



Ayuda a la internacionalización

Prestan servicios cualificados a clientes que quieren dar el salto internacional.

Este despacho de abogados, con sede en Marbella (Málaga), detectó una oportunidad de negocio en el asesoramiento jurídico a empresas que pretenden dar el salto internacional. "Aunque cubrimos todas las áreas, tenemos, sobre todo, un conocimiento muy específico del derecho internacional privado", afirma **Dimas Cuesta**, uno de los socios de Lexland Abogados (www.lexland.es).

Nuevos mercados

Una vocación internacional que han tenido desde el principio, "tanto que el 80% de nuestros clientes son extranjeros, aunque surgen tendencias a las que nos adaptamos, como Marruecos o Rusia, y en las que buscamos los profesionales adecuados para dar el mejor servicio".

Cuesta se refiere a que, además de prestar servicio en países como Reino Unido, Irlanda, Alemania, y, prácticamente todos los de la Unión Europea, también están en Rusia y todos los países del entorno ruso. "Y estamos llevando procesos de deslocalización en Marruecos, donde hemos abierto una oficina (en Casablanca). Nuestros clientes son grandes empresas. Tenemos clientes españoles y europeos que, por temas de coste, están deslocalizando líneas de negocio en el país africano", destaca este abogado, que aclara que sus servicios bilingües "no es una cuestión meramente de saber idiomas, o de comunicarte en otro idioma,

*Dimas Cuesta,
fundador y socio de
Lexland Abogados*



"Ayudamos a los clientes que quieren deslocalizar líneas de negocio"

sino saber entender las implicaciones legales y fiscales que puede haber en cada operación que llevamos".

No sólo abogados bilingües

Los abogados de Lexland tienen doble cualificación: en España y en el país de origen. "Eso da valor añadido al cliente. Por ejemplo, tenemos un abogado cualificado para dar consejo legal en Reino Unido y en España; entiende los problemas multijurisdiccionales de clientes ingleses que quieren hacer negocios en España y viceversa". En todos los países donde operan cuentan con profesionales con doble cualificación. "Los despachos que ofrecen estos servicios suelen tener personal bilingüe o incluso de origen del país en cuestión, pero no son abogados con conocimientos especializados. Y eso es lo que marca la diferencia".