01/11/2002

ECONOMIST&JURIST

Redacción

El despacho como empresa de servicios Jurídicos

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

En primer lugar vamos 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 titulo 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 seria materia de un nuevo juicio.

c)

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |