



El despacho como empresa de servicios Jurídicos

I.- UNA NUEVA ESTRUCTURA DEL DESPACHO: *Litigation & Negotiation*

En primer lugar vamos a analizar el enfoque interno bipartito que presentan los **despachos anglosajones (litigation & negotiation)**, modelo a nuestro entender perfectamente adecuado para aplicar a cualquier despacho nacional, independientemente de su tamaño, con una sustancial corrección en el balance **a favor de la "negotiation"**, básicamente porque el entorno judicial no favorece otra opción.

Podemos partir de ciertas **resoluciones judiciales habituales en la práctica**:

- a) Un juez o tribunal conceden a una parte procesal algo que esta no pidió en su suplico de demanda o sobre lo que se allanó

b) Un Juez o Tribunal ordenan una ejecución de sentencia sobre alguien que no consta en el título judicial como condenado a nada y que ni siquiera fue parte en el procedimiento, decidiendo en la fase de ejecución de sentencia acerca de lo que sería materia de un nuevo juicio.

c

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |