

Vida jurídica

Gestión

EL PROBLEMA

¿Qué inversión se espera para 2017?

A solo tres meses del nuevo año, responsables y directivos presentan sus previsiones de crecimiento. Es momento de planificar el curso que entra

Somos una firma de servicios de asesoría jurídica y fiscal con oficinas en Bilbao, Barcelona y Madrid, y próximamente abriremos una delegación en Valencia. Nuestros clientes mayoritariamente son empresas y sus directivos. Nuestro equipo lo integran más de 60 profesionales, sobre todo abogados y economistas. Como gerente de la firma, debo presentar al equipo de socios los presupuestos de

2017, a efectos de su análisis y priorización de inversiones. Los socios y responsables de área ya me han presentado sus previsiones de crecimiento y recursos que necesitarán. Ahora estoy trabajando en las previsiones y prioridades de inversión a nivel general. Me sería útil conocer qué tendencias tiene establecidas el sector para el próximo año en cuanto a crecimiento y prioridades de inversión.

LA RESPUESTA

Efectivamente, no existen estudios que aporten este tipo de información, pero sí nos basamos en nuestra encuesta mensual que planteamos a nuestros clientes (aproximadamente más de 250 directivos o socios de despachos profesionales), observamos que aproximadamente más del 55% de los directivos aspiran a tener crecimientos de facturación en 2017 de entre el 3% y el 5%, y el resto (42%) se conformará con mantener las cifras de ingresos del último año.

Finamente, existe una excepción, que no supera el 5%, que aspira a crecer en porcentajes superiores al 15% gracias a las integraciones de profesionales u otros despachos y la fuerza comercial. Si nos vamos a identificar las prioridades de inversión en 2017, las opiniones de nuestros clientes han sido las siguientes: más del 60% de

los directivos entrevistados considera necesario, como máxima prioridad, realizar inversiones en marketing y acciones comerciales, con el objetivo de, por un lado, aumentar la facturación, y por el otro, de ganar clientes y cuota de mercado.

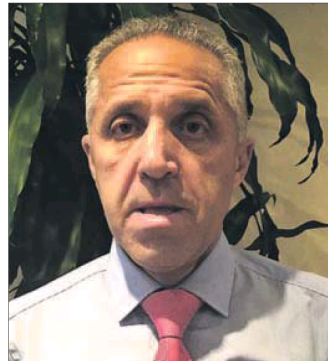
Otras respuestas que apuntan hacia otras inversiones prioritarias en el próximo año, aunque están en segundo o tercer lugar, son la adaptación y mejora tecnológica (ganar en productividad, eficacia, eficiencia...). También la ampliación de la cartera de servicios, mejorar la capacitación de la propia plantilla, mejorar la calidad en el servicio, el trato con el cliente y la comunicación con el mismo. Lo que está claro es que la mayoría de directivos del sector aspira y tiene expectativas de crecimiento para el año que viene, y que está preparándose e invirtiendo para conseguirlo.

Además de los temas anteriormente descritos, merecen un comentario aparte ciertas opiniones que apuntan hacia la necesidad de invertir en red de contactos. Este tipo de iniciativas en el sector de los despachos profesionales, salvo excepciones, no están suficientemente explotadas. Sin embargo, es sabido que todas las consultoras y asesorías que tienen un cierto éxito lo han conseguido gracias a que han trabajado muy bien su red de contactos desde sus inicios. En este sentido, recomendamos que todas aquellas firmas que quieran crecer, deben realizar esfuerzos en crear su propia red de contactos o prescriptores que les ayuden a abrir puertas para facilitar e impulsar el desarrollo de la actividad comercial.

Amado Consultores



Nuria Santandreu Torrents (Audipasa).



Juan Pedro Hernández Suela (Nivel 5).



Maica Enrique Valencia (Gros Monserrat).

LAS EXPERIENCIAS

● **“De acuerdo a nuestra filosofía de acometer una inversión continua en formación e innovación, en 2017 potenciamos nuestros esfuerzos para incrementar la implementación de las últimas tecnologías, un factor que en Audipasa consideramos clave para garantizar la competitividad de nuestros clientes en el marco de una economía global y digital que cada día exige más a las pequeñas y medianas empresas para adaptarse a los retos del presente y del futuro”.**

Nuria Santandreu Torrents
Directora de Audipasa

● **“Creemos que para 2017 se seguirá manteniendo un crecimiento moderado. Hay una tendencia sostenida en la creación de nuevas empresas y son muchos los profesionales y emprendedores que optan por el desarrollo de un proyecto empresarial. En nuestro caso, para el próximo ejercicio, apostamos por potenciar el área de gestión laboral, en la que se está produciendo una interesante evolución tecnológica. Para ello, hemos decidido que la forma más eficiente de llevarlo a cabo es mediante la adquisición de una cartera de clientes, que nos permitirá mejoras en la optimización, eficiencia y calidad en el servicio tras la reestructuración que estamos llevando a cabo. En definitiva, consideramos que puede ser un momento de oportunidades que merece la pena aprovechar”.**

Juan Pedro Hernández Suela
Socio director de Nivel 5, Asesoría de Empresas

● **“De cara a 2017, nuestro objetivo es seguir creciendo en la misma línea que este año, donde todas las áreas han experimentado un fuerte desarrollo. La escisión de nuestra área jurídica en una nueva firma nos ha permitido ampliar la oferta de servicios jurídicos a nuestros clientes y hacer un esfuerzo importante en el desarrollo de políticas de compliance para todas las organizaciones con las que trabajamos. A su vez, nuestra área laboral ha crecido nuevamente en número de clientes, lo que nos ha obligado a seguir ampliando la plantilla en las distintas oficinas de la firma. Dentro del área fiscal-contable, el objetivo es seguir bajando como hasta ahora, aumentando año a año la cartera de clientes”.**

Maica Enrique Valencia
Consejera delegada de Gros Monserrat

EL SUICIDIO NO EXIME PER SE A LA ASEGURADORA DEL PAGO DE LA PÓLIZA DE VIDA CONTRATADA

● **La Sala de lo Civil del Tribunal Supremo ha confirmado la condena a una compañía de seguros a pagar 1,5 millones de euros a una familia por el seguro de vida suscrito por el padre un año antes de suicidarse. La aseguradora alegó que el tomador del seguro proporcionó datos falsos e inexactos sobre su situación financiera y patrimonial (que era peor de la que él dijo), y tampoco reveló que en**



su familia había antecedentes de suicidios, lo que habría impedido una valoración correcta del riesgo asegurado y le liberaba de la obligación de pagar.

Además, también desestima su pretensión de no pagar los intereses de demora que le impuso la Audiencia, para lo que alegaba como causa justificada la existencia de incertidumbre

sobre la cobertura del siniestro que había hecho precisa la intervención de la justicia por la discrepancia de las partes.

La sentencia, de 21 de julio de 2016, manifiesta que “si en toda reclamación con fundamento en un seguro de vida se permitiese que esa alegación, luego no probada, se constituyese en causa justificada para verse exonerada la aseguradora del pago de los intereses del artículo 20 de la Ley de Contrato de Seguro, per se y sin algo más que la reforzase, se

haría una interpretación no restrictiva y, por ende, contraria al carácter sancionador que se le atribuye a la norma” (TOL5.784.665).

EL QUE OFRECE GRATUITAMENTE WIFI NO ES RESPONSABLE DE LAS INFRACCIONES DE DERECHOS DE AUTOR DEL USUARIO

● **En una sentencia de 15 de septiembre, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) constata que la puesta a disposición del público de una red wifi de modo gratuito para llamar la**

atención de potenciales clientes sobre los productos o servicios de un comercio constituye un “servicio de la sociedad de la información” contemplada en el Derecho comunitario.

La resolución exime de responsabilidad al titular de un comercio en el que un usuario, sin su conocimiento, descargó contenidos protegidos por derechos de autor. Establece el TJUE que la Directiva 2000/31/CE, sobre comercio interior, excluye la responsabilidad de los prestadores de servicios intermediarios por una actividad ilícita iniciada por

un tercero cuando su prestación consiste en una “mera transmisión” de información.

Esta exclusión de responsabilidad se aplicará siempre que se cumplan tres requisitos acumulativos: que el prestador no haya originado él mismo la transmisión, que no haya seleccionado al destinatario de la transmisión y que no haya seleccionado ni modificado los datos transmitidos (TOL5.813.737).

MÁS INFORMACIÓN EN www.tirantonline.com