

¿TIEMPOS DIFÍCILES PARA LOS DESPACHOS PROFESIONALES?

Nº 1. Enero-Febrero 2009

Los titulares y socios de un despacho profesional deberían aprovechar el actual contexto para evaluar su situación financiera y adoptar estrategias claras ante la previsión de que la crisis económica se prolongue demasiado. Las preguntas que obligatoriamente debería formularse un director son las siguientes:

- ¿Nuestro despacho puede continuar manteniendo las tasas de crecimiento y rentabilidad registrados hasta hace unos meses...?
- ¿Cómo podemos protegernos y qué medidas debemos adoptar ante la actual crisis económica...?
- ¿Nuestro despacho puede salir fortalecido después de la crisis...?

Ante estos retos consideramos que debe adoptarse una mentalidad de “empresa/despacho en reflotación”, pues el escenario y entorno al que nos estamos enfrentando es totalmente desconocido y apenas existen precedentes. Aunque algunos titulares o socios hayan vivido crisis anteriores (Años 92... etc.) consideramos que ésta no tiene parangón.

Para adoptar esta mentalidad, es conveniente que todo el despacho se implique. Para ello puede ser conveniente crear un comité anti-crisis que arrastre e impulse las medidas que a continuación exponemos:

COMITÉ ANTI-CRISIS
(Liderado por el titular del despacho)



DEBE FIJAR UNOS OBJETIVOS
(con proyección a dos años vista, 2009 y 2010,
pero con revisiones cada dos meses)

Los objetivos que el despacho debería fijarse podrían ser las siguientes, a título de ejemplo:

Objetivo Central

RENTABILIZAR Y CONSOLIDAR EL DESPACHO. QUE SALGA FORTALECIDO DESPUÉS DE LA CRISIS.

Objetivos Cuantitativos

- » **Ventas:** Mantener en el 2009 como mínimo la misma cifra de ventas del 2008 y en el 2010 intentar un crecimiento como mínimo del 5% respecto al 2009.
- » **Liquidez versus morosidad:** Intentar mejorarla, siendo muy prudente y disciplinado con los impagados y morosos. Reducir la tasa de impagados a la mínima expresión.
- » **Costes variables:** Si se puede, intentar pasar costes fijos a variables, todo aquello que pueda realizarse a un coste más barato y al menos con igual nivel de calidad.
- » **Costes fijos:** Intentar reducir aquellos costes que no aportan valor.
- » **Beneficios:** Marcarse una cifra concreta sobre la cifra de facturación, ejemplo: un 5%, 10% o 15% s/cifra de facturación antes de amortizaciones e impuestos.
- » **Productividad:** Incrementarla en todas los departamentos, midiendo el ratio facturación / empleado.

Objetivos Cualitativos

- » **Ambiente laboral:** Intentar implicar a todo el personal, hacer piña, fomentar la creatividad, invertir todavía más en formación.
- » **Nuevo estilo de dirección:** Pasar de un modelo fuertemente centralizado de gestión entorno al titular del despacho, a otro más delegante y participativo que fomente la productividad, eficacia y efectividad.
- » **Servicios:** Desarrollar nuevos servicios, innovar, introducir cambios en la forma de prestarlos, mayor valor, más tecnología...
- » **Mercado y entorno:** Ampliar nuestra área de influencia, buscar alianzas y/o cooperación con otros despachos que cubran determinadas especialidades que nuestro despacho no cubre, absorber y/o integrar despachos mas pequeños o con dificultades...

¿TIEMPOS DIFÍCILES PARA LOS DESPACHOS PROFESIONALES?

CONCLUSIÓN

Para salir fortalecido de la crisis, de entrada es muy importante tener claro el tipo de despacho que finalmente se desea alcanzar.

Los objetivos que se fijan deben ser muy ambiciosos, aunque de entrada a algún miembro del comité anti-crisis le puedan parecer inalcanzables. Se tiene que derrochar un gran entusiasmo y creatividad. Se debe transmitir la idea

de que tenemos que hacer cosas diferentes y cambiar de rutinas. Las formas de trabajar clásicas, para una época como la actual, ya no sirven. Como despedida lo haremos con una frase para la reflexión...

“Voy a fabricar lo que quieren los clientes”
(Amancio Ortega. Empresario fundador de Zara.)

Hasta la próxima circular, donde intentaremos aportar nuevas reflexiones.

Jordi Amado

jamado@planificacion-juridica.com

Jornadas que aportan soluciones a la crisis

- **Perspectivas económicas en el sector de los Despachos Profesionales para el 2009.**
Barcelona, 23 de Febrero del 2009.
- **Gestión de cobro a clientes y reclamo de impagados.**
Barcelona, 16 de Marzo del 2009.
- **Herramientas de gestión para despachos profesionales.**
Barcelona, 23 y 24 de Marzo del 2009.
- **Fórmulas de retención y motivación de talento en empresas con escasez de recursos.**
Barcelona, 27 de Abril del 2009.

Libros recomendados para afrontar la crisis

- **“Reflotación y Reingeniería de Empresas”**
Ediciones Gestión 2000.
Miguel Cañados.
- **“Opera y Operaciones”**
FT Prentice Hall.
Beatriz Muños Seca, Josep Riverola.

Para más información sobre las jornadas, consulte nuestra página web.

www.jordiamado.com

Somos expertos en despachos profesionales

Confíe en nosotros. Llevamos más de 10 años trabajando por y para el sector de los despachos profesionales. Ponemos a su disposición todo nuestro know-how.

Jordi Amado
& CONSULTORES ASOCIADOS

Trafalgar, 70 1ª planta 08010 Barcelona

Telf. 902 104 938 (Ext. 3)

E-mail: consultoria@jordiamado.com Web: www.jordiamado.com