

Medio: www.vlex.com

Sección: La Entrevista

Temática: Portada / "Las empresas tanto españolas como extranjeras ven más allá de sus territorios de origen"

v|lex

Actualidad Jurídica | Abogados

Número 95, noviembre de 2007 Revista Mensual
(36.586 suscriptores)

La Entrevista



Entrevista a Miguel Bermudez de Castro, socio de Lexland Abogados en Madrid.

"Las empresas tanto españolas como extranjeras ven más allá de sus territorios de origen" Luciana Salvador

Accede gratis durante una semana a vLex. Ponte en contacto con nosotros, llama ahora al 902 301 402.

Noticias

Quedó inaugurado curso de Gómez-Acebo & Pombo y la Fundación Estudiantes

Redacción vLex
12 de noviembre de 2007

Zarraluqui Abogados de Familia se expande con oficinas en Bilbao, Alicante y Córdoba

Redacción vLex
1 de noviembre de 2007

Díaz-Bastien & Truan Abogados inicia apertura en mercado norteamericano

Redacción vLex
29 de octubre de 2007

Garrigues es el único despacho español entre los 100 mejores del mundo por facturación

Redacción vLex
26 de octubre de 2007

Medio: www.vlex.com

Sección: La Entrevista

Temática: "Las empresas tanto españolas como extranjeras ven más allá de sus territorios de origen"

diariojuridico.com

Jueves, 15 de noviembre de 2007

en:

Civil - Mercantil

Administrativo

Fiscal

Nuevas Tecnologías

Penal

Laboral

Abogados

Entrevistas

'Las empresas tanto españolas como extranjeras ven más allá de sus territorios de origen'

vLex analiza junto a Miguel Bermudez de Castro, socio de Lexland Abogados en Madrid, la gestión de su despacho.

14/11/2007

revistas gratuitas

Reciba gratis cada mes en su email la actualidad jurídica

[suscríbese a las revistas](#) ▶



En el 2005 decidieron unificar los 4 despachos fundadores para crear la actual firma. ¿Cuáles fueron los mecanismos de adaptación para ofrecer un producto con la misma calidad?

Realmente los mecanismos habían nacido mucho antes, al ser despachos que ya veníamos colaborando con anterioridad a dicha fecha. No hay que olvidar que los mecanismos de adaptación para la integración de despachos de abogados, con independencia de la vital importancia y ayuda que hoy en día suponen las nuevas tecnologías para acercar la distancia física y convertirla en una presencia virtual casi on line a través de las Intranet, extranet y video conferencia, tienen que basarse en la cohesión humana de los profesionales que los integran y del perfil de los clientes y asuntos en los que trabajan. Y ello solo se consigue con el trabajo y asuntos en común y con la creación de departamentos disciplinares integrados por abogados de las distintas sedes.

Para ello, fueron vitales las relaciones profesionales y personales en un primer momento de los socios entre si y luego entre y con los abogados colaboradores. Todo ello unido a una convivencia en la realización de asuntos comunes y con la ayuda de documentos de trabajo, acuerdos y memorandos de calidad y organización que han ido sentando por escrito los criterios y bases mínimos de actuación que deben seguirse en cada una de las situaciones relativas a la vida profesional.

¿Porque decidieron crear Lexland?

Principalmente para poder ofrecer a los clientes originales de cada uno de los despachos nuevas áreas de asesoramiento, así como para acceder a nuevos clientes y campos de trabajo y actuación que de forma individual eran de difícil consecución para los despachos de forma individual bien por razones puramente territoriales o geográficas o por la cualificación y especialización en el asesoramiento requerido en cada momento.

¿Cuáles han sido las ventajas de esta unificación desde entonces? ¿Cuáles eran los riesgos de unificar estos 4 despachos?

La principal ventaja ha sido conseguir esa integración personal y profesional de los integrantes de cada despacho, logrando una sintonía que poco a poco ha ido originando una mayor confianza en el asesoramiento y una tranquilidad a los clientes anteriores como a los nuevos que se sienten asesorados de forma multidisciplinar sin sentir que han perdido la personalización de un despacho de origen pequeño.

En cuanto a los riesgos, lógicamente, no eran otros más que el no ser capaces de integrar los equipos de trabajo, o que los clientes existentes pensasen o sintiesen que el asesoramiento a partir de la unión se iba despersonalizar de alguna manera o a perder calidad. Ambas situaciones tenemos que reconocer que han sido solventadas con éxito convirtiendo el eventual riesgo en una certeza positiva de actuación y conocimiento.

Medio: www.vlex.com

Sección: La Entrevista

Temática: “Las empresas tanto españolas como extranjeras ven más allá de sus territorios de origen”

¿Cuál es su análisis del mercado español? ¿Cuán importante es la internacionalización del despacho?

El mercado de la abogacía española es de muy alto nivel, no solo por la alta cualificación y dirección empresarial de los despachos de abogados, sino, además, porque la entrada de los despachos extranjeros en nuestro país ha provocado no solo una internacionalización del mercado, sino también una españolización del profesional del derecho extranjero, dado que los abogados españoles y extranjeros han llegado a trabajar de forma conjunta en asuntos logrando un mutua capacidad de enseñanza y entendimiento.

No podemos olvidar que la formación internacional y globalizada, los idiomas y la internacionalización de la empresa española ha provocado la necesidad de que el profesional del derecho vea más allá de nuestro propio ordenamiento y de que los equipos de trabajo están integrados por abogados de distintas jurisdicciones.

Las empresas tanto españolas como extranjeras ven más allá de sus territorios de origen, siempre se busca una internacionalización de sus propios ámbitos de actuación, que provocarán, sin duda alguna, la necesidad de que los despachos se internacionalicen para poder dar cobertura inmediata, en cada momento, a los requerimientos de sus clientes. Es decir, el mercado de la abogacía española crece de forma intensa de forma paralela a las necesidades de sus clientes.

¿Cuáles son las cualidades de un abogado de Lexland?

Fundamentalmente, buena formación académica y humana. Conocimiento de idiomas extranjeros, capacidad de trabajo en grupo y de forma independiente, unido a un espíritu de sacrificio profesional que haga que la unión con el cliente sea algo natural, para que éste último sienta que forma parte de su propia asesoría interna y sobre todo una dedicación absoluta a la firma con la aspiración y ambición de llegar a ser socio de la misma. No queremos, en ningún momento, profesionales que vean la profesión como una relación asalariada o funcional con la Firma.

El objetivo final es que no haya espacio entre el abogado y el cliente, que la Firma no sea, sino simplemente un tejido de organización empresarial, pero que no desnaturalice, en ningún momento, la relación humana y profesional entre abogado y su cliente. No hay que olvidar que a fin de cuentas el asesoramiento jurídico lo presta una persona, no una entidad o una máquina.....