

Vida jurídica

Gestión

EL PROBLEMA

Información para mi asesoría

Cómo obtener recursos para la prospección comercial. La clave reside en seguir los eventos de interés para los socios y aprovechar la web 2.0

Somos una asesoría de empresas con un equipo de 15 profesionales, con economistas, abogados y personal administrativo de soporte, especializados en los ámbitos económico, tributario-financiero y de derecho empresarial. Aunque estamos situados en Santiago de Compostela, nuestro perímetro de actuación abarca toda Galicia. En estos momentos estamos sentando las bases

para crear un pequeño departamento comercial. Disponemos de un CRM para gestionar toda la actividad de prospección.

Mi duda es conocer cómo podemos obtener recursos de información de ámbito empresarial para la prospección comercial. Sabemos que existen empresas que venden referencias de compañías, pero desearíamos también que nos dieran su opinión.

LA RESPUESTA

La **inteligencia empresarial** es un elemento clave en cualquier plan de marketing estratégico u operativo. La base de un buen plan de marketing o de una acción comercial reside en el conocimiento de los entornos económicos y de mercado de los clientes, así como de los potenciales clientes de su firma profesional.

Aunque al final citemos algunas fuentes de informaciones empresariales fiables y contrastadas, intentaremos no obstante darle nuestra opinión o recomendaciones.

El conocimiento de empresa. La información financiera sobre una sociedad posiblemente sea uno de los aspectos más consolidados y fiables al que pueden tener acceso las compañías para realizar prospecciones comerciales.

El análisis de los principales indicadores económicos de universos de empre-

sas les puede servir para clasificar segmentar, identificar grupos de potenciales clientes en función de oportunidades o soluciones adaptadas a dicho grupo de empresas; en definitiva, con este tipo de información se podrá acceder a nuevos negocios o clientes.

Seguimiento del cliente. Vigilar la evolución de determinadas sociedades interesadas es fundamental. Actualmente existen servicios y herramientas bastante automatizadas que les pueden ayudar a alimentar su CRM con fuentes como noticias, eventos, ferias o congresos, relacionados con los sectores de interés de su firma.

Disponer de esta información sin duda proporcionará una ventaja competitiva a su asesoría.

Redes sociales y 2.0. Cada vez más las empresas que cuidan su marca y prestigio le dan mayor importancia a las redes sociales y al mundo web 2.0. In-

dagar y aprender a moverse en este mundo (por plataformas como LinkedIn), sin duda puede ser un recurso extraordinario para generar oportunidades que alimenten nuestro CRM.

Finalmente, y sin ánimo de ser demasiado exhaustivos, solo a título orientativo citamos algunas fuentes de información empresarial fiable y contrastada, como Infarma, Axesor, Camerdata o SABI, entre otras.

En resumen, no podemos olvidar que en el lanzamiento de cualquier campaña de prospección comercial normalmente será necesario complementar nuestro CRM o BBDD de gestión comercial con empresas nuevas. O bien requerirá filtrar aquellas referencias que con el paso del tiempo puedan haber quedado desfasadas o desactualizadas.

Amado Consultores



Raquel Moreno, de Tax Economistas y Abogados.



Xavier Grau, de SVP España.



Francisco Medina, de Medina Cuadros Abogados.

LAS EXPERIENCIAS

● **En el departamento** de marketing, el primer paso es detectar oportunidades comerciales para crear campañas de marketing segmentadas. Utilizamos los estudios sectoriales y analizamos las principales novedades a nivel fiscal, laboral y legal. También realizamos encuestas a nuestra cartera de clientes para detectar necesidades. Una vez tenemos hecho este trabajo, el siguiente paso es seleccionar la base de datos de empresas a las que dirigiremos la acción comercial. Para ello utilizamos ficheros como Schobber para poder segmentar el perfil del cliente potencial. Nuestra herramienta básica para una eficiente acción comercial es el CRM que tenemos y que utilizan todas las asesorías asociadas Tax para compartir la información y el conocimiento comercial del cliente potencial y real.

Raquel Moreno
Directora de comunicación de Tax Economistas y Abogados

● **Aquellos que nos dedicamos** a la consultoría estratégica conocemos el inventario de recursos de información empresarial que existe en España, desde fuentes de información abiertas o gratuitas a de pago o suscripción. Pero la gran oportunidad está en las redes sociales y en la web 2.0, pues podemos integrar nuestro trabajo con nuestros clientes de una forma colaborativa, transgrediendo espacios y plataformas de trabajo. También podemos desarrollar nuevos sistemas de desarrollo que permitan una vinculación con el cliente acorde con la confianza que nos tiene.

Xavier Grau
Director general de SVP España

● **Nuestra estrategia comercial** está dirigida internamente por los socios y los departamentos de relaciones institucionales y comunicación, en colaboración con nuestros despachos de España y México. La amplia red de clientes y contactos logrados en más de 35 años de experiencia supone el eje comercial del despacho, que, trabajando con empresas líderes en nuestro país, se actualiza constantemente mediante foros y eventos que nos permiten ofrecer nuestros servicios. Encuentros estos que refuerzan nuestra marca.

Francisco Medina Cuadros
Socio director corporativo de Medina Cuadros Abogados

se produjeron y no el del despedido el que debe tomarse en cuenta. Establece la Sala de lo Social que el RDL 3/2012 contiene una disposición final en la que se limita a consignar que entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el BOE y, si bien contiene 12 disposiciones transitorias, que abordan problemas de entrada en vigor de la norma, no contiene disposición alguna que establezca un régimen transitorio aplicable a la extinción de contratos de trabajo realizados al amparo del artículo 52.d) del Estatuto

de los Trabajadores. En consecuencia, la entrada en vigor de la nueva redacción del precepto para las extinciones se produce a partir del 12 de febrero de 2012, ya que el RD-Ley no prevé efectos retroactivos para el artículo 52.d) ET.

Recuerda el alto tribunal que el art. 9.3 de la Constitución garantiza la irretroactividad de

las disposiciones sancionadoras no favorables o restrictivas de derechos individuales y que el art. 2.3 del Código Civil dispone que las leyes no tendrán efecto retroactivo si no dispusieren lo contrario (TOL4.031.476).

ES MAQUINACIÓN FRAUDULENTE EJERCER UNA ACCIÓN OCULTANDO EL DOMICILIO DEL DEMANDADO Y APORTARLO PARA NOTIFICAR LA SENTENCIA

● **La Sala Primera** del Tribunal Supremo ha revisado el 19 de

diciembre la sentencia de instancia que condenaba en rebeldía al inquilino de un inmueble por impago de las rentas correspondientes.

La inmobiliaria actora presentó una demanda de juicio de desahucio y de reclamación de rentas, en la que la demandante puso como domicilio del demandado el piso arrendado, que en ese momento ya había desocupado, razón por la cual el emplazamiento fue negativo.

No obstante, fue citado por edictos y se siguió el procedimiento en rebeldía. Finalmen-

te, la sentencia estimó el desahucio y condenó al arrendador al pago de la cantidad reclamada.

Firme la sentencia e iniciada su ejecución, el requerimiento al inquilino para que indicara los bienes sobre los que dirigir la ejecución se hizo en su domicilio laboral, donde llevaba 19 años trabajando con conocimiento de la inmobiliaria.

El tribunal entiende que la arrendadora demandante cometió maquinación fraudulenta porque tenía información suficiente para averiguar

dónde podía emplazarle y darle traslado de la demanda, pero no lo hizo para facilitar la obtención de una sentencia estimatoria. No solo del desahucio sino sobre todo de la reclamación de las rentas solicitadas. Ello es motivo para estimar la revisión de la sentencia condenatoria para el inquilino dictada en primera instancia. Recuerda el Tribunal que solo cabe acudir a la citación por edictos "como última solución" (TOL4.095.405).

<http://www.tirantonline.com>

