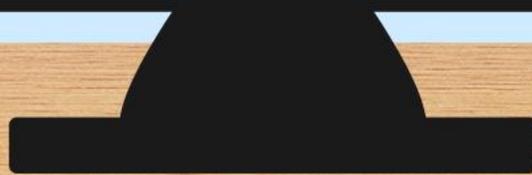


¿Qué política de **PRECIOS** y **SALARIOS** aplicare en mi despacho con una inflación al alza y un crecimiento a la baja?





Revisión y optimización de precios de mi despacho para el 2023

(1ª Sesión)

Ponente



Antonio Jiménez

Diplomado en Empresariales y Master en Dirección General por ESADE.
Consultor y formador de Despachos Profesionales, en el diseño y mejora de procesos tecnológicos, implantación y/o migración de información en cambios de solución, así como en los procesos de mejora de procedimientos internos de los despachos.

Índice

1.- Previsiones 2023

- a) Indicadores económicos
 - b) Revisión de precios
 - c) Revisión de salarios
 - d) Estrategias 2023
-

2.- Acciones con Clientes

- a) Tipologías
 - b) Calidad en el servicio
 - c) Rentabilidad
-

3.- Tarifarios de servicios y Retribución profesional

- a) Tarifario de servicios
 - b) Retribución profesional
-

4.- Métricas y Cuadros de Mando

5.- Novedades Tecnológicas

- a) Aplicaciones Cliente – Despacho
 - b) Portal cliente y Portal empleado
 - c) RPA
 - d) Ciberseguridad
-



Previsiones 2023

1a – Crisis – Coctel perfecto

Hace 38 años que la economía no afrontaba un incremento de precios tan brusco

Guerra Ucrania



Cierre mercado Shanghái



Crisis energética



Crisis post-covid



1a – Indicadores Económicos

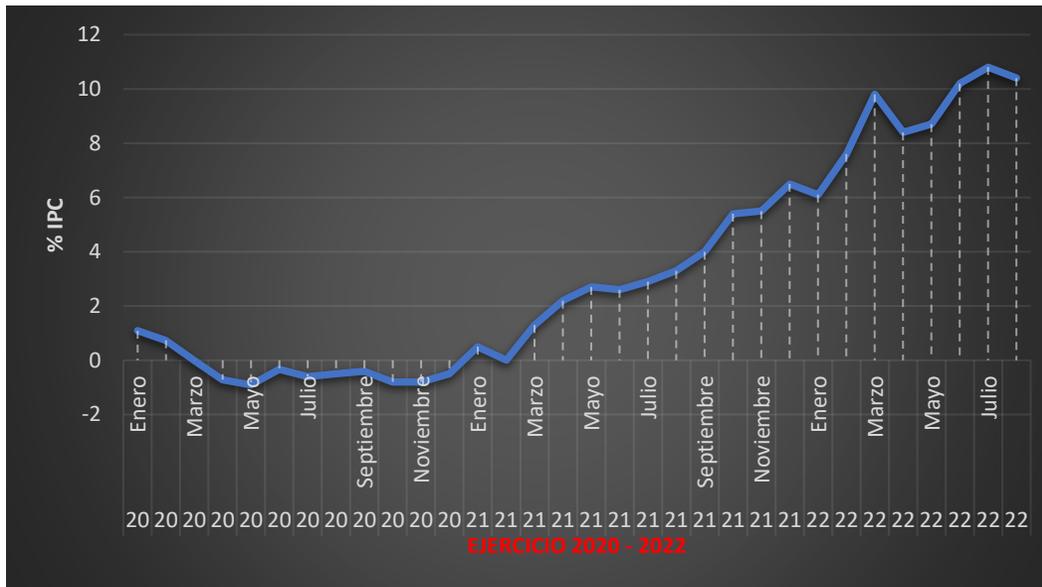
PROYECCIONES MACROECONÓMICAS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (2022-2024) (a)

Tasas de variación anual

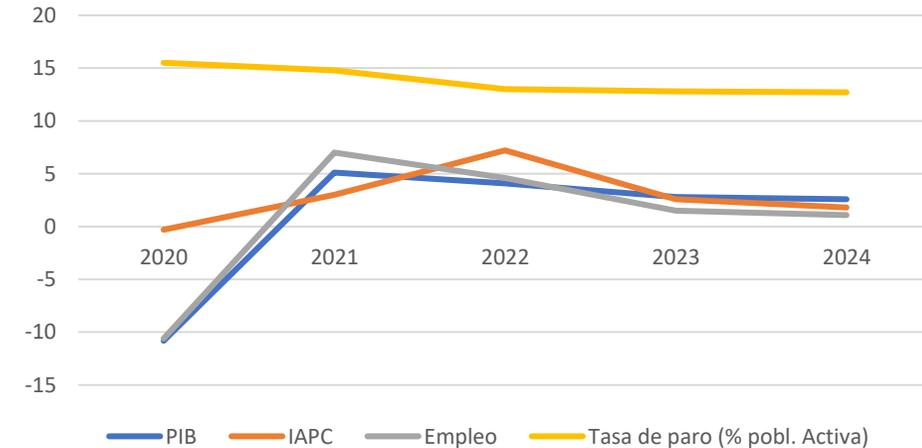
	2020	2021	Proyecciones de junio de 2022		
			2022	2023	2024
PIB	-10,8	5,1	4,1	2,8	2,6
IAPC (b)	-0,3	3,0	7,2	2,6	1,8
Empleo (horas trabajadas)	-10,6	7,0	4,6	1,5	1,1
Tasa de paro (% población activa) (c)	15,5	14,8	13,0	12,8	12,7

FUENTE: Banco de España e Instituto Nacional de Estadística.
NOTA: Último dato publicado de la CNTR: primer trimestre de 2022.

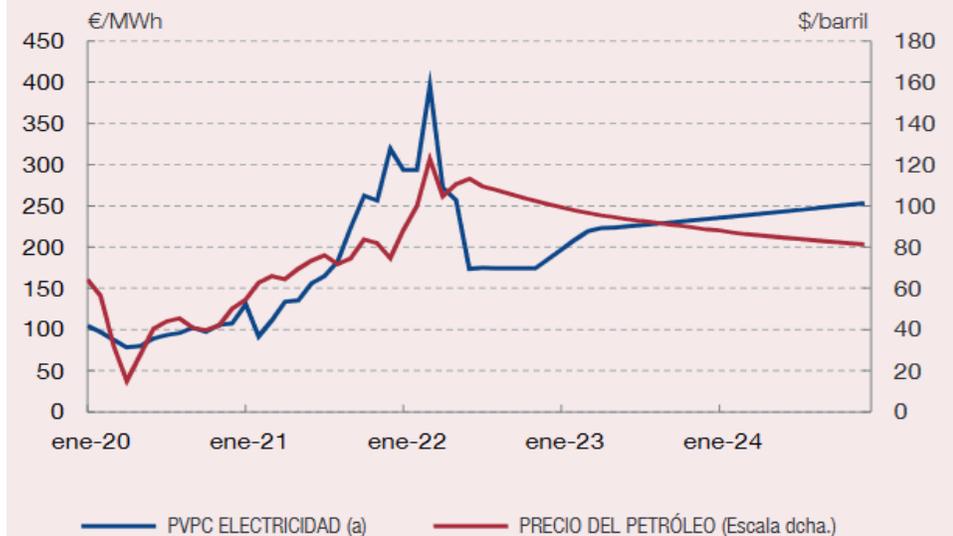
- a Fecha de cierre de las proyecciones: 24 de mayo de 2022
- b Índice armonizado de precios de consumo.
- c Media Anual



Indicadores economicos



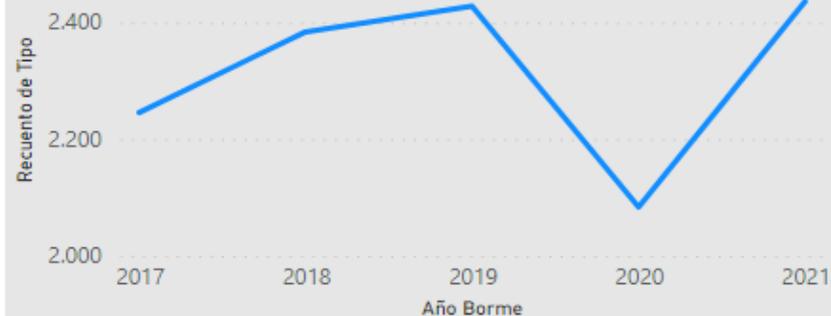
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LA ENERGÍA



1a – Indicadores: Creación de empresas

Recuento de Tipo por Año Borme y Tipo

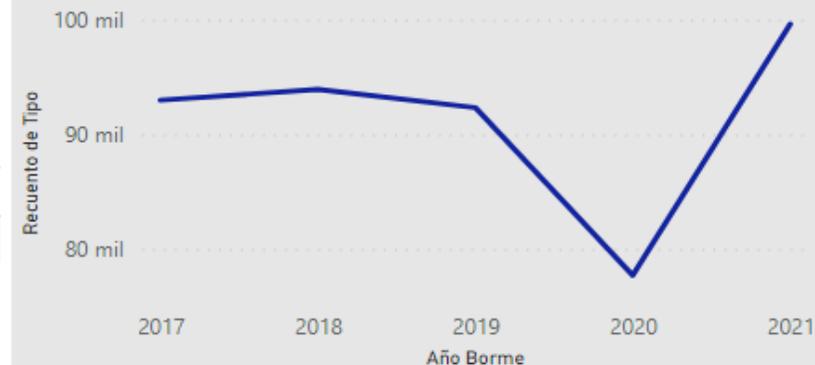
Tipo ● Asesoría



Tipo	2017	2018	2019	2020	2021
Empresa	92978	93913	92329	77712	99608
Asesoría	2246	2384	2428	2084	2436
Total	95224	96297	94757	79796	102044

Recuento de Tipo por Año Borme y Tipo

Tipo ● Empresa



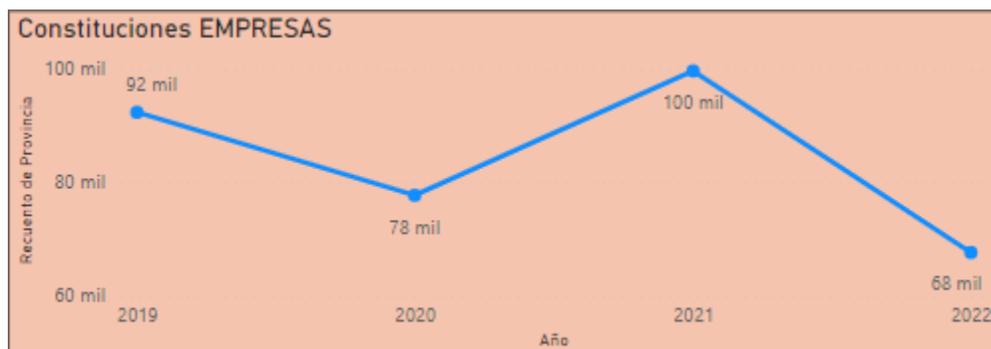
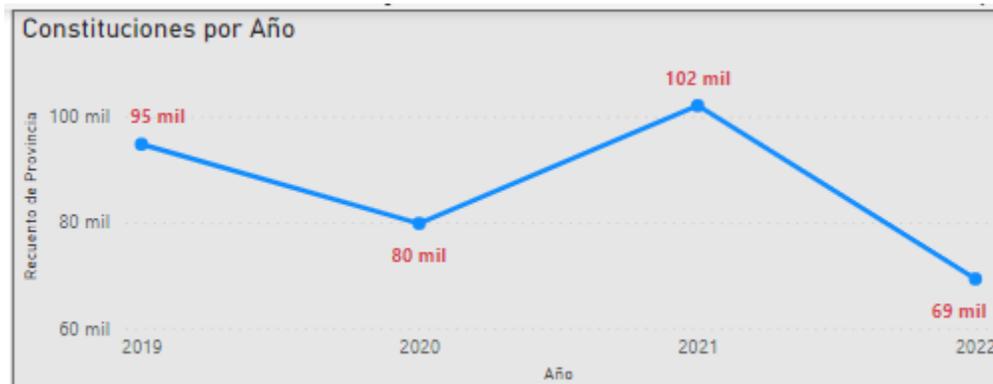
Provincia	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total	
MADRID	1018	8877	9125	9544	9564	6912	6982	8781	8783	9060	106731
BARCELONA	7404	5550	6320	6719	6536	5156	3803	5385	5738	6225	72353
VALENCIA	2663	2053	2209	2340	2147	1889	1590	2159	2167	2354	26437
MALAGA	2492	2209	2137	2322	2082	1856	1551	2053	2276	2155	25873
ALICANTE	2245	1769	2005	1914	2036	1725	1442	1823	1895	1979	23217
SEVILLA	2093	1601	1629	1690	1564	1329	1179	1708	1439	1731	19523
MURCIA	1159	1079	1050	1198	1054	837	911	1075	881	1090	12674
TENERIFE	843	599	844	742	716	710	636	702	707	624	8861
PALMAS (LAS)	799	700	781	713	803	611	589	691	700	660	8698
BALEARS	1111	906	1019	636	570	435	385	506	521	451	8301
Total	8032	38282	40068	41017	39986	31633	29382	37365	37460	39505	468118

Descripcion CNAE	2017	2018	2019	2020	2021
Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	11175	10824	10469	9477	11116
Actividades inmobiliarias	9043	11179	10295	8309	11285
Servicios de comidas y bebidas	8487	8177	8086	5989	8207
Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	6862	6121	5742	5528	7447
Construcción de edificios	7617	6414	6047	5011	6365
Actividades de construcción especializada	3801	4056	4221	3204	3912
Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	2234	2979	3390	2848	3985
Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	2790	2718	2740	2684	3374
Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	2687	2608	2470	2092	2596
Agricultura, ganadería, caza y servicios relacionados con las mismas	2364	2443	2281	2150	2738
Total	95224	96297	94757	79796	102044

Fuente:
Conocimiento Directivo – Amado Consultores

1a – Indicadores: Creación de Empresas

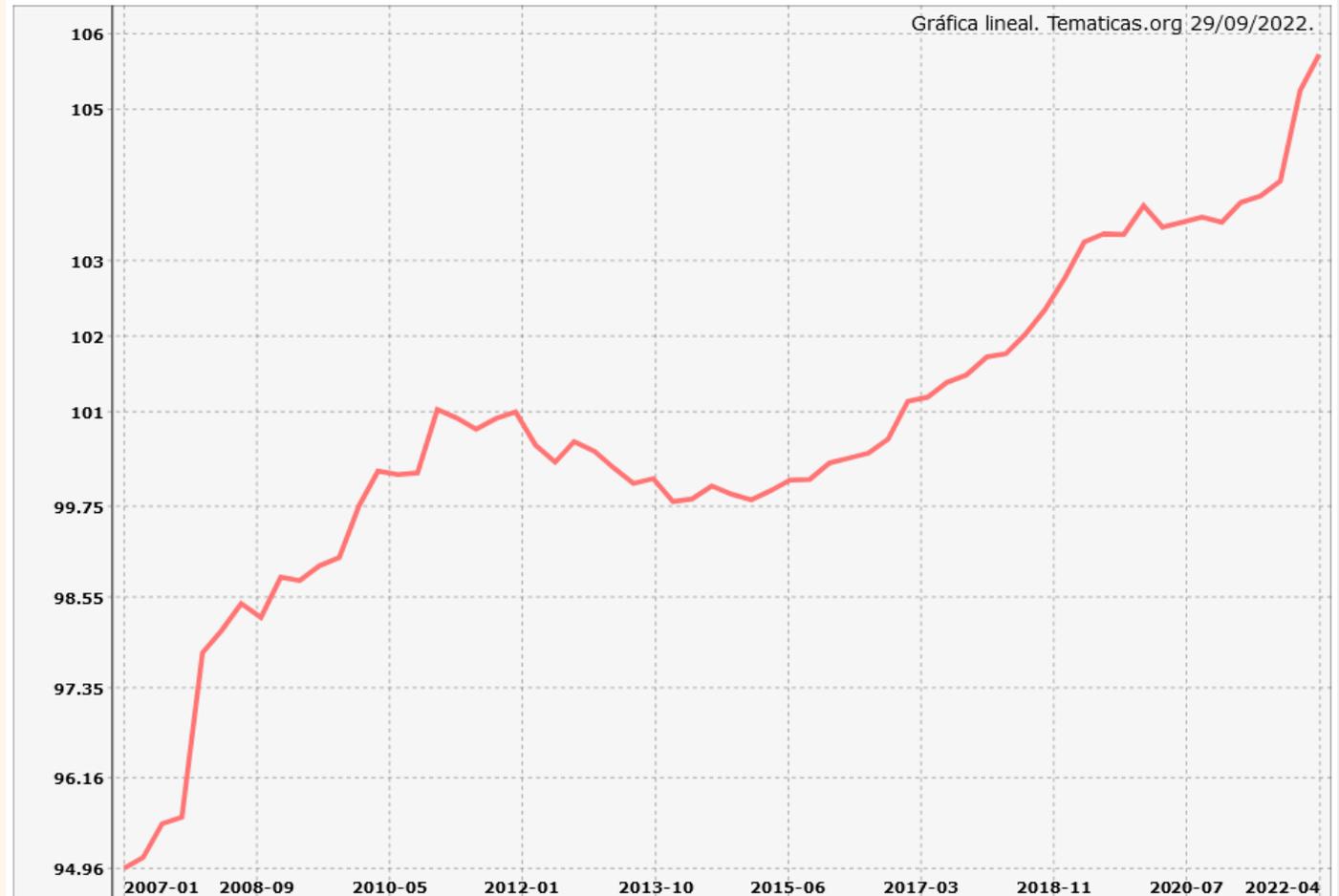
Constituciones por Provincia					
Provincia	2019	2020	2021	2022	Total
MADRID	22115	18211	23952	15882	80160
BARCELONA	14823	12209	15723	10732	53487
VALENCIA	5345	4660	5826	3955	19786
MALAGA	5249	4305	5771	4421	19746
ALICANTE	4675	4010	4902	3505	17092
Total	94757	79796	102044	69313	345910



Fuente:
Conocimiento Directivo – Amado Consultores

1a – Indicadores Económicos: Servicios Asesorías

Gráfica de la estadística:



ÍNDICE PRECIOS SECTOR SERVICIOS: ASESORÍA JURÍDICA Y ECONÓMICA

Valor más reciente (Segundo trimestre de 2022): **105,73.**

ÍNDICE PRECIOS SECTOR SERVICIOS: ASESORÍA JURÍDICA Y ECONÓMICA			
Fecha	Valor (BASE 2015=100)	Diferencia	
Segundo trimestre de 2022	105,73	0,487	
Primer trimestre de 2022	105,243	1,19	
Cuarto trimestre de 2021	104,063	0,193	
Tercer trimestre de 2021	103,86	0,083	
Segundo trimestre de 2021	103,767	0,261	
Primer trimestre de 2021	103,506	-0,071	
Cuarto trimestre de 2020	103,577	0,067	
Tercer trimestre de 2020	103,51	0,072	
Segundo trimestre de 2020	103,438	-0,289	
Primer trimestre de 2020	103,727	0,378	
Cuarto trimestre de 2019	103,349	-0,011	
Tercer trimestre de 2019	103,36	0,118	

Unidades: **BASE 2015=100.**

Actualizada el **16 de Septiembre de 2022**

Fuente: Tematicas.org

1b – Revisión de precios

¿Sectores que mas crecerán?

El sector tecnológico, con una proyección de empleo neto superior al 50%, y la construcción (+48%) son los sectores en los que el empleo crecerá a mayor ritmo durante el 2022.

Previsiones 2023:

- Construcción → 3,8%
- Importación bienes y servicios → 3,6%

Fuente: INE / FUNCAS

Es necesario analizar nuestra cartera de clientes, sectores y ámbito geográfico.

1b – Revisión de precios

Comparativa de la política de precios para el próximo ejercicio (%). Periodo 2019-22

	2019	2022	Var.
Reducir tarifas	0	0	0,0
Congelar tarifas	32,7	29,7	-9,0
Incrementar el IPC	45,1	50,8	12,6
Incrementar entre el IPC y un 5%	18,1	14,4	-20,7
Incrementar entre un 6% y un 10%	3,1	5,1	65,4
Incrementar más de un 10%	0,9	0,0	-100,0
Base	226	195	

Fuente: “El Observatorio del despacho profesional 2022”

1c – Revisión de salarios

Política de salarios para el próximo ejercicio (%). Periodo 2019-22

	SALARIOS									
	Staff administrativo		Profesionales		Responsables de área		Gerentes		Socios	
	2019	2022	2019	2022	2019	2022	2019	2022	2019	2022
Bajada salarial	1,4	0,6	1,5	1,2	1,6	1,2	2,1	1,9	4,2	1,9
Congelación salarial	32,4	41,5	32,8	39,9	32,8	39,1	39,3	50,0	43,5	51,9
Subida lineal	57,6	49,7	53,4	42,2	49,2	44,7	45,0	33,8	38,2	30,4
Subida variable	8,6	8,2	12,3	16,8	16,4	14,9	13,6	14,3	14,1	15,8
Base	210	171	204	173	189	161	191	154	191	158

Fuente: “El Observatorio del despacho profesional 2022”

1d – Estrategias 2023

¿Qué están haciendo la mayoría de despachos profesionales?



- Mayoritariamente todos suben tarifas.
- Entre un 5% y el actual IPC (¿8,5 % ?)
- ¿Se comunica, no se comunica, con argumentos especiales o con total normalidad?

1d – Estrategias 2023



¿Todos los despachos profesionales están incrementando salarios según IPC?

La respuesta a esta pregunta es variada según los despachos, pues cada vez más en el sector se está implementando la fórmula de retribución variable para los profesionales de contacto con el cliente. Finalmente, y desde un punto de vista legal, el hecho de que el IPC aumente no quiere decir que también lo haga de forma automática los salarios.

Ejemplo: Administraciones Publicas:

- Ejercicio 2022 → Increm. 1,5% adicional
- Ejercicio 2023 → Increm. 2,5%
- Ejercicio 2024 → Increm. 2%



1d – Estrategias 2023



Hacer un análisis a fondo de los clientes rentables y los que no lo son..



Tener claros los servicios atípicos que no entran dentro de la cuota, y que se tarifican a parte y comunicárselo a los clientes, varias veces y de forma constante a lo largo del año



En determinados servicios quizás se puede ir a éxito y de este modo los honorarios podrían incrementarse de forma notoria..



Poner en valor los servicios ofrecidos y comunicarlo de forma explícita y constante...



Acciones con Clientes

2a – Clientes - Tipologías

Todo está en continua evolución y por ello el mercado y los **clientes asesorías** también han cambiado.



El mundo empresarial no es el mismo que hace 10 años.



Es por ello que → las exigencias y demandas del mercado tampoco son las mismas.

2a – Clientes – Tipologías (“mas frecuentes”)

Clientes Innovadores

Candidato ideal, que trabajaran entendiendo la importancia de los procesos y del criterio profesional de una forma clara y concisa. Abiertos a soluciones y herramientas tecnológicas.

Cliente Conservador

Se trata de un rol reaccionario al cambio, con una idea preconcebida de cómo debe funcionar una gestoría. No confían en el servicio telemático ni encajan en el mercado online.

Cliente Impacientes

Uno de los perfiles más complicados de atender. Suele adelantarse a todas tus acciones de forma contraproducente. Es bastante común que provoque más problemas que soluciones presenta. Les cuesta aceptar decisiones y discutirán todo procedimiento cuestionándolo en función a su propia percepción.

Cliente Negativo

Se encuentra insatisfecho y, a menudo, inmerso en un estado de enfado por cualquier carencia o problema –real o subjetivo- que pueda darse en el servicio que ha recibido.

2a – Clientes – Tipologías (“a evitar”)

Clientes Morosos

- Un elevado índice de estos clientes puede llegar a poner en riesgo la viabilidad de tu asesoría.
- Son clientes activos que consumen muchos recursos (materiales y humanos) → sin beneficio.
- En función del volumen → contar con un perfil de empleado especializado en tu asesoría, que se ocupe exclusivamente de este problema.

Clientes insatisfechos

- Son aquellos que discuten todo y siempre piensan que llevan la razón.
- Se trata de un rol problemático que, a menudo, no dudará en exponer quejas de forma pública generando reputación negativa a tu negocio.

Clientes que consumen muchos recursos

- Aquí entra en juego el binomio beneficio-esfuerzo. ¿Cuánto nos cuesta un cliente? Si la relación precio y el consumo de recursos no es el adecuado, debes plantearte la baja del servicio.

Clientes – Rebajas

- No son clientes rentables, porque son aquellos “caza gangas” que vienen atraídos por una oferta o una rebaja en el precio, pero que se irán a la competencia, si ésta les ofrece un descuento, por pequeño que sea.

2b – Cliente – Calidad en los servicios

En los productos, la calidad es fácil de determinar



En los servicios, no existen parámetros universales aceptados para medirlos.

calidad del servicio

calidad interna



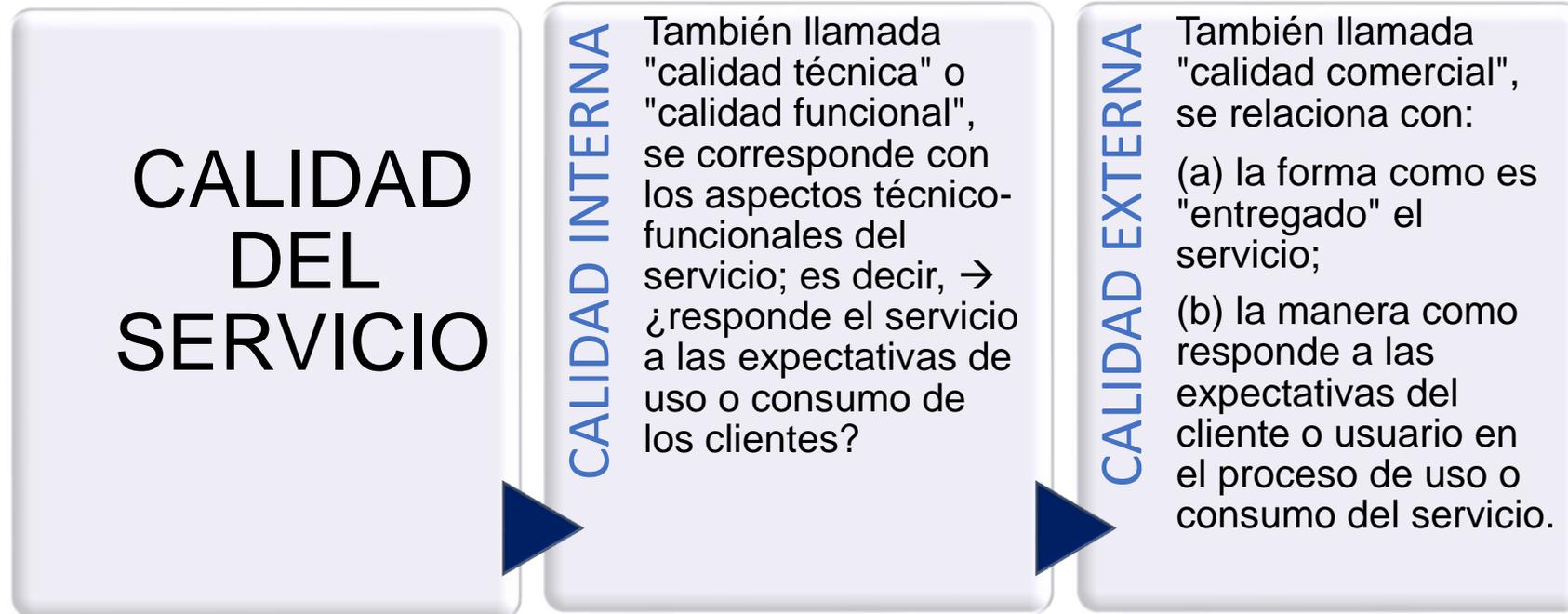
el servicio base que compra el cliente

calidad externa



cómo se entrega el mismo

2b – Cliente – Calidad en los servicios



Servicio Base –
lo que contrata el
cliente

Sistema del servicio –
como se entrega el
servicio

2b – Cliente – Calidad propia

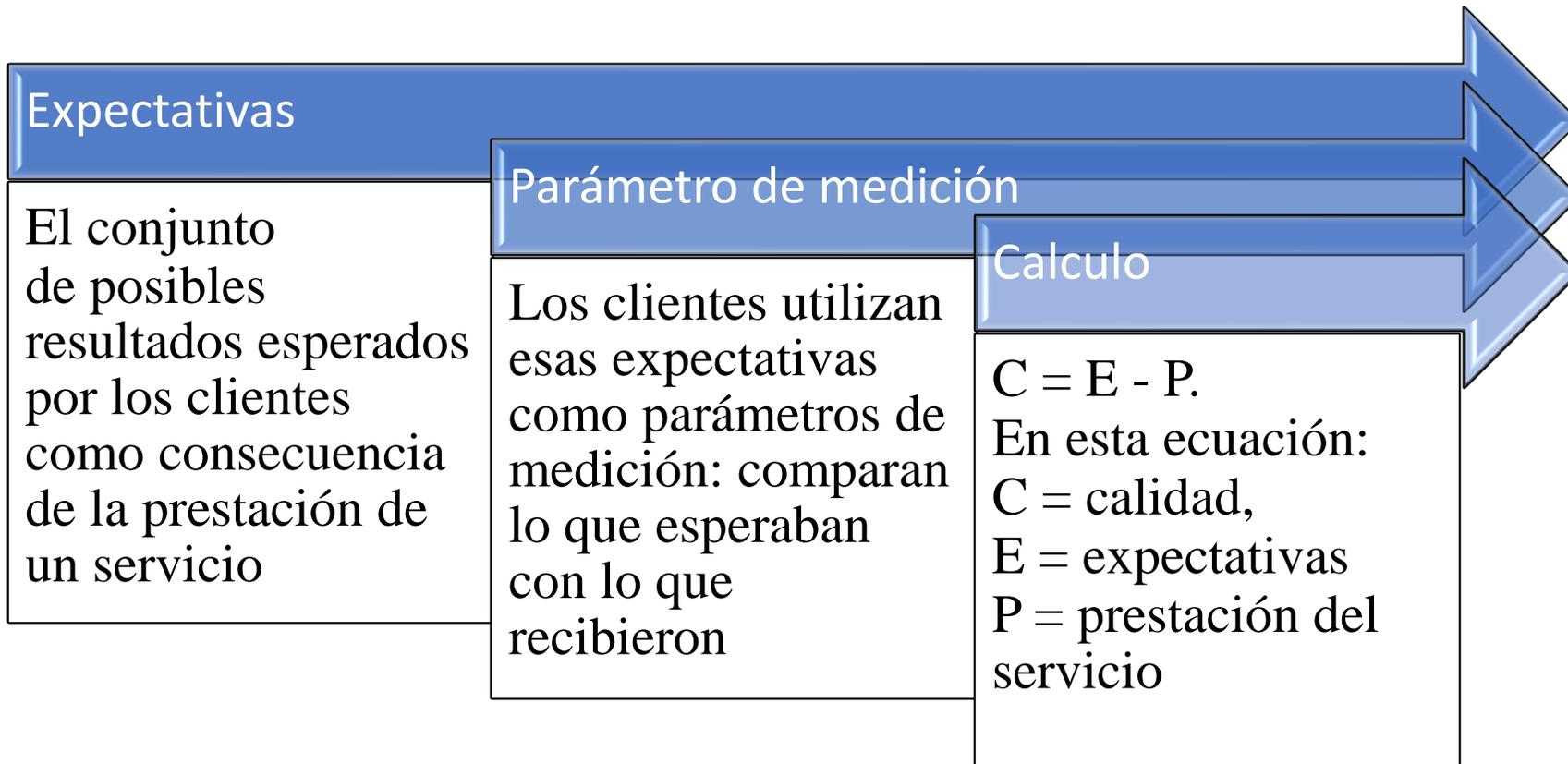
Cada empresa debe establecer por sí misma la calidad de su servicio:

- la calidad en su sector de negocios
- en su propia situación en la relación empresa-mercado

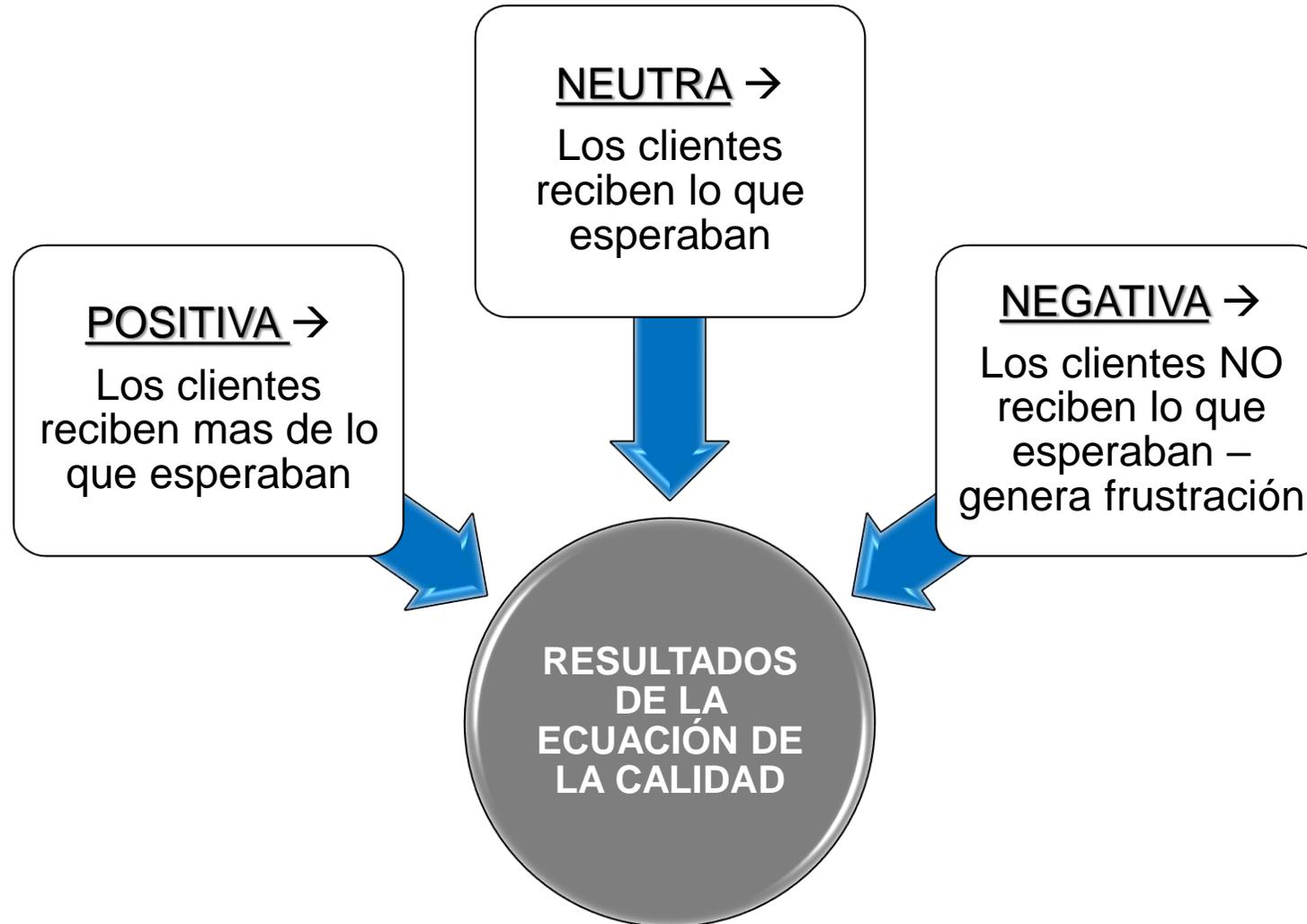
Principio inviolable:

- Los únicos jueces válidos de la calidad de un servicio son los clientes.

2b – Cliente – Expectativas



2b – Cliente – Resultado de la Expectativa



2b – Tipos de Clientes – Síntesis

No todos los clientes del despacho nos interesan.

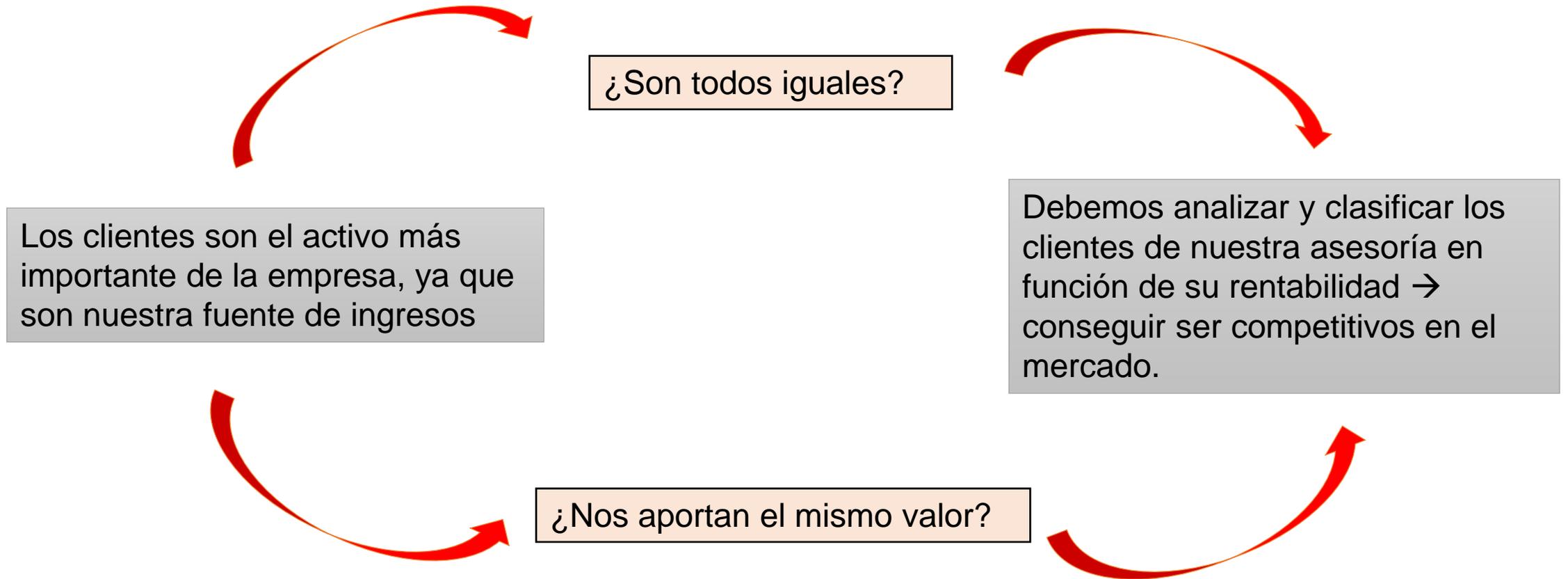
No por tener más clientes vamos a obtener más beneficios.

Estudiar el beneficio que aporta y el umbral al que estamos dispuestos a llegar.

La calidad de tu servicio es vital para el funcionamiento del negocio.

Si perdemos el tiempo en acciones que no reportan algo positivo, el beneficio del despacho disminuye → automatizar procesos improductivos.

2c – Clientes - Rentabilidad



[Philip Kotler](#),

[economista estadounidense](#) especialista en [mercadeo](#), titular distinguido, desde [1988](#) de la cátedra de Marketing Internacional S.C. Johnson & Son

«...se considera un cliente rentable a una persona o compañía con la que se obtiene un flujo de ingresos superior al flujo de costes de la empresa».

2c – Clientes - Rentabilidad

Para determinar si un cliente es o no rentable, podemos hacerlo a través del cálculo del CPS →
“Customer Profitability Score”

Nos expresará cómo de rentable es un cliente en un determinado periodo de tiempo.

$$\text{CPS} = \frac{\text{Suma (Ingresos - Gastos)}}{\text{Suma (Gastos)}}$$

Un cliente será rentable siempre que el coeficiente, esté por encima de 0.

2c – Clientes - Rentabilidad

Existen gastos de distintas naturalezas:

- ❖ Costes directos
- ❖ Indirectos
- ❖ Gastos generales
- ❖ Financieros...



No existe un único concepto válido, sino que **tenemos que valorar y aplicar todos aquellos costes que nos interese imputar.**

Enfocados en un despacho profesional → el mayor gasto suele ser el derivado de los costes de personal.

A este, le deberemos añadir otros costes como:

- alquileres
- hipoteca
- gastos generales
- costes tecnológicos
- ... etc.

2c – Clientes - Rentabilidad

A medida que se afianza la relación con el cliente, este mismo cliente nos contrata nuevos servicios.

La rentabilidad de un cliente no viene solo determinada por la diferencia entre los ingresos y los gastos, sino que intervienen otros factores

El cliente que a corto plazo es de una rentabilidad baja pero ofrece un potencial de negocio a medio o largo plazo por las referencias que nos está aportando, recomendándonos a un nuevo cliente.

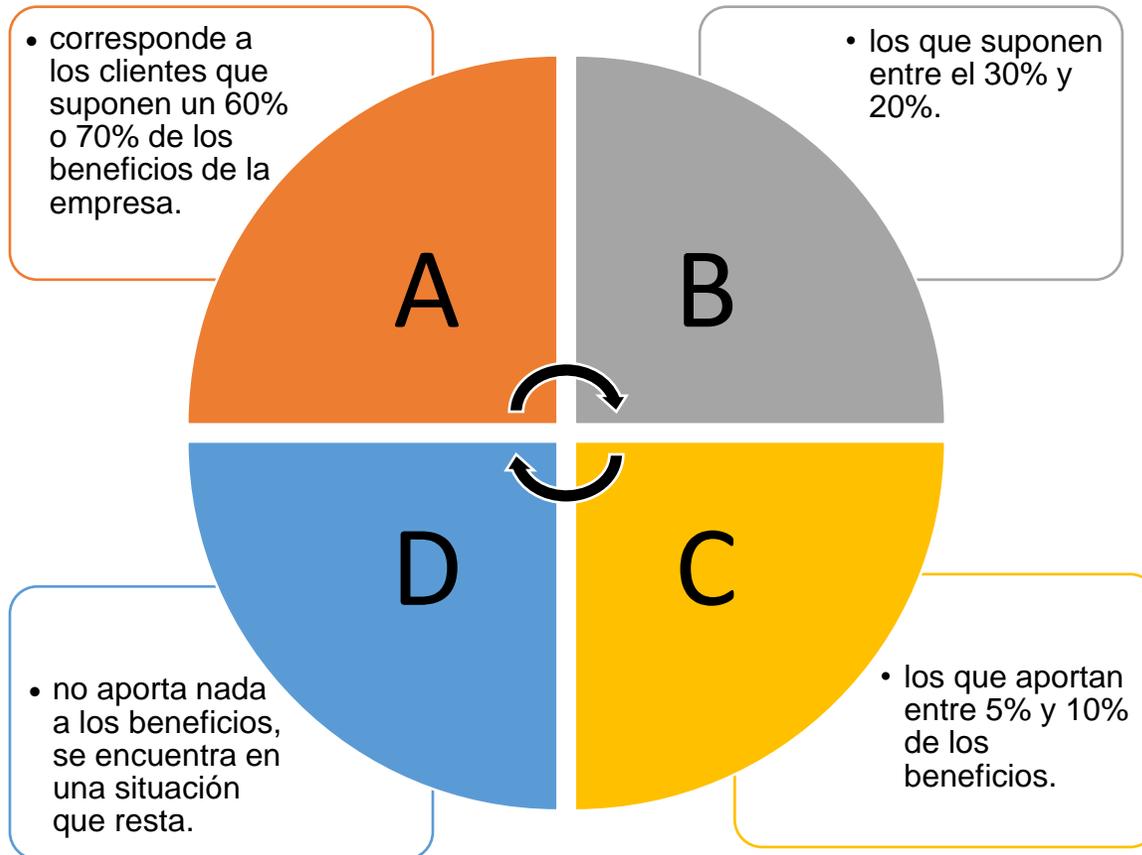
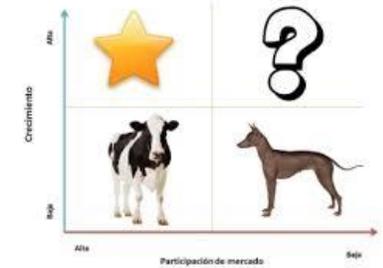
El beneficio por cliente aumenta a medida que aumenta la duración de la relación comercial.

No debemos valorar exclusivamente el ratio del CPS, sino cuál es la proyección de futuro en los distintos clientes que forman nuestra cartera.

2c – Clientes - Rentabilidad

La Matriz de crecimiento - participación, conocida como Matriz de Boston Consulting Group → BGC

Podemos diferenciar cuatro grandes grupos en los que clasificar a nuestros clientes y que llamaremos: A, B, C y D



A partir de esta segmentación →

sabremos estratégicamente en qué clientes invertir nuestros esfuerzos y recursos, y con cuáles debemos decidir si los mantenemos de forma residual o son cuentas que iremos abandonando poco a poco

2c – Clientes - Rentabilidad

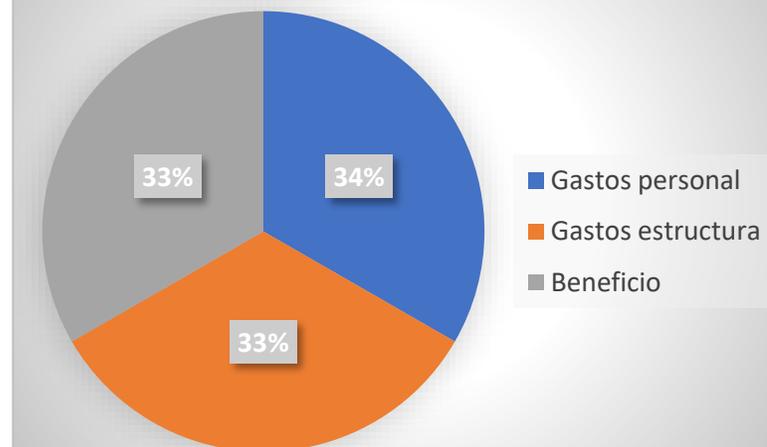
Cód. módulo	Descripción	Imp/Anual	Cód. Concepto	Servicio	Nº	Cuota Anual	Periodo	Cuota Mes	% Dto	Cuota Mes Final
CONTABILIDAD	ASESORAMIENTO CONTABLE (PERS. JURIDICA)	803,40 €	ASECON	x	1	803,40 €	M	66,95 €	10	60,26 €
CONTABILIDAD	ASESORAMIENTO CONTABLE (PERS. FISICA)	401,70 €	ASECON			- €	M	- €		- €
CONTABILIDAD	MECANIZACION CONTABILIDAD	1.442,00 €	MECANI	x	1	1.442,00 €	M	120,17 €		120,17 €
CONTABILIDAD	CUENTAS ANUALES PEQUEÑA	381,10 €	CTASANU			- €	M	- €		- €
CONTABILIDAD	CUENTAS ANUALES GRANDE	545,90 €	CTASANU	x	1	545,90 €	M	45,49 €		45,49 €
CONTABILIDAD	LEGALIZACION LIBROS REGISTRO	103,00 €	LIBROS	x	1	103,00 €	M	8,58 €		8,58 €
FISCAL	ASESORAMIENTO FISCAL (PERS. JURIDICA)	803,40 €	ASEFIS	x	1	803,40 €	M	66,95 €		66,95 €
FISCAL	ASESORAMIENTO FISCAL (PERS. FISICA)	401,70 €	ASEFIS			- €	M	- €		- €
FISCAL	PAGO FRACC MOD 130	145,93 €	130			- €	M	- €		- €
FISCAL	PAGO FRACC MOD 131	145,93 €	131			- €	M	- €		- €
FISCAL	RET CAP INMOBILIARIO	144,20 €	115	x	1	144,20 €	M	12,02 €		12,02 €
FISCAL	RESUMEN ANUAL CAP INMOBILIARIO	66,95 €	180			- €	M	- €		- €
FISCAL	REG ATRIB RENTAS - DEC ANUAL	72,97 €	184			- €	M	- €		- €
FISCAL	RETENCIONES CAP MOBILIARIO - 123	166,78 €	123			- €	M	- €		- €
FISCAL	RESUMEN ANUAL CAP MOB	67,75 €	193			- €	M	- €		- €
FISCAL	DEC ANUAL IMP SOCIEDADES	552,45 €	200	x	1	552,45 €	M	46,04 €		46,04 €
FISCAL	IMP SOCIEDADS Pago fraccionado	171,99 €	202	x	1	171,99 €	M	14,33 €		14,33 €
FISCAL	IVA GRAL MOD 303 (Trimestral)	145,93 €	303	x	1	145,93 €	M	12,16 €		12,16 €
FISCAL	IVA GRAL MOD 303 (Mensual)	437,79 €	303			- €	M	- €		- €
FISCAL	IVA Mod 309 (Trimestral)	187,62 €	309			- €	M	- €		- €
FISCAL	IVA SIMP MOD 310 / 311	145,93 €	310 / 311			- €	M	- €		- €
FISCAL	IVA GRAL + SIMPL Mod 370	145,93 €	370/371			- €	M	- €		- €
FISCAL	DEC ANUAL IVA mod 390	67,75 €	390	x	1	67,75 €	M	5,65 €		5,65 €
FISCAL	DEC ANUAL TERCERAS PERSONAS	72,97 €	347	x	1	72,97 €	M	6,08 €		6,08 €
FISCAL	DEC RECAPITULATIVA	166,78 €	349			- €	M	- €		- €
FISCAL	INTRASTAT/340	494,40 €	INT/340			- €	M	- €		- €
LABORAL	ASESORAMIENTO LABORAL	442,93 €	ASELAB			- €	M	- €		- €
LABORAL	NOMINAS Y SEG. SOCIALES (TC1/TC2)	696,04 €	NOMINA			- €	M	- €		- €
LABORAL	RET IRPF TRABAJADORES Y PROF (Trimestral)	63,28 €	111			- €	M	- €		- €
LABORAL	RET IRPF TRABAJADORES Y PROF (Mensual)		111			- €	M	- €		- €
LABORAL	RES. ANUAL IRPF	63,28 €	190			- €	M	- €		- €

FISCAL	163,22 €	Cuota Mensual	397,72 €
LABORAL	- €	Cuota Anual	4.852,99 €
CONTABLE	234,50 €		
	397,72 €		

2c – Clientes - Rentabilidad

INGRESOS		100%
GASTOS		64,80%%
Colaboradores	27,10%	
Personal de apoyo	9,30%	
Instalaciones	8,40%	
Marketing (Acción comercial)	2,00%	
Seguro RC	0,80%	
Formación	0,60%	
Sistemas	0,40%	
Otros gastos	16,20%	
MARGEN		35,20%

Resultado ideal despacho profesional



2c – Clientes - Rentabilidad

Ejemplo rentabilidad Área Laboral

	Nº nominas	Tarifa (5 trab)	Facturación	Coste Pers.	Margen
Cuota fija	450	82,5 €	37.125 €		
Fact. Variables			8.000 €		
			Total 45.125 €	23.000 €	50,97



	Nº nominas	Tarifa (5 trab)	Facturación	Coste Pers.	Margen
Cuota fija	300	82,5 €	24.750 €		
Fact. Variables			4.000 €		
			Total 28.750 €	23.000 €	80,00



Ejemplo rentabilidad Área Fiscal

	Precio/mes	Empresas	Facturación / mes	Facturación anual	Coste Pers.	Margen
Cuota abono PF	66,2 €	30	1.987 €	64.475 €	25.000 €	
Cuota abono PJ	169,3 €	20	3.386 €			
		Total	5.373 €	64.475 €	25.000 €	38,77



	Precio/mes	Empresas	Facturación / mes	Facturación anual	Coste Pers.	Margen
Cuota abono PF	66,2 €	20	1.325 €	36.211 €	25.000 €	
Cuota abono PJ	169,3 €	10	1.693 €			
		Total	3.018 €	36.211 €	25.000 €	69,04



2c – Clientes - Rentabilidad

Ejemplo rentabilidad Área Contable

	Apuntes/mes	Precio/mes	Empresas	Facturación / mes	Facturación anual	Coste Pers.	Result.
Cuota abono	500	131,5 €	30	3.945 €	47.340 €	20.500 €	43,30
Fact. Variables							
		Total		3.945 €	47.340 €	20.500 €	43,30



	Apuntes/mes	Precio/mes	Empresas	Facturación / mes	Facturación anual	Coste Pers.	Result.
Cuota abono	200	122,9 €	20	2.457 €	29.486 €	20.500 €	69,52
Fact. Variables							
		Total		2.457 €	29.486 €	20.500 €	69,52





Tarifarios servicios / Retribución profesional

3a – Tarifario de servicios

SERVICIO	ASESORÍAS	BUFETES	LOW COST
Asesoramiento		20	
Aplazamiento pagos	60		
Certificado de contratistas y subcontratistas de la AEAT	17		15
Certificado de estar al corriente en el pago de la AEAT	12		10
Certificado digital y DEH			50
Otros certificados AEAT	25		15
Confección y liquidación impuestos fuera de plazo	57		
Control de notificaciones de hacienda	3,5		
Depósito de cuentas anuales ante el Registro Mercantil	60		
Devolución ingresos indebidos	120		
Presentación modelos trimestrales			20
Declaraciones trimestrales			40
Declaraciones trimestrales fuera de plazo			30

3a – Tarifario de servicios

SERVICIO	ASESORÍAS	BUFETES	LOW COST
Presentación modelos anuales			30
Declaraciones anuales			66,67
Declaraciones anuales fuera de plazo			60
Declaraciones anuales que requieren estudio datos cont.			120
Declaración impuestos fuera plazo			60
Declaraciones 303, 111, 115, 130, 210 sin actividad	90		
Mod 036: modificaciones censales ordinarias	43		25
Mod 037: modificaciones censales simplificado	59,5		
Modelo 036 o 037: altas o bajas domiciliación empre- sas			45
Mod 037: alta arrendador	50		
Mod 100: confirmación borrador	200	19,95	
Mod 100: pre-cálculo IRPF			60
Mod 100: IRPF simple	53,75	29,95	38,98
Mod 100: IRPF normal	56,5	39,95	54,98
Mod 100: IRPF compleja y/o con rentas por inmuebles	150	59,95	73,33
Mod 100: IRPF conjunta	66,67	61,95	
Mod 100: conjunta básica		39,95	
Mod 100: conjunta compleja		99,95	
Mod 100: IRPF para extranjeros / NO residentes	82,5	119,95	
Mod 100: complementaria otros ej.	70		60
Mod 100: IRPF fuera de plazo			60
Mod 110: Declaración trimestral rentas de trabajo	45		
Mod 111: retenciones e ingresos a cta IRPF	76,73		
Mod 115: retenciones e ingresos por arrendamientos	85		25

3a – Tarifario de servicios

SERVICIO	ASESORÍAS	BUFETES	LOW COST
Mod 123: retención ingresos a cuenta rendimientos inm.	105		25
Mod 130: fraccionamiento IRPF	150		25
Mod 131: empresarios en estimación objetiva. Pago fracc.	150		
Mod 180: resumen anual arrendamientos	121,67		90
Mod 190: resumen anual retenciones e ingresos a cuenta	121,67		90
Mod 192: Declaración anual retenciones rentas capital mob	120		
Mod 193: resumen anual ingresos rendimientos inm.	160		90
Mod 200: Declaración anual I.S. Gran empresa	280		200
Mod 201: Declaración anual I.S. General	300		
Mod 200: I.S fuera de plazo	100		90
Mod 202: Pago a cta. I.S. s/art. 38.2	105		
Mod 202: Pago a cta. I.S. s/art. 38.3	105		
Mod 210: No residentes	150		75
Mod 210, 213, 216.	150		
Mod 220: IS régimen consolidación fiscal			350
Mod 303: trimestral o mensual de IVA	105	60	
Mod 303: autoliquidación de IVA			25
Mod 310: Declaración trimestral IVA Simplificado	60		
Mod 347: operaciones con terceras personas	160		137,5
Mod 349: Declaración recapitulativa op. intracomunit.	135		35 mes
Mod 349: trimestral	220		
Mod 390: Resumen anual IVA	186,67		
Mod 390: prorrata	150		
Mod 600: transm. patrimoniales exentas	45		

3a – Tarifario de servicios

Jurídico y Fiscal

SERVICIO	ASESORÍAS	BUFETES	LOW COST
Atención requerimientos AEAT	106,67		80
Escritos AEAT y respuesta requerimientos sin alegaciones	175		
Recurso de Reposición	253,33		
Recurso TEAR.	355		
Recurso TEAC.	400		
Inspección AEAT: comparecencia	120		
Inspección AEAT por IS	180		
Inspección AEAT por IRPF empresarios / profesionales	180		
Inspección AEAT por IRPF asalariados	120		
Inspección AEAT por IP	120		
Inspección AEAT por IVA simplificado	120		
Inspección AEAT por IVA ordinario	180		
Sanciones jurídicas		150	

3a – Tarifario de servicios

Contencioso Administrativo / Constitucional

SERVICIO	ASESORÍAS	BUFETES	LOW COST
Reclamaciones adm.	129	58,08	208,82
Reclamación económico-adm.	523		
Alegaciones adm.	185	50	319,44
Recurso de amparo	536		
Recurso de alzada	209		
Recurso sala de lo contencioso	796	459	1.133
Procedimiento adm. abreviado	600		
Procedimiento adm. ordinario	1.000		
Sanciones adm.	150		

3a – Tarifario de servicios

Colegio de Abogados

SERVICIO	ABOGADOS		
	PROMEDIO	MÁX.	MÍN.
<u>IRPF</u>			
Declaración IRPF simplificada	155,93	207,9	103,95
Inspecciones sencillas	277,78	347,66	207,9

3a – Tarifario de servicios

Colegio de Economistas

SERVICIO	ECONOMISTAS
Informe puntual sobre consulta	400
Asesoramiento permanente	
Cantidad Base a aplicar a las Entidades	305
Estimación Objetiva 0,25	75
Estimación Directa Simplificada 0,5	150
Estimación Directa Normal 0,8	245
Balance Abreviado y Ventas < 480.810 1	305
Balance Abreviado y Ventas > 480.810 1,25	380
Balance Normal 1,5	455
Cta. P. y G. Normal 3	915
Grupos Consolidación 5	1.525
NIF	120
Modificación datos censales	120
Impuesto sobre sociedades	1.000
Declaración no residentes	200
Pagos a cuenta	120
Declaración trimestral rentas capital mobiliario	120
Cuentas anuales	600
Inspección por impuesto de sociedades	120
IVA	
Declaración trimestral: simplificado	75
Declaración trimestral: ordinario	160
Resumen anual	335
Inspección: simplificado	400

3a – Tarifario de servicios

Colegio de Economistas

SERVICIO	ECONOMISTAS
Informe puntual sobre consulta	400
Asesoramiento permanente	
Cantidad Base a aplicar a las Entidades	305
Estimación Objetiva 0,25	75
Estimación Directa Simplificada 0,5	150
Estimación Directa Normal 0,8	245
Balance Abreviado y Ventas < 480.810 1	305
Balance Abreviado y Ventas > 480.810 1,25	380
Balance Normal 1,5	455
Cta. P. y G. Normal 3	915
Grupos Consolidación 5	1.525
NIF	120
Modificación datos censales	120
Impuesto sobre sociedades	1.000
Declaración no residentes	200
Pagos a cuenta	120
Declaración trimestral rentas capital mobiliario	120
Cuentas anuales	600
Inspección por impuesto de sociedades	120
IVA	
Declaración trimestral: simplificado	75
Declaración trimestral: ordinario	160
Resumen anual	335
Inspección: simplificado	400

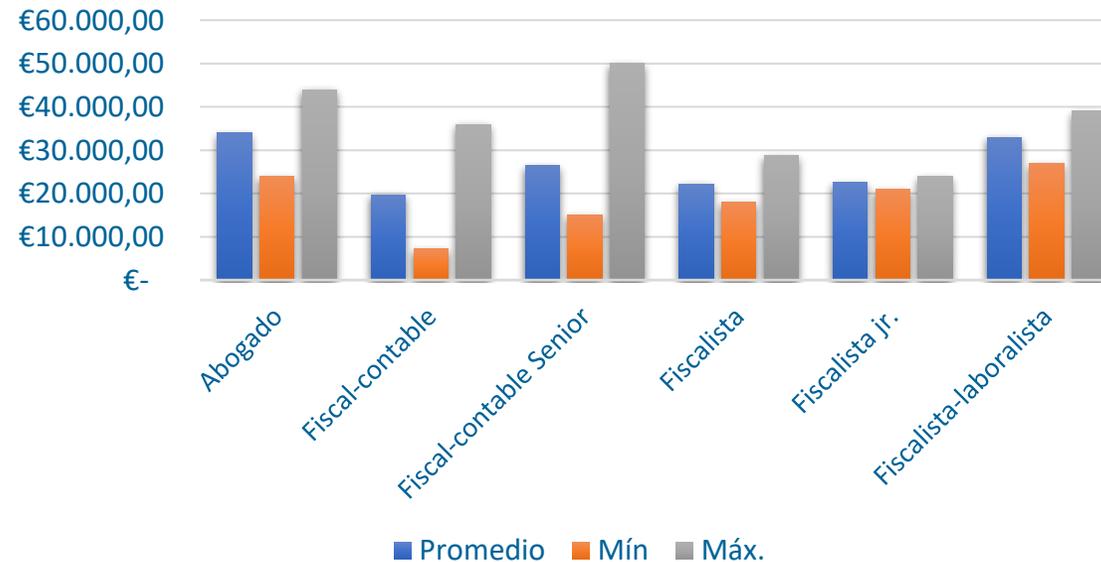
3b – Retribuciones profesionales

Promedios salariales de las categorías técnicas a jornada completa. Año 2018

Personal técnico	Promedio	Mín.	Máx.
Abogado	34.000,00 €	24.000,00 €	44.000,00 €
Fiscal-contable	19.705,71 €	7.200,00 €	36.000,00 €
Fiscal-contable Senior	26.428,57 €	15.000,00 €	50.000,00 €
Fiscalista	22.200,00 €	18.000,00 €	28.800,00 €
Fiscalista jr.	22.500,00 €	21.000,00 €	24.000,00 €
Fiscalista-laboralista	33.000,00 €	27.000,00 €	39.000,00 €

Promedios salariales de las categorías técnicas a jornada completa.
Año 2018

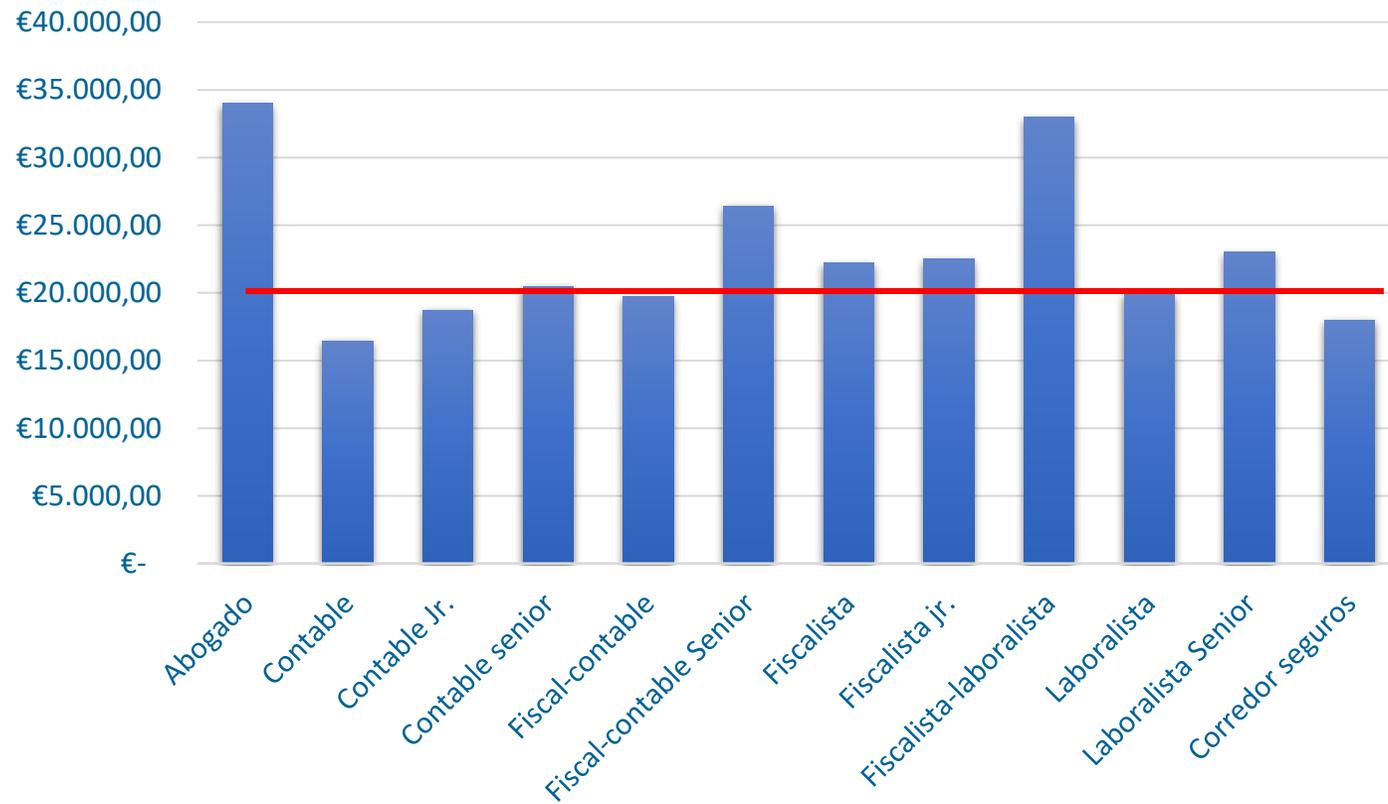
Retribuciones: Personal Técnico



3b – Retribuciones profesionales

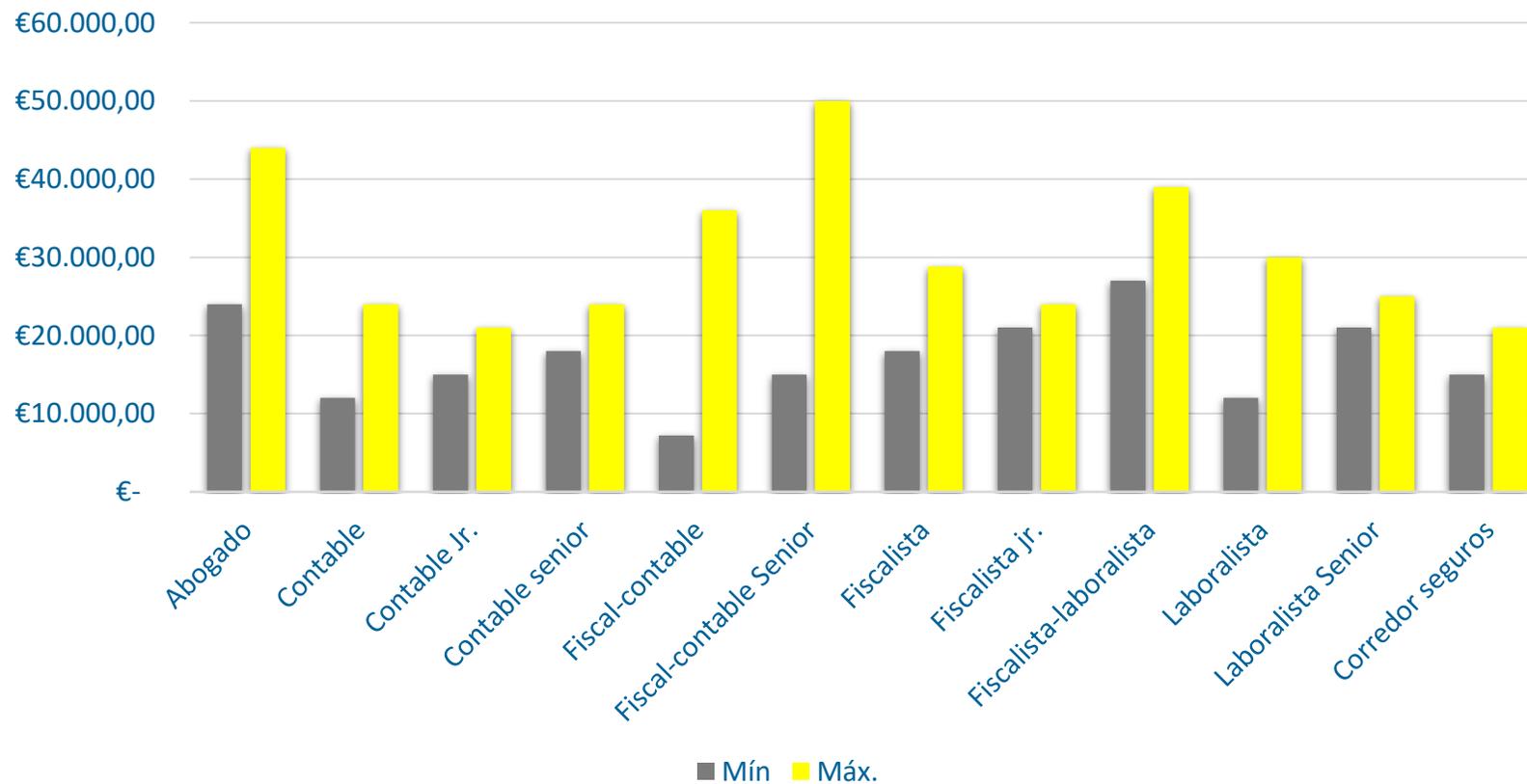
Promedio salarial

Despacho profesional



3b – Retribuciones profesionales

Máximos y mínimos salariales





Métricas y Cuadros de mando

4 - El Cliente: Métricas a tener en cuenta



Es el termómetro de la evolución del despacho. Es la forma de sintetizar toda la información en una serie de indicadores que evalúan los objetivos que hemos marcado para la firma.

Herramientas de gestión que facilita la toma de decisiones



Recogen un conjunto coherente de indicadores



Proporcionan una visión comprensible del negocio o de su área de responsabilidad.

Cada organización decide cuál es su cuadro de mando

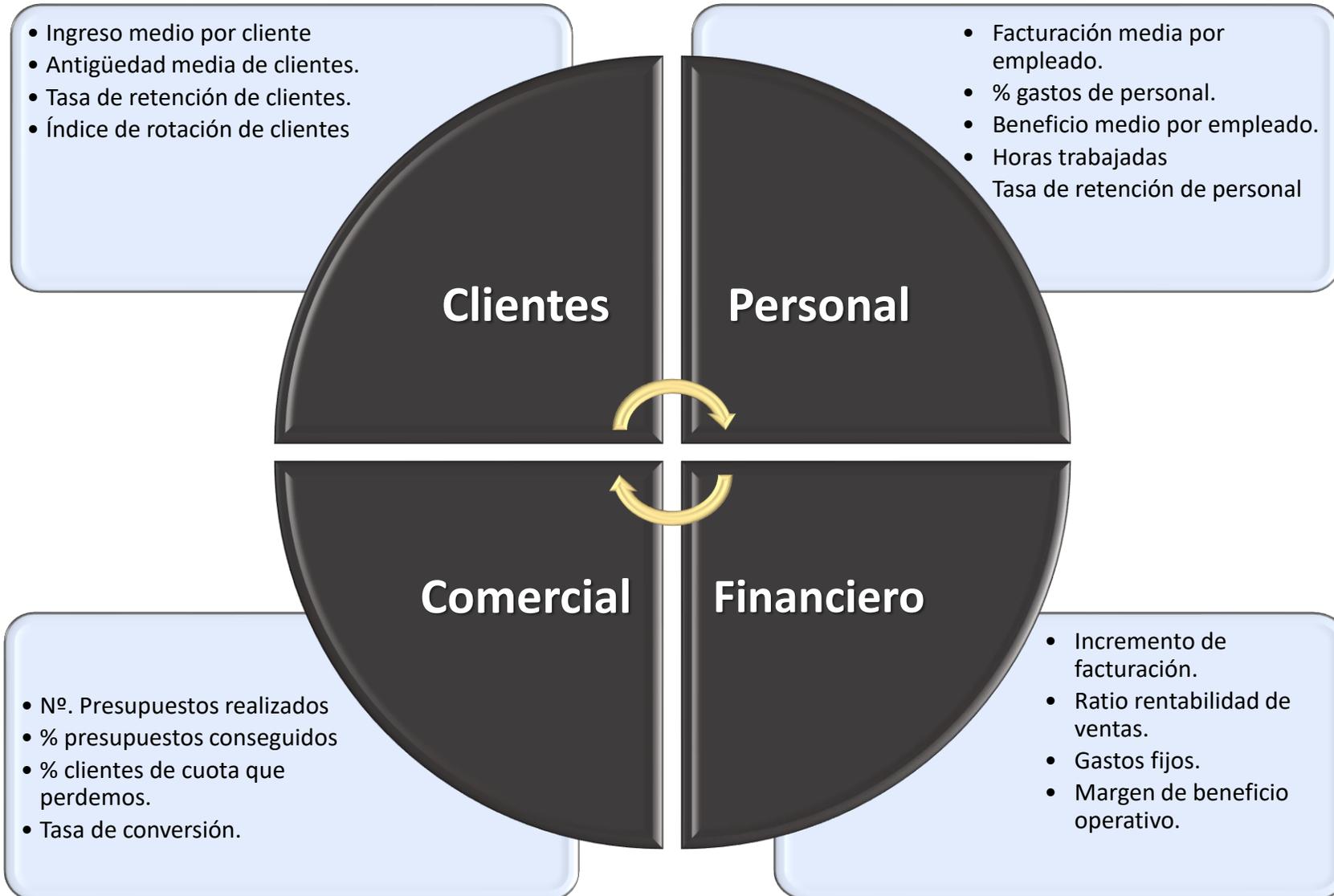


Áreas más relevantes de la organizaciones : resultados económico-financieros, clientes, procesos internos, empleados, etc..

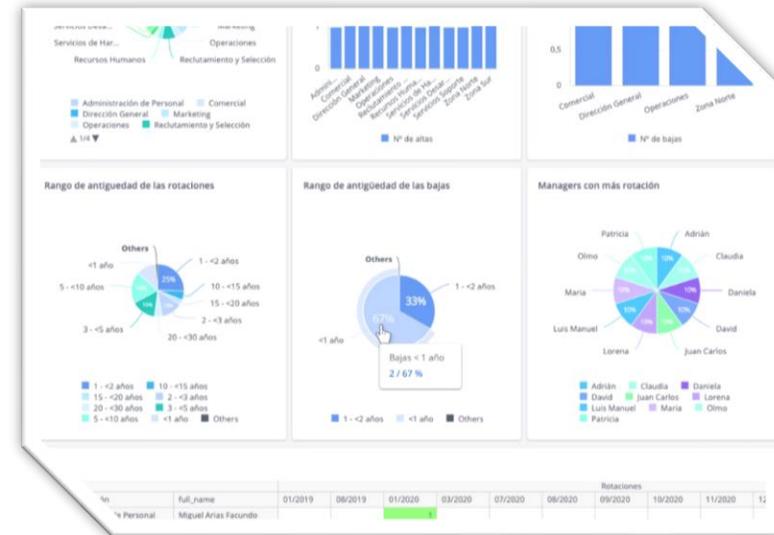
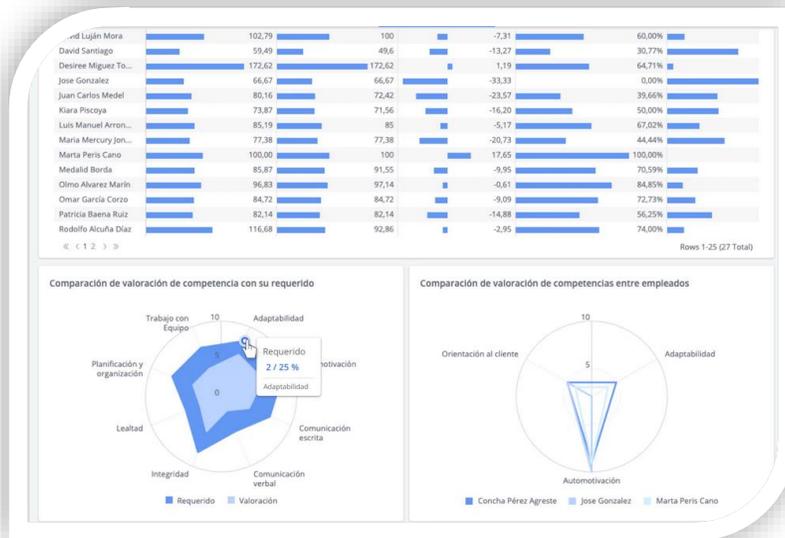
4 - Definición de las métricas



4 - Métricas a tener en cuenta



4 - CMI: Software





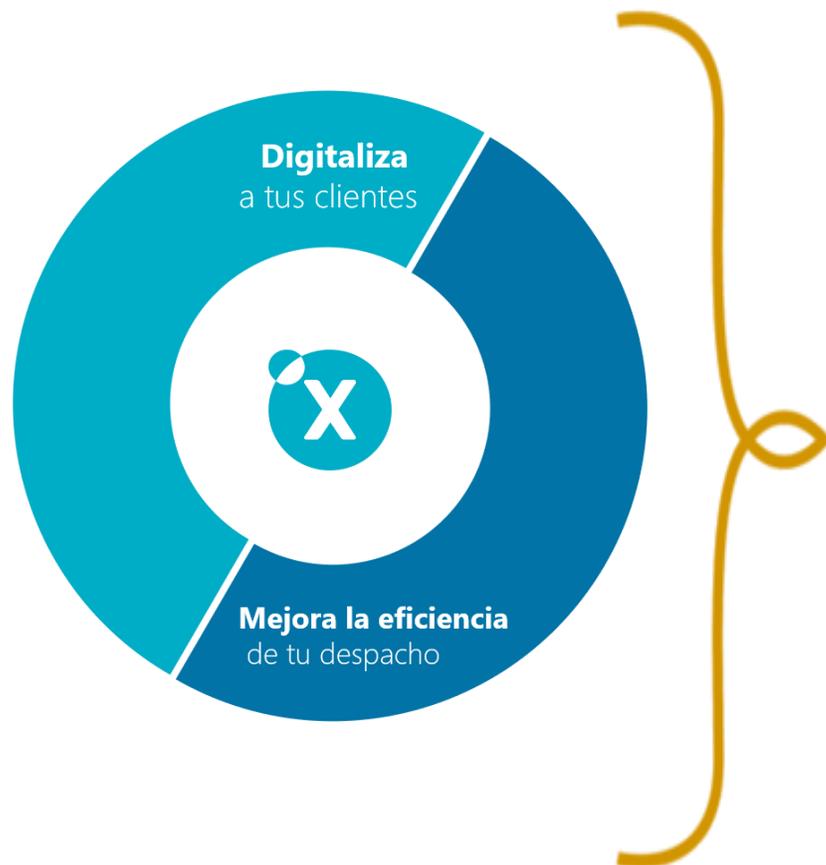
Novedades Tecnológicas

5- Novedades tecnológicas que están triunfando en el sector.



5a- Novedades tecnológicas: Plataformas asesoría-cliente

Digitalización del cliente abriendo las posibilidades para colaborar con tu cliente, ampliando la propuesta de valor y ayuda al cliente en su gestión.



Asientos automáticos:

Se crean solos a medida que vayas introduciendo información de facturación, nóminas, cobros y pagos.

Registra gastos en segundos

Fotografía del ticket o escanea generando los datos en tiempo real.

Concilia de forma automática:

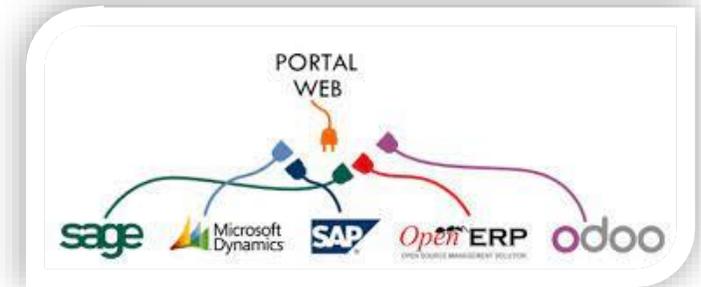
Sincronización automática de los movimientos de los bancos, tarjetas de crédito e incluso pasarelas de pago para que controles las facturas pagadas y cobradas.

Informes en tiempo real:

Muestra a tus clientes el estado de su negocio de un vistazo gracias a múltiples informes como el de Pérdidas y Ganancias o el Balance de situación, actualizados en tiempo real.

5b- Novedades tecnológicas: Portal cliente/empleado

Portal del cliente: Se trata de una **biblioteca online** donde, utilizando un usuario y una contraseña, la empresa tiene la capacidad de acceder de manera rápida y sencilla, a toda la documentación que realiza la asesoría: **nóminas, contratos, impuestos,**



Portal del Empleado: permite poner a disposición de sus empleados toda la documentación laboral de la empresa, nóminas, contratos, convenios colectivos, al mismo tiempo sus empleados podrán remitirle partes de baja, solicitud de vacaciones, cualquier petición, permitiendo una mejor comunicación bi-direccional entre empresa y empleados, que mejorará el ambiente laboral de la empresa.

5c- Novedades tecnológicas: RPA



Una automatización robótica de procesos replica las acciones de un ser humano interactuando con la interfaz de usuario de un sistema informático.

Lo hacen mejor, sin errores y son mucho menos costosos que los empleados.

Básicamente, cualquier proceso de alto volumen, dirigido por reglas de negocio y repetible cumple los requisitos para la automatización

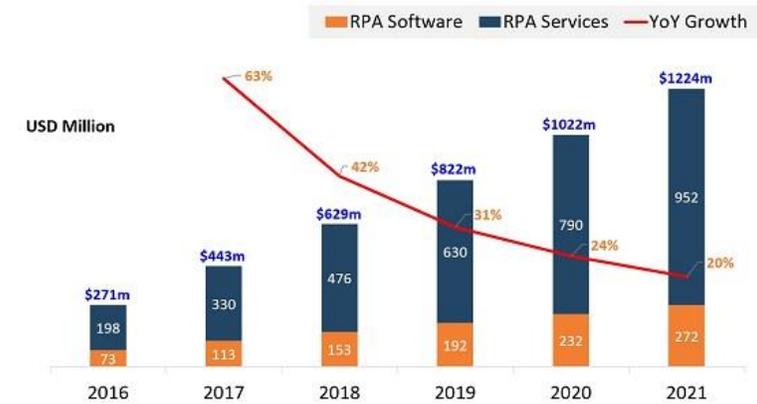
5c- Novedades tecnológicas: RPA

Nacimiento
2016

Tasa de
crecimiento
anual del
65%
(previsión
2021)

Los datos más
recientes de
Forrester
Research
predicen que el
mercado de
software RPA
alcanzará los \$
6.5 mil millones
para 2025.

Global Robotic Process Automation (RPA) Market, 2016-2021



Source: HFS Research 2017

5c- Novedades tecnológicas: RPA

En que procesos de negocio tiene sentido el RPA?

Tareas repetitivas que los empleados llevan a cabo entre 40-60 veces al día.

Entrada de datos, análisis de datos y reportings repetitivos.

Creación, clasificación y contestación de emails masivos.

Creación de formatos de datos y gráficos.

Transacciones de cualquier aplicativo (ERP, CRM, etc..).

Listados de procesos y almacenamiento de archivos.

5c- Novedades tecnológicas: RPA

1 persona tardaría 3 horas en:

- sacar los pdf's relacionados a comisiones
- leer e identificar los datos de las facturas dentro de los pdf's
- conectarse con el sistema de gestión
- crear el asiento contable de ajuste de IVA y adjuntar el pdf
- conectarse al sistema SII para reportar los datos de cada factura.



RPA se tardaría 3 minutos y, al terminar, mandaría un email con un Excel con la actividad realizada a la persona responsable.

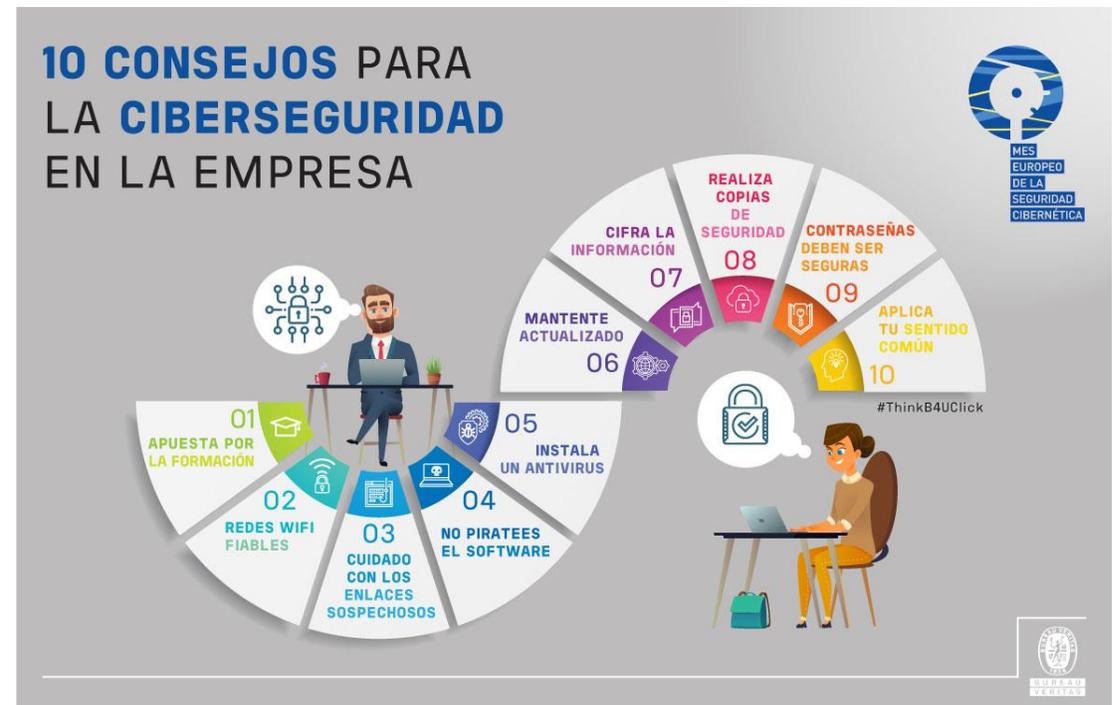
5d- Novedades tecnológicas: Ciberseguridad



5d- Novedades tecnológicas: Ciberseguridad

Hablamos de ciberseguridad al referirnos al conjunto de herramientas, políticas, conceptos de seguridad, salvaguardas de seguridad, directrices, métodos de gestión de riesgos, acciones, formación, prácticas idóneas, seguros y tecnologías que una organización emplea para proteger sus datos y archivos, así como para proteger a los usuarios en el ciberentorno.

- 2021 en España → 40.000 ciberataques diarios,
- Incremento del 125% respecto a 2020.
- Sufrir un accidente cibernético → coste medio de 30.000€ por pyme.
- En el 2022-2023 se prevé una ola de amenazas → 70% de las empresas españolas aumenten sus inversiones en servicios de ciberseguridad.



5d- Novedades tecnológicas: Ciberseguridad



“Querrela de cien asesorías catalanas tras un 'macrohackeo' de datos”

Fuente: Crónica Global / Mar-2021

- ❑ La mayoría de firmas están ubicadas en **Lleida**, aunque otras --podría haber más de 300 perjudicadas en total-- se encuentran en Tarragona, Girona, Barcelona, Aragón y las islas Baleares.
- ❑ 1 mes sin datos: un virus **Ryuk v4 Zero Day** infectó los archivos almacenados en **E-nuve** --un *data center* propiedad del grupo Abast, cuyos servicios de *cloud* subcontrata Esofitec--, ambas firmas perdieron el acceso a los datos de sus clientes tras el **cifrado de la información**
- ❑ Las asesorías se han visto forzadas a "**implementar más trabajadores** para sacar las nóminas de febrero y generar los seguros sociales de febrero y marzo“.
- ❑ Es **imposible descifrar un ataque de Ryuk**. Se debe negociar sí o sí para obtener una **llave de descifrado**", comenta un informático con experiencia en casos similares. El **pago se realiza con criptomonedas** y se interactúa con los asaltantes a través de la **deep web**

5d- Novedades tecnológicas: Ciberseguridad

- ❖ Para evitar un ciberataque, no es suficiente con implementar soluciones tecnológicas → el 80% del éxito consiste en cambiar los hábitos y educar al personal.
- ❖ Según los Mossos d'Esquadra, el 60% de las empresas que sufren un ciberataque se ven obligadas a cerrar. Último caso conocido → Consorci Sanitari Integral (CSI), 52,5 Gb de documentos (Grupo Gold Dupont).
- ❖ La mayoría de amenazas llegan mediante trampas de ingeniería social directas a nuestro buzón de entrada o mensajería instantánea.
- ❖ Sospechar siempre de aquellos correos que aunque vengan de alguien de confianza nos pidan tomar una acción poco habitual.
- ❖ Contar con un buen gestor de contraseñas, pero no integrados en el navegador

Fuente: "La Vanguardia" (16/10/2022)



**MUCHAS
GRACIAS**

AMADO
CONSULTORES