

“Miami refuerza nuestra presencia en Estados Unidos y Latinoamérica”

María Gaitán Luján y Manuel González-Haba

Directora Corporativa y Consejero de EJASO

EJASO refuerza su hoja de ruta internacional con Miami y Portugal, y apuesta por talento y unidades especializadas para empresas globales

EJASO es un despacho especializado en Derecho de los Negocios y Derecho Empresarial, con más de cuatro décadas de trayectoria y una clara vocación de crecimiento e innovación. Fundado en 1984, evolucionó de una práctica pionera en Laboral y Competencia a una firma multidisciplinar de referencia, con cobertura de las áreas clave para la empresa y enfoque en soluciones integrales y estratégicas. Hoy figura entre los principales despachos nacionales por facturación, con más de 330 profesionales y liderazgo modernizado. Conversamos con María Gaitán Luján, socia directora corporativa, y Manuel González-Haba, consejero.

¿Qué papel juega la internacionalización en la estrategia de crecimiento de EJASO?

La internacionalización es un componente esencial de la estrategia de crecimiento de EJASO. Más allá de una expansión geográfica, es una manifestación de nuestra visión de acompañar a los clientes allí donde desarrollan su actividad y de anticiparnos a las necesidades que surgen en un mundo cada vez más interconectado. La internacionalización nos permite consolidar relaciones duraderas con clientes globales y locales, ofrecer asesoramiento jurídico coordinado en múltiples jurisdicciones y posicionarnos como un

socio estratégico para empresas con operaciones transfronterizas.

¿Qué objetivos persigue la apertura de la oficina de Miami dentro de esta hoja de ruta?

La apertura de nuestra oficina en Miami, concretada a finales de 2024 junto a un despacho local, responde a una decisión estratégica para reforzar nuestra presencia en Estados Unidos y Latinoamérica. Miami es un hub natural para el comercio y la inversión entre ambos lados del Atlántico y nos permite acompañar de forma más directa a empresas españolas que operan o desean expandirse en la región, así como a compañías americanas que buscan asesoramiento especializado en España y en Europa. Esta presencia física refuerza nuestra capacidad de ofrecer soluciones jurídicas personalizadas y de máxima calidad, alineadas con las necesidades de nuestros clientes.

¿Cómo mejora el servicio al cliente el hecho de estar presentes físicamente en los mercados clave?

Estar presentes físicamente en mercados clave nos permite ofrecer un servicio más próximo, ágil y adaptado a las realidades locales. La presencia en territorio facilita la comprensión del entorno regulatorio, empresarial y cultural en cada región, lo que se traduce en un asesoramiento más certero y eficaz. Este enfoque incrementa la confian-



José Luis de Navasqués, consejero, María Gaitán, directora corporativa y Gonzalo Grandes, consejero

“Estar presentes físicamente en mercados clave nos permite ofrecer un servicio más próximo, ágil y adaptado a las realidades locales”

za y la cercanía con nuestros clientes, y nos permite anticipar riesgos y oportunidades con mayor precisión que una asesoría remota.

¿Qué tipo de empresas o proyectos acompañáis con más frecuencia entre América y Europa?

Acompañamos con frecuencia a empresas con actividad transfronteriza entre América y Europa, desde proyectos de inversión y expansión comercial hasta reorganizaciones corporativas complejas y estrategias de protección patrimonial.

Contamos con experiencia significativa en el acompañamiento de empresas familiares y compañías medianas y grandes que requieren asesoramiento jurídico integral y especializado —incluyendo aspectos regulatorios, contractuales, fiscales y de compliance— en diversos sectores y mercados.

¿Qué función cumple Portugal como puente hacia otros mercados internacionales?

Portugal es un mercado que consideramos estratégico dentro de nuestra hoja de ruta internacional. Su posición geográfica, cultural y económica lo convierte en un puente natural hacia mercados como Brasil o Angola, con fuertes vínculos lingüísticos y comerciales. Refuerza nuestra capacidad para prestar un asesoramiento coherente a clientes que buscan oportunidades de crecimiento más allá de las fronteras ibéricas, apoyados en un marco jurídico y de negocio sólido y complementario al de España.

En paralelo al crecimiento, ¿cómo trabajáis la captación y fidelización del talento dentro del despacho?

La captación y fidelización del talento es un pilar fundamental de nuestra estrategia. Creemos firmemente que la excelencia técnica se construye sobre equipos comprometidos, cohesionados y con un fuerte sentido de pertenencia. Para ello, fomentamos un entorno que combina formación continua, desarrollo profesional, equilibrio entre vida personal y laboral, y una cultura interna basada en el respeto, el trabajo en equipo y la innovación. Este modelo no solo atrae a profesionales altamente cualificados, sino que también contribuye a retener el talento y asegurar la continuidad de la calidad en el servicio que ofrecemos a nuestros clientes.

¿Cómo se integran en EJASO las unidades especializadas y qué valor aportan?

Las unidades especializadas de EJASO están diseñadas para ofrecer soluciones jurídicas integrales y a medida, combinando el conocimiento profundo del derecho con una comprensión exhaustiva de los retos empresariales actuales. Estas unidades abarcan áreas como Inteligencia Artificial, ESG, Compliance, Mercado de Capitales, Media & Entertainment, Recuperación de Deuda o Reclamaciones de Daños, entre otras, y se estructuran como equipos multidisciplinares que trabajan de forma coordinada para ofrecer un servicio de excelencia que anticipa riesgos, acompaña en momentos de complejidad y genera oportunidades de crecimiento sostenido.

¿Cómo se refleja la reputación y reconocimiento de EJASO en el mercado?

La reputación de EJASO se ve reflejada en su posicionamiento entre los principales despachos nacionales en términos de facturación y en reconocimientos en rankings jurídicos de prestigio, que destacan tanto la calidad de sus departamentos como su capacidad para ofrecer asesoría estratégica en áreas clave del derecho empresarial. Este reconocimiento es un testigo del esfuerzo colectivo del equipo y de nuestra capacidad para abordar con éxito los desafíos legales más complejos en un entorno empresarial globalizado.



de izquierda a derecha: Juan Enrique Altimis, consejero, Manuel González-Haba, consejero, Alfredo Hernández, socio fundador y presidente del Consejo, José Luis de Navasqués, consejero y Gonzalo Grandes, consejero



arriba de izquierda a derecha: Manuel González-Haba, consejero, Juan Enrique Altimis, consejero, José Luis de Navasqués, consejero. Debajo de izquierda a derecha: Alfredo Hernández, socio fundador y presidente del Consejo y Gonzalo Grandes, consejero