

El mercado legal español carece de suficientes profesionales especializados en *márketing jurídico* para dar respuesta a la creciente demanda de estas 'piedras preciosas'

# La guerra de los fichajes se extiende a los profesionales de *márketing*

Escribe Jaime E. Navarro

¿Cuál es la fórmula del éxito para un despacho de abogados? Evidentemente, el trabajo bien hecho pasa por ser una de las claves. Otros hablan de la especialización profesional, de la disponibilidad del abogado, de una mezcla de todo... Pero comienzan a hacerse hueco una nueva categoría de profesionales, hasta ahora no muy valorados, que ya cuentan con el apoyo de los socios de los bufetes. Son los profesionales de comunicación y *márketing*. No basta sólo con la reputación -dicen- hay que saber venderse, crear marca y, en definitiva, comenzar a trabajar en una empresa.

El final del curso escolar ha traído la agitación entre los profesionales de esta materia en los despachos. Se han convertido en piezas escasas y valoradas, por lo que al menor cambio, todo el mercado se agita y es agitado por los *headhunters* jurídicos.

Hace apenas dos semanas, la responsable de este área en la oficina madrileña de Baker & McKenzie, Francisca Alonso, anunciaba su salida. Alonso se hará cargo en septiembre del departamento de *márketing* y comunicación de DLA Piper, tras la salida de Mónica Fernández, quien está estudiando varias ofertas para incorporarse a otra firma.



El *márketing* entra de lleno en los bufetes españoles.

Pero la pérdida de Baker & McKenzie ha sido doble, debido a que la responsable de *márketing* y relaciones con los medios en Barcelona, Eugenia Navarro, dejó la firma el pasado viernes, aunque sigue actuando como consejera externa del bufete.

Recientemente, Lovells también sondeó el mercado de los profesionales de *márketing* jurídico, en busca del profesional adecuado. Y no fue fácil, debido a la escasez de profesio-

nales preparados. Finalmente, hace apenas unas semanas se incorporaba Sandra Gutiérrez de Terán, tras un largo proceso de búsqueda de candidatos.

Por su parte, Cuatrecasas ha reestructurado su departamento de *márketing*, aunque no ha supuesto la salida de profesionales. Hasta ahora, esta práctica estaba dirigida desde Barcelona por Laura Canudas, y funcionaba de forma separada de la comunicación. El mismo

esquema de funcionamiento se mantiene, pero, según fuentes de la firma, "algunos socios querían tener en la oficina de Madrid a un profesional de *márketing*". María José del Hoyo, procedente de KPMG, ha sido finalmente la persona elegida.

## En apenas un mes, Baker & McKenzie ha perdido a sus profesionales de *márketing* y comunicación en España

"Se ha pasado de hablar de profesionales refiriéndose sólo a los abogados, a incorporar a otros categorías, como los responsables de comunicación", señala Eugenia Navarro.

La semana pasada visitaba Madrid Byron G. Sabol, especialista en *márketing* jurídico, que recientemente ha firmado un acuerdo con la M&A, especializada en este área. Y, en su reunión con EXPANSIÓN, profetizó que muy pronto los bufetes españoles, "como ya lo hicieron los americanos, ingleses u holandeses", valoraran las nuevas técnicas de mercado como un arma valiosa para su despacho, es decir, para su empresa. Veremos.

## MERCADO

### KPMG refuerza el equipo de precios de transferencia

J.E.N.Madrid

La reforma fiscal puesta en marcha ha supuesto un relanzamiento de una materia que en los despachos de abogados había sido en la última década una travesía en el desierto: los precios de transferencia.

La nueva norma exigirá que las empresas documenten estos actos comerciales dentro del mismo grupo, por lo que esta práctica ha pasado de ser una opción para la estrategia de una compañía, a una necesidad. Y los grandes despachos están tomando posiciones.

KPMG Abogados decidió hacer -tiempo atrás- su propia apuesta, focalizando su práctica de precios de transferencia no sólo en los aspectos jurídicos, sino también en los aspectos económicos. "De esta forma, durante un tiempo te conviertes casi en el socio de una compañía", apunta Vi-



Valeri Viladrich.

cente Durán, director del departamento.

La última incorporación en este área es la de Valeri Viladrich, procedente de Ladwell, con el que se incorporan otros dos profesionales.

En el ámbito internacional, cabe destacar la incorporación a KPMG de John Neighbour, inspirador de parte de la normativa de la OCDE en esta materia.

## ELECCIONES

### Carnicer renueva su mandato, en un Consejo sin apenas oposición

J.E.N.Madrid

Las elecciones del pasado viernes para elegir al presidente del Consejo General de la Abogacía Española (CGAE) dejaron, al menos, una cosa clara. No hay nadie capaz de hacer sombra a Carlos Carnicer dentro de la institución. El presidente de la abogacía arrasó en número de votos, casi un 90% del total emitido, y la adhesión *in extremis* a Carnicer de una de los tres candidatos, Victoria Ortega, decana del Colegio de Cantabria.

#### Escasa crítica

De esta forma, los críticos con la gestión de Carnicer en CGAE se diluían en los siete votos obtenidos -de un total de 76- por el único candidato alternativo, Manuel Hernández, decano del Colegio de Abogados de Sabadell. Hernández calificó su propuesta como "progresista y vanguardista", y señaló que seguirá pidiendo que el CGAE

#### El único candidato que se presentó contra Carnicer sólo logró siete votos en la elección

sea, de verdad, "un órgano útil y práctico para el conjunto de la profesión".

Sin embargo, pese a que

muchos abogados de base comparten esta visión, Carnicer enfrenta un mandato de cinco años con un respaldo mayoritario y tranquilidad. Más aún cuando parece que se han limado definitivamente las asperezas con el Colegio de Abogados de Madrid, que, como apuntan fuentes del Consejo, "antes iban más por su cuenta".

## CAMBIO

Landwell ficha a Yohana Calachi, procedente de DLA

EXPANSIÓN.Madrid

Landwell, el despacho de Abogados y Asesores Fiscales de PricewaterhouseCoopers, ha incorporado a Yohana Calachi, especializada en Urbanismo y procedente de DLA Piper, donde ha permanecido los dos últimos años. Yohana reforzará las capacidades de asesoramiento integral en el sector Inmobiliario del despacho en Madrid. En la actualidad, el grupo inmobiliario de la firma en Madrid lo integran 14 profesionales.

Yohana es Doctora en Derecho Administrativo por la Universidad Complutense y Master en Política Territorial por la Universidad Carlos III de Madrid.

## 'JOINT VENTURE'

Nace una nueva consultora fiscal

EXPANSIÓN.Madrid

El Grupo Premier, dedicado a la prestación de servicios fiscales y de consultoría, el *staff* de abogados proveniente del antiguo Levy Gee/Numerica y otros despachos fiscalistas han constituido, a través de una joint venture, la consultora especializada en fiscalidad internacional SwissOption International Tax, con objeto de ofrecer un asesoramiento especializado en esta rama del derecho en España y en el extranjero.

La compañía cuenta con depachos propios y asociados en Madrid, Barcelona, Zurich, Londres, Ámsterdam, Nueva York y Chipre.

## ZARRALUQUI ABOGADOS DE FAMILIA

COMUNICA

la apertura del plazo de inscripción para el X MASTER en Derecho de Familia

Limitado a 14 licenciados en Derecho.

Prácticas durante todo el año en el propio despacho.

ZARRALUQUI  
Abogados de Familia

Tel. 91 549 39 14 • Fax: 91 549 20 60  
zarraluqui@madrid.zarraluqui.net

www.zarraluqui.net

MADRID • SEVILLA • PALMA DE MALLORCA • VALENCIA • MÁLAGA