

### ¿Cuál es la agenda para la próxima edición?

La fecha límite para la presentación de informes para la edición 2020 es el 7 de febrero del 2020. Referirse a las pautas para los informes editoriales para detalles sobre la investigación posterior.

### ¿Cuándo publican información sobre los investigadores para la noveno edición?

Publicamos información que detalla qué investigador está cubriendo qué área, con detalles de contacto, una vez pasada la fecha límite para la presentación de los informes. Será publicada en la página web de Legal 500 ([legal500.com/assets/pages/about-us/get-involved.html](http://legal500.com/assets/pages/about-us/get-involved.html)).

### Creemos que nuestra firma es candidata para una recomendación. ¿Cuál es el siguiente paso que tomar?

La investigación editorial se basa sobre informes editoriales escritos presentados por las firmas e investigación posterior con las firmas y sus contactos para referencia. Consecuentemente el primer paso es someternos un informe editorial escrito. Si la fecha límite para presentación de informes ha pasado, véase más abajo las preguntas relacionadas con presentaciones de informes con retraso.

Por favor refiérase a las pautas para informes editoriales para detalles sobre la información que requerimos. Debe proveer un informe separado para cada área de práctica en que cree que su firma merece una recomendación.

### ¿Cuál es la diferencia entre editorial y ventas?

El trabajo del equipo editorial es investigar el mercado legal, área de práctica por área de práctica, asignar rankings a las prácticas de las firmas y escribir editoriales correspondientes. No hay un coste asociado a la producción de un informe editorial.

El equipo de ventas de Legal 500 se ocupa de las reseñas pagadas (perfiles) sobre firmas y socios. Las reseñas están escritas por las firmas, no por The Legal 500.

La parte editorial y ventas funcionan independientemente. Algunas firmas pagan por reseñas sin estar recomendadas en el editorial. Otras están recomendadas pero deciden no someter reseñas.

Si tiene cualquier pregunta acerca de ventas, por favor póngase en contacto con Darren Clarke: [darren.clarke@legal500.com](mailto:darren.clarke@legal500.com)

### ¿Tiene que tener un cierto tamaño una práctica antes de poder ser recomendada editorialmente?

No, aunque el tamaño de un equipo y la solidez de sus capacidades en su conjunto son factores que los investigadores editoriales tendrán en cuenta al evaluar la práctica en comparación con la de sus competidores. Otros factores incluyen la calidad del trabajo tratado, el calibre de los clientes, las observaciones hechas por los contactos para referencia y la reputación de los profesionales individuales.

### Si mandamos reseñas para la firma y para socios, ¿necesitamos presentar también un informe editorial?

Sí. Los investigadores editoriales no ven las reseñas provistas por las firmas. La investigación editorial es independiente del proceso de ventas.

### ¿Tiene un pro forma/modelo de informe editorial?

Los informes deben contener la información requerida en las pautas para informes editoriales, pero no publicamos por el momento un informe pro forma.

### No vamos a ser capaces de cumplir con la fecha límite para los informes editoriales. ¿Aceptan informes con retraso?

La serie The Legal 500 recibe cada año miles de informes y los investigadores están sometidos a plazos ajustados para investigar las áreas de práctica. Es en el interés de las propias firmas que sus informes puedan ser plenamente estudiados

## Lista de preguntas frecuentes

por los investigadores, constituyendo parte de su preparación para la investigación posterior. Nuestro propósito predominante es realizar un editorial lo más correcto posible, pero las firmas deben tener presente de que es posible que informes presentados con retraso nos sean estudiados con tanto detalle como los informes recibidos a tiempo.

**¿Entrevistan los investigadores a todas las firmas que presentan un informe para un área de práctica particular? ¿Hay algo que tengamos que hacer para asegurarnos una entrevista posterior?**

Hacemos todo nuestro posible para presentar una imagen exacta del mercado, pero no nos comprometemos a hablar con todas las firmas a través de todas las áreas de práctica para las que han presentado un informe. En algunos casos el investigador tendrá suficiente información con el informe escrito y las referencias. En caso contrario, el investigador contactará con la firma para organizar una entrevista posterior. Si usted está totalmente convencido de que desea una entrevista posterior, entonces debe (una vez pasado el plazo para presentación de informes) mandar un correo electrónico al investigador correspondiente para pedir una.

**¿Cómo se presenta su investigación con los contactos para referencia?**

En primer lugar mandamos un correo electrónico estándar a los contactos para referencia. El correo identifica a la firma que incluyó a la persona como contacto para referencia y el área de práctica correspondiente, y pide observaciones críticas relativas a la experiencia del contacto sobre la práctica. El contacto también es invitado a proveer observaciones sobre otras firmas legales. El correo electrónico puede ser seguido de una discusión telefónica. Todas las observaciones son provistas de forma confidencial y no atribuible. El contacto para referencia puede ser un cliente, un introductor o 'referidor' de trabajo (persona que refirió trabajo a la firma), o un abogado in-house. También pedimos a las firmas que especifiquen la categoría en la que se clasifican sus contactos para referencia, para permitirnos adaptar nuestras solicitudes de referencia de manera apropiada.

**¿Qué preguntas envían a los clientes?**

- 1) ¿Cuánto tiempo ha utilizado la firma en esta área, y para qué tipo/valor de trabajo la instruye?
- 2) ¿Cómo evalúa el nivel general del servicio? (Los factores pueden incluir tiempos de respuesta, astucia empresarial/ conocimiento del sector, pertinencia del consejo, solidez de las capacidades del equipo en su conjunto y relación calidad/precio).
- 3) ¿Qué abogado en particular distinguiría por ser especialmente competente? ¿Cuáles diría que son sus fuerzas y cualidades?
- 4) ¿Cómo se diferencia la firma de cualquier otra que conozca usted en esta área de práctica? ¿Recomendaría otra firma/otros abogados?
- 5) ¿Desea hacer cualquier otro comentario?

**¿Aceptan actualizaciones de informes?**

Los investigadores intentan principalmente actualizar el editorial basándose en una revisión de la práctica en el año que termina justo antes de la fecha límite de presentación de informes. Sin embargo para que el editorial sea lo más exacto posible animamos a que las firmas nos actualicen sobre desarrollos importantes (fusiones y traslados de equipo en particular) que ocurran después de la fecha límite de presentación de informes.

**Tenemos una práctica activa que no es actualmente una categoría en The Legal 500. ¿Aún así debemos someter un informe para esa práctica?**

No. La lista de secciones ha sido fijada para la edición 2020 y ninguna sección adicional será añadida sin que todas las firmas potencialmente afectadas sean notificadas. Invitamos a las firmas a que estudien la lista de categorías publicadas e incluyan la información en un informe en la categoría que más concuerde con la práctica afectada.

**Opinamos que deberían crear una nueva categoría editorial. ¿Aceptan sugerencias, y si es así quién podemos contactar?**

Intentamos estructurar el editorial de una manera que refleje el mercado y mantenemos las categorías editoriales bajo revisión. La lista de secciones ha sido fijada para la edición 2020, pero si tuviese sugerencias para ediciones subsecuentes

no dude en contactar con Tim Girven vía [editorial@legal500.com](mailto:editorial@legal500.com); la lista de secciones para la edición 2021 será fijada en noviembre del 2020.

**¿Quién puedo contactar para más información?**

Por favor mande un correo electrónico a la dirección siguiente: [editorial@legal500.com](mailto:editorial@legal500.com).