



MANUEL GONZÁLEZ-HABA POGGIO

Ejaso acelera su expansión: “Queremos ser una alternativa real en el mercado ibérico”

Manuel González-Haba Poggio analiza para *Iberian Lawyer* la estrategia de expansión de Ejaso, marcada por nuevas aperturas, crecimiento inorgánico y la ambición de consolidarse como uno de los principales players del middle market ibérico

por gonzalo blázquez de sande

Ejaso vive uno de los momentos más activos de su trayectoria. En mayo se produjo la integración del equipo de DS [Avocats en Barcelona](#) junto con la apertura en [Vitoria \(País Vasco\)](#). A ello se une el crecimiento [en Galicia](#) o la consolidación de Portugal ([aquí la noticia](#)) el pasado mes de marzo. Un modelo inmerso en una estrategia que, aunque no responde a un mapa cerrado de aperturas, sí refleja una ambición clara: ganar escala, atraer talento y consolidarse como una firma *full service* de referencia en el middle market ibérico.

Manuel González-Haba Poggio, miembro del consejo de Ejaso, recibe a Iberian Lawyer para hablar sobre el momento de expansión que vive la firma.

“Nosotros no tenemos una política establecida de ‘hay que abrir aquí o allá’. Lo que sí tenemos claro es que queremos operar fuera de Madrid”, explica González-Haba. “Hay territorios en España donde un despacho del middle market puede competir muy bien con marcas superiores en volumen o posicionamiento”.

La firma asegura que el crecimiento no responde tanto a una expansión forzada como a la aparición de oportunidades ligadas al talento. “Las oficinas surgen de las personas. No es que pensáramos en abrir en Vitoria; coincidimos con la socia adecuada y todo empezó a tener sentido”, afirma. “Si tienes gente que no te llama para contarte problemas, sino para decirte ‘quiero crecer aquí’, es que la cosa está funcionando”.

Ese modelo ya había funcionado anteriormente en Galicia, una de las apuestas más exitosas del despacho. “La Coruña va como un tiro; probablemente ya somos uno de los principales despachos de Galicia. Y ahora en Vigo está pasando lo mismo”.

BARCELONA: DE BOUTIQUE A FULL SERVICE

Uno de los movimientos más relevantes de los últimos meses ha sido la integración el pasado mes de mayo de DS Avocats en Barcelona. Una

MOVIMIENTOS ESTRATÉGICOS DE EJASO

Ejaso ha intensificado su expansión en el mercado ibérico con varias operaciones clave en los últimos meses.

- Febrero 2025**
 Nueva sede en Miami
[\(Aquí la noticia\)](#)
- Septiembre 2025**
 Nueva sede en Vigo
[\(Aquí la noticia\)](#)
- Enero 2026**
 Refuerzo del equipo en Sevilla con la integración del despacho lureko [\(Aquí la noticia\)](#)
- Febrero 2026**
 Nueva sede en Málaga
[\(Aquí la noticia\)](#)
- Marzo 2025**
 Presencia en Portugal Lisboa y Oporto
[\(Aquí la noticia\)](#)
- Mayo 2026**
 Refuerzo del equipo en Barcelona con la integración del despacho DS Avocats [\(Aquí la noticia\)](#)
- Mayo 2026**
 Nueva sede en Vitoria-Gasteiz
[\(Aquí la noticia\)](#)

operación que transforma el posicionamiento de Ejaso en Cataluña.

“Nosotros ya estábamos en Barcelona, pero éramos muy boutique: competencia y laboral. Si quieres jugar en el mundo corporativo necesitas mercantil y fiscal; esa es la verdadera barrera de entrada”, reconoce González-Haba.

La integración aporta precisamente esa dimensión corporativa, además de una fuerte capacidad internacional. “Nos hemos encontrado con socias con un talento internacional espectacular y muy alineadas con el tipo de operaciones que queremos hacer”. El resultado es una oficina full service de cerca de 50 profesionales. “Ahora sí estamos en el mapa en Barcelona”.

La operación encaja además con una ambición creciente de internacionalización. “El despacho no solo quiere crecer en España; ahora queremos ver cómo nos lanzamos internacionalmente”.

PORTUGAL Y EL SALTO INTERNACIONAL

Portugal ocupa un papel central dentro de esa estrategia ibérica. Para Ejaso, la expansión allí responde tanto a las necesidades de sus clientes

como a una lógica de crecimiento regional.

“El cliente *middle market* español que tenemos aquí intenta vender en Portugal. No poder ofrecerle un servicio con una firma que compartiera nuestra cultura era un problema”, explica.

Hasta ahora, la firma contaba con una estructura más limitada centrada en laboral, pero necesitaba reforzar áreas como mercantil y fiscal. Además, Portugal se percibe como puerta de entrada a Brasil y a la expansión latinoamericana del despacho.

“LATAM es una apuesta clarísima para nosotros. Tenemos oficina en Miami y vemos muchísimo movimiento hacia España. Portugal nos ayuda también a cerrar bien Brasil”.

CRECIMIENTO CON RENTABILIDAD

La firma cerró el pasado ejercicio entre 33 y 36 millones de euros de facturación —incluyendo Miami— y espera superar este año los 40 millones. El objetivo de crecimiento se sitúa alrededor del 15% anual, combinando desarrollo orgánico e incorporaciones.



JUAN ENRIQUE ALTIMIS IBAÑEZ, ARIADNA REVENGA SALAT, PILAR MARTÍN RODRÍGUEZ, ERIKA RUBIO VALERA, ISABEL SOBREPERA MILLET
VERÓNICA RAMÍREZ LUESMA, MARÍA JOSÉ DUPLÁ MARÍN, MANUEL GONZÁLEZ-HABA POGGIO, SERGIO PARRA SABAL

Sin embargo, el despacho insiste en que la prioridad ya no es únicamente ganar tamaño. “Hace dos años te habría dicho que lo más importante era crecer. Ahora hemos entendido que para crecer hay que ser rentable”, afirma González-Haba.

La lógica es clara: abrir nuevas oficinas, integrar equipos o apostar por nuevos mercados requiere capacidad financiera y estructuras más profesionalizadas. “Una oficina nueva cuesta mucho dinero. Si quieres abrir Málaga o Vitoria y dar tiempo al proyecto para consolidarse, necesitas tener las arcas llenas”.


En ese contexto, Ejaso reconoce que observa muy de cerca el proceso de consolidación que atraviesa el sector legal. “Estamos viendo una concentración brutal y la entrada de fondos en el sector. Nosotros creemos que, si quieres jugar en operaciones internacionales y atraer a los mejores profesionales, necesitas volumen”.

UNA ALTERNATIVA A LAS GRANDES FIRMAS

Pese al crecimiento, Ejaso insiste en que no quiere replicar el modelo de las grandes firmas tradicionales. La apuesta pasa por construir una alternativa atractiva tanto para clientes como para talento.

“Siempre digo que tenemos dos clientes: el externo y el interno. El interno es el abogado. Para tener a los mejores clientes tienes que tener a los mejores abogados”.

La firma reivindica una cultura muy centrada en el profesional y en el cross-selling interno entre socios. “No vale copiar a las grandes firmas. Tenemos que ofrecer algo distinto. Queremos que la gente aquí pueda desarrollar carrera, tener buenos asuntos y sentirse parte del proyecto”.

Mirando a futuro, González-Haba tiene claro el objetivo: “Dentro de cinco años me gustaría que Ejaso fuese uno de los players fundamentales del mercado legal español, una referencia en atracción de talento y una marca mucho más reconocida. Y, sin duda, más grande”. 

Copyright © 2026, Iberian Lawyer



MANUEL GONZÁLEZ-HABA POGGIO