de la mitad de mi vida a este proyecto, que ha sido vital, con visión y siempre en evolución”, recuerda Écija, que inició su firma en Madrid en 1997.

ORIGEN

Con el arranque de nuevo siglo, Écija decidió estructurar la firma como sociedad limitada, con separación entre capital, gestión y prestación de servicios, y apostó por áreas entonces emergentes como el derecho audiovisual o la propiedad intelectual. “Los abogados eran a la vez dueños, directivos y quienes aportaban el capital. Todo estaba mezclado. Yo venía de hacer un MBA, de trabajar en EE.UU. y me preguntaba: ¿por qué los abogados teníamos que hacerlo todo?”, explica. Ese enfoque empresarial, inusual en la abogacía española de finales de los noventa, marcó una diferencia. “La innovación no es solo tecnológica: los despachos son empresas que deben adaptarse al entorno social, cultural y tecnológico. Los que no lo hacen, mueren. Y la velocidad de adaptación hoy es vital”, comenta.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

No hay duda de que la irrupción de la inteligencia artificial ha planteado una transformación sin precedentes, y no solo en el sector legal. “Negar su irrupción es un error. Igual que ocurrió con internet, no se trata de creer o no creer: llega y se queda. A la IA hay que abrazarla, gestionarla con ética y poner a las personas en el centro”, comenta Écija.

En 2006 la firma lanzó un área de ciberseguridad y dos décadas después se define una “*full ai firm*”, estrategia recientemente reconocida con el premio de *FT Innovative Lawyers* en Digital Strategy. La ambición, en palabras del presidente es: “que todos



los abogados integren formación en inteligencia artificial en su práctica diaria”. Por esta razón el despacho, a través de la *Écija Academy* dedica la mayor parte de su formación interna a la IA. Además, la firma asesora a grandes compañías —incluidas empresas del IBEX 35— en la digitalización de sus departamentos legales. Entre las áreas de trabajo, *Écija* destaca la automatización

del ciclo de vida de los contratos: “lo rediseñamos desde la entrada hasta la firma: lo digitalizamos, automatizamos y aplicamos IA. Así logramos productividad, eficiencia y más valor para el negocio”, explica.

La firma participa además en proyectos como Harvey o Microsoft Copilot y cuenta con una división interna, *Écija Tech*, dirigida por **Paul Handal**.

DATOS CLAVE

- Fundación: 1997
- Facturación (2024 global): 102,3 millones de euros.
- Jurisdicciones / Países con presencia: 18 jurisdicciones (principalmente España, Portugal y América Latina).
- Oficinas internacionales: alrededor de 27 oficinas en 18 países.
- Oficinas en España: 8 oficinas (Madrid, Barcelona, Valencia, Zaragoza, Las Palmas de Gran Canaria, Santa Cruz de Tenerife, Pamplona y Vitoria).
- Socios: más de 220 socios globales.
- Profesionales / abogados totales: más de 1.400 profesionales.
- Últimas operaciones destacadas:
 - **PRISA (EMISIONES CONVERTIBLES)**
 - ECIJA asesoró a PRISA en dos emisiones de obligaciones subordinadas necesariamente convertibles en acciones, suscritas íntegramente y admitidas a negociación en AIAF.
 - **Importe total: EUR 230 millones**
 - **FCC / INMOCEMENTO (ESCISIÓN PARCIAL)**
 - ECIJA asesoró a FCC en la escisión parcial financiera de su negocio inmobiliario y de cementos en favor de Inmocemento.
 - **Importe: EUR 1.596 millones**
 - **INMOCEMENTO (SALIDA A BOLSA)**
 - ECIJA asesoró a Inmocemento en su salida a Bolsa, con la admisión a negociación de todas sus acciones en las Bolsas de Valores españolas.
 - **Importe: EUR 1.933 millones**

CAPITAL EXTERNO: UN DEBATE ABIERTO

La entrada de inversores en el sector legal sigue generando recelo y, a día de hoy, es un debate abierto, con opiniones diversas. Hugo Écija, sin embargo, lo defiende como un elemento esencial para crecer: “Si concibes un despacho como lo que es, una empresa, el capital es clave. Más músculo financiero significa más capacidad para crecer, atraer talento e invertir a largo plazo.”

En 2010, Écija fue de las pioneras en España en incorporar capital externo, procedente de un *family office*. “En aquel momento, apenas teníamos oficinas en Madrid y Barcelona. Hoy, la firma opera en 18 países con 37 sedes y cerró 2024 con 102 millones de euros de facturación. Nuestro objetivo es alcanzar los 200 millones en 2030”, afirma.

Respecto a las dudas sobre la independencia profesional que a muchos escépticos preocupa, Écija es claro: “Un fondo no entra en la prestación del servicio jurídico. Igual que en salud no deciden los médicos o en educación los profesores, en la abogacía la técnica es siempre patrimonio del abogado.”

De cara al futuro, Écija prevé la coexistencia de tres modelos de negocio: grandes firmas con capital externo, boutiques especializadas y estructuras colaborativas. Lo que sí cuestiona es la viabilidad de los modelos más rígidos: “Lo que sí está condenado es el despacho tradicional que no se adapta.”

En este sentido, el músculo financiero, asegura, será determinante: “Nosotros podemos fichar un equipo sin exigir rentabilidad inmediata. Podemos invertir en tecnología, aunque sea cara, porque sabemos que es el futuro. Otros despachos no pueden permitírselo. Esa es nuestra ventaja competitiva frente a otras firmas.”

LATINOAMÉRICA COMO EJE ESTRATÉGICO

La estrategia de internacionalización de ÉCIJA tiene un foco claro: el mundo hispa-

nohablante y, en particular, Iberoamérica. Con oficinas en 16 países en Latinoamérica, la firma explica que busca consolidar su posición en materias vinculadas a derecho digital y tecnología.

Este mismo mes y como informamos en *Iberian Lawyer*, Écija ha anunciado un rediseño de su estructura en Colombia, con el nombramiento de cuatro nuevos socios y el liderazgo de David Bedoya, tras la salida de parte del anterior equipo. “En Colombia, por ejemplo, hemos fortalecido la estructura mediante la integración de una boutique referente en privacidad y protección de datos, e incorporando a un equipo líder en Legaltech e IA, clave en la expansión de *Ecija Tech* en la región”, nos explica Écija, que considera que la expansión en la región se desarrolla manteniendo la especialización tecnológica como elemento distintivo.

UNA CULTURA INTERNA DIFERENTE

Más allá de la expansión y la tecnología, Hugo Écija subraya el papel de la cultura corporativa. Señala la necesidad de contar con profesionales abiertos al cambio, capaces de adaptarse a un entorno donde los conocimientos pueden quedar obsoletos en poco tiempo.

En la práctica el despacho describe un modelo con oficinas abiertas, ausencia de jerarquías rígidas y enfocadas al bienestar (*Ecija Cares*). “Pedimos compromiso, pero damos libertad: somos flexibles con la presencia y los horarios. Tenemos un gimnasio, un club de running... Queremos que la gente disfrute de estar aquí, que sienta que Ecija es un lugar donde crecer y aportar”.

Según Écija, la abogacía atraviesa una transformación sin precedentes, marcada por la globalización y la inteligencia artificial. El futuro, asegura, dependerá de la capacidad de los despachos para evolucionar: “Esto es reinventarse o morir. La inteligencia artificial y la globalización son oportunidades históricas para redefinir lo que significa ser abogado en el siglo XXI.”

Copyright © 2025, Iberian Lawyer