

## LAWBIRD

**Año de fundación:** 2004**Fundadores:** Antonio Flores e Iñigo Flores.**Actividad:** Prestación de Servicios Profesionales.**Facturación:** En torno a un millón de euros.**Plantilla:** 17 trabajadores.**Sede:** Edificio Alfíl Floor 4 Ricardo Soriano, 19 - 4

29601 Marbella.

**Teléfono:** +34 952 861890**Fax:** +34 952 861695**Email:** info@lawbird.com**Web:**

www.lawbird.com

www.belegal.com



Lawbird  
Legal Services

# LAWBIRD, 15 AÑOS ESPECIALIZADOS EN EL ASESORAMIENTO DE CLIENTES EXTRANJEROS

Entrevista a Juan Martínez, Roberto Sánchez y Roberto Leiro, letrados de Lawbird

**C**omo profesionales y expertos en la materia, ¿cuál es la situación del sector de la abogacía a medio plazo?

J.M: Teniendo en cuenta que poco a poco en España va amainando la crisis, las previsiones son alcistas, ya que la recuperación económica generalmente conlleva un aumento de los movimientos de capital y ello trae implícito un crecimiento de la demanda de servicios legales.

**¿Qué otros factores creéis que han influido los últimos años para que hayan aumentado de manera tan vertiginosa los procedimientos judiciales en España?**

R.L: La fuerte recesión ha propiciado que muchas personas carezcan de medios suficientes para cubrir sus necesidades básicas, lo que se ha traducido en que el ciudadano medio acabe sacando fuerzas de flaqueza y se interese más por defender sus legítimos derechos.

**¿En qué se focalizan dichos procedimientos en España?**

R.L: Principalmente en reclamaciones contra entidades bancarias. Remontándonos al año 2013, la histórica sentencia del Tribunal Supremo declarando la nulidad de las hasta entonces desconocidas cláusulas suelo propició que la gran mayoría de los hipotecados españoles comenzara a interesarse por las condiciones de sus préstamos, y en consecuencia se percatase de los abusos sufridos, encomendándose a un abogado.

Digamos que a partir de ese punto, los usuarios de a pie de servicios bancarios cotidianos empezamos a vigilar más nuestros movimientos en las sucursales, lo que al margen de las precitadas cláusulas suelo originó que se protestase contra otros abusos (cobros de comisiones indebidas, mala praxis al colocar productos de riesgo, etc).

**¿Qué son los productos de riesgo?**

R.S: Nos referimos a las archiconocidas participaciones preferentes, que son un



Juan Martínez Soler, Roberto Sánchez Saavedra y Roberto Leiro Bascones, letrados de Lawbird en su bufete de Marbella.

instrumento de inversión sumamente complejo que sólo es apto para un público acostumbrado a especular de manera constante. También hay tres variantes pueden ser las obligaciones subordinadas o los depósitos estructurados.

**¿Qué repercusión social ha tenido esto?**  
J.M: Reiterando la lucha de la ciudadanía contra los abusos, resulta llamativa la profusión de colectivos de defensa de usuarios, y más concretamente aquellos dedicados a asistir a personas sin recursos.

Hemos de destacar su loable labor, puesto que son éstos quienes han dado a conocer a la opinión pública las durísimas experiencias que han venido padeciendo muchos españoles, como la abusividad en los desahucios o la pérdida de los ahorros de toda la vida por invertir en paquetes de riesgo mediando engaños.

**Centrándonos en la firma. ¿Cuáles son sus áreas de especialización?**

R.S: Desde este despacho se tramita un volumen muy alto de litigiosidad bancaria, la firma ha ido consolidándose como una boutique legal dedicada al asesoramiento de clientes extranjeros, tanto residentes foráneos como no residentes.

Las principales áreas que abarcamos son la inmobiliaria (compraventa), extranjería (permisos de trabajo y residen-

cia), gestión de patrimonios, asesoría a grades inversores, constitución y administración de sociedades mercantiles y trámites de herencias.

En menor medida, también llevamos asuntos relacionados con contratos de seguro y procedimientos penales.

**¿Cuál sería el objetivo final?**

J.M: Nuestro objetivo consiste en que el extranjero venga a España de la manera más tranquila posible, evitando que se vea inmerso en largos y a veces cuasi interminables trámites burocráticos que incluso pueden llegar a hacerle desistir de establecerse en nuestro país.

**¿Qué diferencias acusáis entre el cliente nacional y el foráneo?**

R.L: Los clientes extranjeros suelen tener un talante más independiente, puesto que una vez los hemos recibido y se avienen a contratar nuestros servicios suelen confiarse más y no volver a realizar una consulta durante meses.

La contraparte puede definirse en algunos casos como una absoluta despreocupación, ya que por ejemplo muchos de ellos son residentes vacacionales y si necesitas alguna gestión por su parte ésta suele tardar más de lo debido.

**¿Resulta fuerte la necesidad de asistencia legal a este tipo de clientela?**

J.M: Sí. Muchas veces los españoles nos vemos perdidos en gestiones cotidianas, no digamos ya un extranjero que desconoce por completo el funcionamiento de la Administración. No es mejor ni peor que otros países, si no diferente.

**¿Cuál diríais que ha sido la clave del éxito de la firma durante todos estos años?**

R.S: Gracias a la visión de nuestro CEO, Antonio Flores, y sin querer vanagloriarnos, al buen hacer de la veintena de profesionales que integramos el despacho.

Formamos un equipo unido con una excelente relación interna. Sabemos lo importante que es una buena estructura, ya que si bien es fundamental que los abogados organicemos nuestro trabajo, no lo es menos que nuestro equipo de asesores fiscales, asistentes legales y personal administrativo se coordine para una efectiva prestación de servicios.

Asimismo, procuramos que nuestras relaciones con otros compañeros y despachos profesionales sean fluidas para una correcta salvaguarda del sector.

Otro aspecto destacable es la relación con el cliente, en tanto mantener viva la correspondencia con éste a través del correo electrónico agiliza las relaciones.