

**MANAGEMENT
PARA ABOGADOS***Las ventajas del
'newsletter' para
los despachos*

Gonzalo Sivatte

EL envío de newsletters se ha convertido en una de las herramientas de marketing más habituales por parte de los despachos. Este instrumento debe cumplir la función de recordar e informar a sus receptores que nuestra marca está en el mercado, transmitir sus valores, destacarnos de nuestra competencia, identificar necesidades de nuestros clientes/potenciales clientes, mostrar el *expertise* de nuestra firma, y proporcionarles un servicio de valor añadido con el objetivo de fidelizarlos o captarlos.

Para su implementación, dada la ingente cantidad de información a la que estamos expuestos, los newsletters deben ofrecer sólo un moderado número de inputs informativos y mostrar un formato de fácil lectura. Sus contenidos deben estar relacionados con los objetivos expuestos. A modo de sugerencia, es tiempo conveniente que se incluya un artículo de opinión sobre actualidad jurídico-económica, cambios legislativos, comentarios sobre reciente jurisprudencia y noticias de nuestra firma.

La edición de newsletters electrónicos se está imponiendo por encima del formato papel. Entre las ventajas del papel está su grado de respuesta (entendido como número de posibles consultas, que no necesariamente de temas) puede oscilar entre el 1% y 2%, y que la percepción de la calidad del despacho emisor es superior. De los envíos electrónicos, cuyo coste es cero, aproximadamente un 85% ni siquiera son abiertos por el receptor, pero el formato digital nos permite medir con exactitud el número de impactos e incluso las secciones del newsletter más consultadas.

Entre los beneficios que cabe esperar, citaría que el receptor de un newsletter, aun sabiéndose no único, tiene la percepción de que la firma se preocupa/acuerda de él, y de que lo hace con el objetivo de mantenerle informado de materias en las que es profano. También destacaría su contribución a uno de los objetivos más en boga desde la perspectiva del marketing jurídico: el *cross-selling* o venta cruzada de servicios. En último lugar, desde un punto de vista meramente comercial, la remisión periódica de newsletters debe traducirse en un positivo impacto en la cuenta de resultados, más allá del intangible que provoca en beneficio de la imagen de marca.



Gonzalo Sivatte es director de Professional Letters

Ad Libitum**ANTONIO GARRIGUES WALKER**
PRESIDENTE DE GARRIGUES ABOGADOS*“Me encantaría volver a vestir la toga para informar en tribunales”*

Diego Carrasco

A sus 73 años Antonio Garrigues Walker, presidente de la firma española más grande de Europa continental, posee una excepcional y sólida capacidad intelectual. Este abogado, que heredó la profesión de su padre y de su tío, sueña con volver a ponerse la toga para informar en los tribunales porque es una de las profesiones más serias, aunque reconoce que no es el mejor momento por la situación tan dramática que atraviesa la Justicia española. Garrigues recibió de su madre un alma americana, que se traduce en mirar siempre hacia el futuro, no le interesa nada el pasado. Se considera una persona muy activa que siempre está pensando en nuevos proyectos. Le molesta mucho que le aconsejen que se jubile ya. Afirma con cierta gracia que se ve como un presidente objeto dentro de la firma, pero es consciente de que es una autoridad moral.



Antonio Garrigues se dedicará a la investigación jurídica, sobre todo, científica y tecnológica. J. MAQUEDA

¿Cuántos años lleva como colegiado?

Más de 50. Acabé la carrera muy pronto. Cuarto y quinto de Derecho lo hice al mismo tiempo. La universidad no me divertía nada, no había el menor estímulo intelectual. Entonces quería dedicarme cuanto antes al despacho de mi padre. Me incorporé con 21 ó 22 años.

¿Qué aportó su padre y su tío al mundo de la abogacía?

Grandes cosas. Mi padre contribuyó a la internacionalización de la abogacía y a la institucionalización de los despachos. Mi tío modernizó el mercantilismo en España.

¿Le ha influido el apellido Garrigues para ir abriéndose camino?

Sí y para bien. Lo he reconocido como un activo y una ventaja. Cuando vivía mi padre el cliente quería hablar con él y no conmigo. Esto me molestaba mucho.

¿Cuándo se puso la toga por última vez?

Hace muchos años. Me hace gracia su pregunta porque el otro día estaba pensando que me encantaría volver a vestirme con la toga para ir a informar a los tribunales porque es la actividad básica y clásica de la abogacía, aunque reconozco que no es el mejor momento de la Justicia.

¿Por qué?

La situación de la Justicia me tiene inquieto. Todos los estamentos jurídicos deberíamos ofrecernos desinteresadamente para ver cómo corregimos el drama de la Justicia es-

No es utópico pensar que exista un sólo Derecho global para todo el mundo

La Justicia tiene que hacer su propia reflexión autocrítica

OBITER DICTA*“Escribo una obra de teatro todos los años”***Un sueño.**

Que se aplique en todo el mundo un Derecho Global.

Una injusticia.

La pobreza.

Su momento más feliz.

Cuando de joven me ofrecieron jugar en el Atlético de Madrid.

¿Está justificado mentir en algún momento?

Prefiero decir siempre la verdad.

Su personaje histórico.

Hernán Cortés.

¿Qué hace en su tiempo libre?

Escribo una obra de teatro todos los años. También me gusta pintar y la lectura, sobre todo, de ensayos.

¿Qué echa de menos en la sociedad?

Una sociedad civil fuerte. Dependemos demasiado del poder.

¿Le gusta el deporte?

Juego al tenis y al golf.

pañola. Me gustaría que los abogados nos brindáramos al estamento judicial para colaborar desde la más independencia y objetividad a reducir el retraso de los juzgados.

Pero, ¿por qué se ha llegado a esta situación?

A todos los estamentos le llega el momento para hacer una reflexión autocrítica y la Justicia tiene que hacer la suya porque tiene dos problemas fundamentales. Uno, la absorción de la tecnología ha sido muy lenta. Se necesita una modernización urgente. Dos, el número de jueces es muy bajo.

¿Qué le falta a la abogacía actualmente?

Entrar en el mundo de la complejidad. Para ser un buen abogado español hay que conocer muy bien nuestra legislación, los derechos

forales y el ordenamiento comunitario europeo. Además, un letrado que quiera saber, por ejemplo, de Opas o responsabilidad social necesita conocer a fondo el Derecho anglosajón.

¿Cree que la Justicia es ciega?

Sí porque su preocupación debe ser la aplicación rigurosa de la ley. Pero muchas veces no lo es, para qué nos vamos a engañar.

¿Qué le preocupa como presidente de Garrigues?

La Justicia, el modelo educativo y la competitividad empresarial.

¿Cuál es su siguiente reto profesional?

Dedicarme a la investigación jurídica. Hay dos áreas que me interesan mucho: la tecnológica y la científica.