

NEWS A Informa

nº 48 Febrero 2014

Reinventar el sistema retributivo en los pequeños y medianos despachos profesionales se ha convertido en una necesidad

AMADO
CONSULTORES



twitter.com/amadoconsultor



[gplus.to/AmadoConsultores](https://plus.google.com/AmadoConsultores)



facebook.com/AmadoConsultores



Reinventar el sistema retributivo en los pequeños y medianos despachos profesionales se ha convertido en una necesidad



Los pequeños y medianos despachos cada vez son más conscientes que necesitan cambiar su modelo retributivo. La actual crisis económica les ha obligado a cuestionarse el sistema que venían aplicando. En general, salvo excepciones, podemos afirmar que el sistema ha sido muy conservador, o quizás para ser más sinceros también podemos afirmar que objetivamente no ha existido una política retributiva basada en criterios empresariales.

¿Por qué se ha llegado a esta situación? Básicamente por una razón; porque la mayoría de socios y titulares han preferido “no dirigir” sus despachos, pues aplicar un modelo retributivo acorde a los objetivos de crecimiento y productividad de sus profesionales significa tomar decisiones difíciles, y no todo el mundo está dispuesto a tomarlas, aunque muchas veces no queramos reconocerlo. Pues al igual que ocurre con los precios de los servicios, quizás una de las cuestiones más complicadas en materia de gestión de despachos sea la retribución de sus profesionales. *¿Quién debería cobrar más, el profesional que es más creativo en el asesoramiento o el que aporta más clientes? ¿El que enseña y ayuda a formar a sus compañeros más jóvenes o el que trabaja más horas facturables? ¿El profesional que lidera un departamento consolidado o el pionero en una nueva especialidad?* Es evidente que el “arte de remunerar” es una materia difícil de dominar, se requiere una especialización y mucha experiencia. No obstante insistimos que merece la pena intentarlo, para nosotros es un gran error dejarse llevar por la comodidad y la rutina del *“mejor no tocar nada y continuar como siempre”*, aunque implique el tener que cambiar todo el modelo de dirección del despacho que hasta la fecha se ha venido aplicando.

Por las experiencias vividas y por los proyectos en los que hemos participado puedo asegurar que aquellos despachos que han tenido la valentía de innovar en su sistema retributivo, son despachos que también han conseguido crecer en facturación y en rentabilidad en muy poco tiempo. La clave es que son despachos cuyos socios o titulares se han atrevido a DIRIGIR con mayúsculas.

Aprendamos de estos años de crisis y seamos atrevidos, pues esta en juego la supervivencia de nuestras firmas.

Jordi Amado.
Director General



Nuestro calendario de formación y eventos

No se pierdan nuestras sesiones de formación, ni nuestros eventos. Una extraordinaria oportunidad para crecer como profesionales y como directivos.

27 feb

Reinventando el sistema retributivo de nuestro despacho. 2ª edición
(Barcelona)

16:00h a 20:00h
4 horas

C/ Trafalgar, 70, 1ª pl. 08010 Barcelona

Suscriptor: 155 € + IVA

No-suscriptor: 196 € + IVA

Ponente



Sr. Jaime Serra.
Consultor de Recursos Humanos y colaborador habitual de AMADO CONSULTORES.

04 mar

Las oportunidades de la Ley de Emprendedores para generar proyectos de asesoría en el ámbito mercantil (Barcelona)

16:00h a 20:00h
4 horas

C/ Trafalgar, 70, 1ª pl. 08010 Barcelona

Suscriptor: 155 € + IVA

No-suscriptor: 196 € + IVA

Ponente



Sra. María Antonia Bergas.
Abogada mercantilista. Colaboradora habitual de AMADO CONSULTORES.

05 mar

Las últimas novedades y cambios en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones de Cataluña (Barcelona)

16:00h a 20:00h
4 horas

C/ Trafalgar, 70, 1ª pl. 08010 Barcelona

Suscriptor: 155 € + IVA

No-suscriptor: 196 € + IVA

Ponente



Sr. Antonio Salleras.
Abogado y asesor fiscal. Experto en planificación fiscal de operaciones de sucesión familiar y empresarial. Colaborador de AMADO CONSULTORES

11 mar

WEBINAR

Gestionar el relevo generacional de nuestros despachos

16:30h a 17:30h
1 hora
Webinar
Precio: 35 € + IVA

Ponente

Sr. Jordi Amado.
Socio fundador de Amado Consultores.

12 mar

Alternativas fiscales en las retribuciones de empleados y directivos (Barcelona)

16:00h a 20:00h
4 horas
C/ Trafalgar, 70, 1ª pl. 08010 Barcelona
Suscriptor: 155 € + IVA
No-suscriptor: 196 € + IVA

Ponente

Sr. Antonio Valdivia.
Abogado de Pricewaterhouse Coopers (PWC).

26 mar

Productos financieros para la jubilación (Barcelona)

16:00h a 20:00h
4 horas
C/ Trafalgar, 70, 1ª pl. 08010 Barcelona
Suscriptor: 155 € + IVA
No-suscriptor: 196 € + IVA

Ponente

Sr. Antonio Valdivia.
Abogado de Pricewaterhouse Coopers (PWC).

Preparar las Campañas de Renta y Sociedades (*)

Planificación comercial de la campaña de Renta
28 abril

Ponente:
David Esvertit. Consultor experto en dirección comercial.

Aspectos claves de la declaración del Impuesto sobre la Renta y del Impuesto sobre el Patrimonio
29 de abril

Ponente:
Javier Ragué Santos Lamadrid. Socio de Cuatrecasas Gonçalves Pereira.

Aspectos claves de la declaración del Impuesto de Sociedades
14 de mayo

(*) Estas jornadas también se pueden organizar en su despacho o empresa.



CLÍNICA de Expertos

RED DE DIRECTIVOS DE DESPACHOS PROFESIONALES

25 de marzo en Barcelona

Una estrategia ganadora para los despachos profesionales periodo 2014-2015; Enfoque a clientes 360º y perspectivas sectoriales

Una jornada de extraordinario interés para aquellos directivos de firmas profesionales que quieren compartir experiencias y consejos con directivos que están triunfando en otros sectores, con el fin también de mejorar sus organizaciones y anticiparse al futuro.

El tema central será el cliente y las perspectivas económicas que se están dando en otros sectores.

Ponentes

- **Jordi Goula.** Periodista de la Vanguardia.
- **Eduard Serrat.** Director general de MUTUA UNIVERSAL.
- **Josep María Raventós.** Manager Director-Accountants de la división de despachos profesionales de Sage.
- **Alexandre Amat.** Editor y director de PROFIT Editorial.
- **Juli Santaeugenia.** Socio consultor de Suport 9. Experto en sector Centrales de Compra y Comercio.

“ Si tu no cuidas a tu cliente lo hará tu competidor (Bob Hooley) ”



UNA JORNADA QUE NINGÚN DIRECTIVO DEL SECTOR PUEDE FALTAR.



Puertas abiertas...

CONVERSANDO CON EL EQUIPO DE PROFESIONALES DE AMADO CONSULTORES



MÓNICA PARDINA Y MAY RODRÍGUEZ.

Miembros del Comité de Calidad del Servicio de Consultas

¿Nos podrían explicar su cometido?

Antes que nada queremos destacar que detrás del servicio de Consultas existe un amplio equipo de profesionales, mas de 35 personas, entre personal de soporte y red de expertos, que hacen que el servicio funcione acorde a la planificación y los objetivos marcados por el sistema de calidad ISO que cada año nos auditan . A modo orientativo los aspectos más relevantes de nuestro sistema de calidad serian los siguientes;

- Responder de una forma concreta y fiable en los plazos acordados.
- Medir cada mes la satisfacción de nuestros clientes.
- Evaluar cada mes a nuestros profesionales y sus respuestas.
- Aplicar las medidas correctoras cuando existe alguna anomalía o error.

Dicho esto nuestro cometido es supervisar y revisar que el sistema funciona, seguimiento de los indicadores, cierre de conformidades, tener actualizada la documentación y sobretodo estar preparados para superar con nota la auditoria anual de AENOR y la satisfacción de nuestros clientes. También destacar que en este cometido también participan y hacen una gran labor Cornelia Nita y Nieves García, y por supuesto nuestro coordinador técnico Carlos Marín. Para finalizar queremos destacar que ya hemos publicado nuestra Memoria 2013 de nuestro servicio de Consultas.





JOSE LUIS BOTIA.

Licenciado en Periodismo y responsable de nuestro servicio Conocimiento Asesor Diario (CAD)

¿Nos podrías explicar la nueva utilidad del CAD a través de un App?

Llevamos un año realmente frenético, reinventado y aportando valor a uno de nuestros servicios con más años de existencia, me estoy refiriendo a CONOCIMIENTO ASESOR DIARIO (CAD), pues bien actualmente ya también puede leerse a través de dispositivos móviles, tanto para modalidad Android como IOS. Es una nueva prestación que a los clientes y suscriptores del CAD no les va a suponer ningún coste. Desde este mes de febrero a través de su dispositivo móvil los suscriptores del CAD podrán estar informados de las Novedades legislativas diarias, de los Resúmenes de Actualidad Normativa, de los Convenios Colectivos entre otras materias.

Y por último también a través del móvil se podrán realizar directamente consultas a nuestro equipo de expertos.

Con esta novedad, junto con nuestra plataforma EVALUA ASESOR, creo sinceramente que actualmente nuestro servicio CAD es único en el sector, pues con las actuales prestaciones que ofrecemos es mucho más que un servicio de información jurídica.





Nuestros clientes preguntan...

Quiero poner en marcha una plataforma de venta de asesoría online, pero tengo dudas en los precios y en el tipo de servicio que puedo incluir...?

Nuestra solución es una plataforma que le permite personalizarla en un alto grado acorde a sus servicios y estrategia. En primer lugar la plataforma contempla la posibilidad de incorporar hasta más de 1000 productos y servicios, es decir usted puede incluir como productos o servicios desde gestiones tales como la solicitud de poderes, testamentos sencillos o el depósito de cuentas anuales, hasta servicios más técnicos o de asesoría como dictámenes o elaboración de recursos. Adicionalmente usted directamente a través de su panel de control puede detallar los precios de cada gestión o servicio que se publican en la plataforma. Finalmente existe una pasarela de pago para que los clientes realicen los pagos, bien a través de transferencia o tarjeta de crédito.

Consúltanos

Realizar consulta

1 Datos Consulta	2 Datos Cliente	3 Confirmar Compra	4 Realizar Pago
-------------------------------	------------------------------	---------------------------------	------------------------------

1. Descripción y datos de su Consulta

En primer lugar debe seleccionar la especialidad de su consulta (fiscal, laboral...). A continuación debe explicar su problemática, redactar la descripción y antecedentes básicos de su consulta, y luego adjuntar los archivos...

Somos un despacho familiar, desearíamos tener un consejero externo que nos ayude y nos tutele en todo el proceso de relevo generacional. ¿Nos pueden ayudar...?

Efectivamente es una labor que la podemos realizar con garantías y solvencia profesional. Podemos prestarle cualquiera de los siguientes servicios; Formando y tutelando al sucesor o sucesores, participando como asesores externos en consejos de administración o en los comités de dirección del despacho...entre otras posibilidades. En cualquier caso tenemos experiencias muy variadas y podemos aportar soluciones y consejos de valor para que el proceso de relevo generacional se consolide con éxito y sin traumas.



Nuestros proyectos del mes...

Diseñar una estrategia de cambio con la implicación de los mejores profesionales de la firma

Estamos participando simultáneamente en varios proyectos de planificación del relevo generacional donde los socios no quieren vender el despacho, pues buscan una solución interna con los profesionales clave de la firma. Les estamos ayudando a diseñar una estrategia de cambio en el modelo de dirección y en la estrategia futura del despacho, donde el crecimiento y la mayor participación del equipo humano de la firma sean claves para consolidar el cambio.



Vender una firma por áreas de negocio diferenciadas a distintos compradores

Hemos cerrado una operación de venta de una firma de asesoría fiscal y laboral situada en la provincia de Barcelona que además tenía una división de Administración de Fincas. La estrategia seguida al final ha sido separar ambas divisiones y venderlas a dos firmas distintas y con especialidades distintas, de este modo el valor final de la operación se ha optimizado.



Tenemos novedades...

Nuestro servicio de asesoría online en Gestión Documental

"HABLE CON NUESTRO EXPERTO"/ CÓMO ORGANIZAR LOS DOCUMENTOS DE MI DESPACHO

Le ofrece un nuevo servicio que le permitirá resolver cuestiones puntuales relacionadas con la gestión de los documentos y la información de su despacho. Mediante un sencillo sistema de consultas en línea podrá recibir asesoramiento directo de nuestro experto, que le ayudará a sentar las bases para emprender cualquier proyecto de mejora en la gestión de los documentos o bien a solucionar problemas de organización de la documentación.

Algunas situaciones en las que podemos orientarle:

- » Disponemos de un programa de gestión del despacho pero observo que no le sacamos todo el partido posible. ¿Por dónde empezar a organizar un sistema de expedientes que nos permita un control efectivo de los asuntos de los clientes y de los documentos relacionados?
- » Tengo previsto digitalizar la documentación en papel del despacho. ¿Qué pautas hay que tener en cuenta para que el proyecto de digitalización aporte realmente mejoras organizativas?
- » Utilizamos distintas maneras de guardar los documentos en el servidor del despacho, lo que provoca a menudo dificultades para localizarlos. ¿Qué criterio deberíamos emplear para clasificar adecuadamente los documentos?
- » Considero que convendría revisar y actualizar los procedimientos actuales del despacho. ¿Qué buenas prácticas de gestión documental podríamos aplicar para

asegurar un control más eficaz de los documentos?

- » Cada vez nos resulta más difícil manejarnos con tantos tipos de documentos electrónicos y formatos de archivo. ¿Cómo definimos los formatos electrónicos que se pueden utilizar y las condiciones de uso?

Con este servicio los titulares o profesionales de un despacho pueden exponer directamente su problemática a uno de nuestros expertos. Al poco tiempo recibirán un informe con recomendaciones que les ayudarán a determinar los criterios para conseguir una gestión más eficaz de los documentos y a planificar las acciones de mejora oportunas. La operativa del servicio es sencilla:

- 1/ El cliente, a través de Internet, envía su petición al servicio "Hable con nuestro experto" de Amado Consultores.
- 2/ Nuestro experto propone al cliente una fecha para la sesión de trabajo en línea.
- 3/ El cliente analiza con nuestro experto su problema o necesidad a través de la plataforma Webinar de Amado Consultores.
- 4/ El cliente recibe un informe de propuestas de mejora personalizado para organizar los documentos de su despacho.



Gracias por confiar en nosotros

¿En qué podemos ayudarle?

Nombre

Despacho/Empresa

Cargo

Correo electrónico

Teléfono

Desearía información sobre...

AMADO
CONSULTORES

www.amadoconsultores.com