

# Maya y Nehmad: abogados

Por: **Dra. Aurora Gutiérrez N**

HOY EN DÍA LOS TIEMPOS HAN DIVERSIFICADO LA MANERA EN QUE SE PRESTAN SERVICIOS LEGALES. EN SU 10 ANIVERSARIO COMPARTIMOS EN SUS OFICINAS UBICADAS EN LA EMBLEMÁTICA TORRE DEL ARBOL UNOS MOMENTOS CON LOS SOCIOS FUNDADORES DE MAYA Y NEHMAD, S.C.

“...EN UN MUNDO LEGAL EN DONDE LOS ABOGADOS ESTÁN ACOSTUMBRADOS A MÉTODOS DISTINTOS, PARA NOSOTROS, EL VIEJO MODELO ESTÁ CADUCO”

—Zury Nehmad

“Todos sabemos que la habilidad humana más importante es la comunicación. Si coincidimos en que la comunicación es básica en cualquier organización, es adecuado que los despachos profesionales se estructuren u organicen a su alrededor.

En un contexto de mercados profesionales masificados y en el que no se perciben diferencias entre firmas, vamos hacia un modelo de despachos en el que éstos serán básicamente la diferencia entre las mejores firmas de asuntos jurídicos. En un mundo legal en donde los abogados están acostumbrados a métodos distintos, para nosotros, el viejo modelo está caduco” opina Zury Nehmad socio de MAYA Y NEHMAD, S.C. . El factor que define a la camada de jóvenes pertenecientes a los despachos más destacados es que han decidido dar la espalda a la vieja forma de hacer las cosas. La vieja escuela ya no es para ellos.

En un país que el litigio a evolucionado de manera sustancial la firma de estos jóvenes abogados ha tomado una importancia relevante en cuestiones de litigio mercantil, “Procuramos ir bien armados de forma legal y atacar de forma sorpresiva y eficiente.”, dice Alberto Maya, socio fundador.

MAYA Y NEHMAD, S.C. es un despacho que ya cumplió con sus primeros 10 años de constitución, pero rápidamente se ha posicionado como uno de los más competentes en el terreno del litigio. Sus abogados conocen las esquinas de los pasillos de los Tribunal Superior de Justicia. Con amplia experiencia en el litigio mercantil y penal, sus socios han innovado la nueva forma de relacionarse con el cliente.

Pero hay que tener paciencia, el éxito llega a solo, cuando formas un camino de actualización académica y honestidad, complementa Zury, porque la práctica se ha vuelto más sofisticada, con instrumentos inéditos en México, por lo que constantemente tenemos que estar innovando métodos y estrategias idóneas para la el éxito de los asuntos.



“PROCURAMOS IR BIEN ARMADOS DE FORMA LEGAL Y ATACAR DE FORMA SORPRESIVA Y EFICIENTE.”

— Alberto Maya

En consecuencia, los clientes son quienes les marcan el ritmo, mismo que resulta en jornadas de largas horas de estudio, aunque rentables. La discreción es de los rasgos obligados y frecuentemente rechazan entrevistas pedidas por la prensa. La confidencialidad en esta rama es más importante que la corbata y es el tronco de confianza con el cliente, comentan los socios, cometa Alberto.

Por otro lado, el aniversario número 10 de nuestra firma es una buena oportunidad para resaltar otro aspecto importante: el uso que hacemos de las herramientas informáticas y personales, que desde hace muchos años ha sido una constante, lo que nos permite estar realmente cerca de todos nuestros clientes y actualizados en las distintas áreas del derecho.

Hoy tenemos un reto más grande, tenemos el deber de cimentar una nueva forma de litigar, en donde los intereses de tu cliente sean realmente tus intereses.

TENEMOS EL DEBER DE CIMENTAR UNA NUEVA FORMA DE LITIGAR, EN DONDE LOS INTERESES DE TU CLIENTE SEAN REALMENTE TUS INTERESES

