

Vida jurídica

Gestión

EL PROBLEMA

Ayuda para planificar 2014

Es hora de establecer un plan para el próximo curso. Y estas son algunas de las pautas: retribución flexible, alianzas, internacionalización...

Como gerente y titular de una firma de asesoría jurídica y económica, donde dirijo a un equipo de 15 profesionales, bien posicionados en diferentes capitales de Andalucía, principalmente en Sevilla y Córdoba, desearía conocer qué medidas están tomando la mayoría de despachos en el sector, con el objetivo de planificar el curso 2014.

Estoy preparando los presupuestos del próximo ejercicio pero a la vez también desearía empezar a elaborar un plan estratégico que abarque como mínimo los tres próximos años (2014, 2015 y 2016). Y necesitaría una serie de recomendaciones en este sentido sobre cuáles son los principales puntos a abordar para poder seguir creciendo.

LA RESPUESTA

En primer lugar, felicitarle por su iniciativa, pues en el sector no suele ser habitual planificar el medio y largo plazo, ya que las urgencias del día a día siempre prevalecen en la toma de decisiones e impiden una reflexión serena y meditada sobre el futuro de nuestra organización. No obstante, y sin ánimo de intentar ser adivinos, nos atreveríamos a destacar las siguientes tendencias, todas ellas fundamentadas en estudios sectoriales realizados sobre una muestra significativa de despachos profesionales.

- En el área de recursos humanos destacaríamos dos grandes líneas de actuación: instaurar sistemas de retribución donde la parte variable cada vez tenga mayor peso, vinculándola a desarrollo de negocio y mayor facturación, y equipos especializados en áreas de práctica, pero que también tengan un perfil cada vez más

comercial y relacional con el cliente y el mercado.

- En el área de servicios, cada vez se está realizando una readaptación o reinventación de los servicios de toda la vida y, al mismo tiempo, una incorporación de otros nuevos que cubran las necesidades que actualmente plantean los clientes (reestructuración de negocios, financiación, morosidad, internacionalización...).

- En la política de honorarios, continuará existiendo una congelación de tarifas. Intente optimizar el margen a través de un mayor volumen de contratación de servicios o bien mediante fórmulas imaginativas de tarificación basadas en consecución de resultados.

- Apuesta por explotar el canal online para relacionarse y prestar servicios a los clientes a efectos de optimizar y reducir costes.

- Los planes de acción comerciales (marketing operativo) serán una herramienta de trabajo habitual del despacho y que vinculará a la mayoría de sus profesionales.

- Las alianzas, integraciones y fusiones entre despachos serán frecuentes y formarán parte de sus estrategias de crecimiento.

- La internacionalización de los despachos cada vez será más importante, cada uno buscará sus fórmulas sin que exista un modelo único que funcione para todos (redes, alianzas...).

- Las inversiones en tecnología para optimizar la gestión del despacho y los procesos en la prestación de servicios serán relevantes para competir y diferenciarse.

Amado Consultores



Javier Quilez (Gefice-Asesores de Empresa).



Antonio Sánchez Gervilla (Sanger).



Jordi Muria (Muria Assessors).

LAS EXPERIENCIAS

- La últimas normativas aprobadas (criterio de caja en el IVA, declaración de bienes en el extranjero, SEPA, reforma laboral...) hacen que hoy más que nunca las empresas nos necesiten, por lo que los despachos profesionales tenemos que planificar un 2014 previendo un crecimiento progresivo y una fuerte inversión en formación de nuestros equipos profesionales.

Javier Quilez
Socio director de Gefice-Asesores de Empresa

- Durante 2014, el área de los servicios profesionales va a continuar ajustándose, tanto en lo referente al número de profesionales como al número de operadores que interactúan en el sector. Será muy intenso en cuanto a los ajustes en el número de profesionales que integran las firmas, buscando la productividad. Es decir, personal con un profundo conocimiento técnico y que además aporte negocio a la empresa. Por este motivo, los salarios van a continuar con una tendencia hacia el equilibrio entre lo que aporta el profesional a la compañía y lo que percibe de la misma. Las firmas continuarán buscando oportunidades de crecimiento que les permitan conseguir el necesario volumen para ser competitivas y rentables. Auguro un 2014 muy intenso en operaciones de venta, adquisición, integración o fusión de despachos.

Antonio Sánchez Gervilla
Socio director de Sanger Abogados y Asesores Tributarios

- La evolución futura del sector va a continuar en una tendencia negativa a la disminución de los honorarios profesionales, ocasionada por la crisis actual y en gran parte por la agresiva autocompetencia que se está produciendo en el ramo, entre asesorías, despachos y consultoras, como protección para mantener clientes y captar nuevas cuota de mercado con las que seguir a flote, situación conocida por los clientes, que aprovechan para renegociar a la baja con los despachos. Debe ser un ejercicio de reflexión estratégica para los bufetes profesionales, que deben tomar decisiones de su target de mercado, su política de honorarios, explorar nuevos servicios profesionales que ofrecer a sus clientes y establecer nuevas fórmulas tecnológicas.

Jordi Muria
Socio director de Muria Assessors

EL USO DESPROPORCIONADO DEL CORREO ELECTRÓNICO CORPORATIVO NO ESTÁ AMPARADO POR LA LIBERTAD SINDICAL

- La dirección de Aena decidió bloquear los envíos de correo electrónico dirigidos a usuarios corporativos de la entidad, realizados por uno de los sindicatos de la empresa, por no cumplir los límites establecidos en la Política de Uso de Correo Electrónico Corporativo establecida por la compañía. La decisión fue comunicada al sindicato, que con-

sideró que vulneraba la libertad sindical y presentó demanda de protección de derechos, que resuelve la Sala de lo Social de la Audiencia Nacional en esta sentencia de 13 de noviembre de 2013, negando que existiera dicha vulneración. Argumenta que ningún derecho constitucional es ilimitado y, lejos de ello, siempre se encuentra sometido a li-

mites internos, derivados del ejercicio o uso razonable del derecho, y externos, derivados de su colisión con la defensa de otros valores y bienes jurídicos constitucionales. La decisión de Aena, dice la Audiencia, es totalmente lícita, ya que no niega el uso del correo por el sindicato, si no que se le dice que para asegurar el buen funcionamiento del sistema, este se encuentra sometido a una serie de límites, y de aquí que se limiten los correos masivos y se exija al emisor que faci-

lite un mecanismo que permita a cada destinatario rechazar, si lo desea, el correo, lo que además es una garantía exigida por el art. 16 de la LOPD. La pretensión del sindicato de tener libre acceso sin ninguna restricción al correo electrónico de la empresa "es contraria a la jurisprudencia". (TOL 4.008.468).

LA ANULACIÓN DE SANCIÓN GUBERNATIVA EN EL ORDEN CONTENCIOSO PUEDE DETERMINAR LA REVISIÓN DE LA SENTENCIA PENAL CONDENATORIA

- La Sala Segunda del Supremo ha dictado sentencia admitiendo el recurso de un conductor condenado por un delito contra la seguridad vial al que el orden contencioso-administrativo anuló en otro procedimiento la sanción gubernativa impuesta. A efectos penales, ninguna duda debe haber de que la anulación de la sanción ha de operar retroactivamente y ha de borrar cualquier efecto penal que hubiese podido tener esa sanción anulada, porque lo que se juzga es un delito contra la seguridad vial construido sobre la presun-

ción de que quien ha sido privado de la licencia de conducir carece de aptitud para pilotar un vehículo de motor y, por tanto, su presencia en las carreteras a los mandos de un vehículo supone un peligro abstracto para la seguridad vial que el legislador quiere erradicar mediante una norma penal. Si con posterioridad se acredita que tal privación de puntos no se ajustaba a la legalidad, pierde su sustento el delito (TOL 4.015.120).

MÁS INFORMACIÓN EN <http://www.tiranonline.com>

