

ALGUNOS CONSEJOS Y REFLEXIONES PARA AFRONTAR LA POST-CRISIS EN LOS DESPACHOS PROFESIONALES

Nº 2. Marzo 2009

El día 23 de febrero 2009 organizamos una comida coloquio cuyo tema central era: **“Perspectivas económicas en el sector de los Despachos Profesionales para el 2009”**. Tratamos de dar algunas pistas para poder resistir la crisis, que de algún modo podrían resumirse en tres puntos: **innovando, buscando nuevas oportunidades y gestionando estratégicamente el despacho.**



En este encuentro de profesionales de firmas jurídicas reflexionamos sobre la situación actual de la economía, poniendo en común experiencias vividas por profesionales en anteriores crisis.

Se contó con la participación del **Sr. Josep M^a Raventós**, Director General de Sage Logic Control; con el **Sr. Xavier Calaf**, Socio de Cuatrecasas Abogados; el **Sr. Joan Díaz**, Socio-fundador de JDA; el **Sr. Pere J. Brachfield**, Experto Morosólogo. Profesor y autor de varios libros sobre gestión y cobro de impagados; y con el moderador el **Sr. Jordi Goula**, Periodista de La Vanguardia.



Asimismo se contó con la presencia de unos invitados de honor: el **Sr. Adalberto Guerrero**, Socio-Fundador Circulo Legal; el **Sr. Santiago Nadal**, Socio SNA Abogados y Miembro de la Comisión de Perspectivas Socio profesionales del ICAB; el **Sr. David Hospedales**, Director General de Ribé Salat Consulting; el **Sr. Carles Grau**, Exdirector general de Sage Logic Control; el **Sr. Josep Massó**, Socio-Director de Aages Consulting.

Estos son algunos de los consejos y reflexiones que proponen dos de los ponentes invitados, el Sr. Joan Díaz y el Sr. Josep Massó.

SR. JOAN DÍAZ

1º. *En primer lugar, los despachos deberían ver si su estrategia a largo sigue siendo válida. Lo normal es que así sea. Entonces, las planificaciones a corto que realicen no deberían de quedar influenciadas de forma significativa por el microentorno.*



2º. *Probablemente las actuales circunstancias obliguen a reforzar aquellos equipos que se ven más presionados. Aquellos que asesoran en materia concursal, los que realizan planes de viabilidad o los que están inmersos en expedientes de regulación de Empleo. No obstante, no hay mejor receta que lanzar cada vez un producto o servicio más innovador. En tiempos de crisis es cuando los clientes cambian más de despacho. Tener servicios innovadores puede ayudar a ganar más cuotas de mercado o reponer las defunciones.*

3º. *Hay que evitar recortar los gastos de marketing y comunicación externa. La crisis obliga, necesariamente a ajustes, pero este tipo de gasto hay que ajustarlo lo menos posible.*

4º. *Enfocar la dirección financiera más hacia el cobro que hacia la venta.*

ALGUNOS CONSEJOS Y REFLEXIONES PARA AFRONTAR LA POST-CRISIS EN LOS DESPACHOS PROFESIONALES

5º. Centrarse en la gestión del talento dentro del propio despacho, creando un entorno laboral adecuado. Los nuevos fichajes hay que procurar que sean profesionales cada vez con mayor talento.

6º. Y, finalmente, aquellas compañías que practican la Responsabilidad Social Corporativa, en la medida de sus posibilidades, no olvidarse de ella.

SR. JOSEP MASSÓ

Si tenemos un despacho de “cuotas”, las opciones serían apostar por crecer o **replegarse a un tamaño pequeño** (por debajo de los 5 empleados). En este último caso se apostaría por basar el futuro a la confianza de una reducida pero adicta clientela que por fidelidad continuará en su mayoría en el despacho y entenderá que determinados servicios sean subcontratados a otros profesionales con los que el despacho haya establecido alianzas de colaboración. Pero se necesitan estas alianzas de colaboración y esto no siempre es fácil, y además no deja de resultar una estructura un tanto precaria que dependerá del grado de confianza que tengamos con el cliente. No perdamos de vista que dicha confianza se basa en una persona determinada y que con el paso del tiempo puede ceder la dirección a sus sucesores con los que tal vez no existan los mismos vínculos, y requieran otro tipo de servicio o atención que tal vez no estemos en condiciones de atender.



Si se apuesta por **crecer** deben buscarse fusiones entre despachos para llegar a niveles de estructura y facturación que permitan (absolutamente imprescindible) dirigir el despacho desde la perspectiva de una **organización empresarial moderna**, que tenga claramente definidas sus estrategias, objetivos, las acciones para conseguirlos y los indicadores que permitan medir en todo momento el estado y situación de los objetivos. Esto es disponer de un moderno sistema de Gestión basado más en la participación del equipo que en un sistema de dirección jerarquizado. Debemos ser conscientes que el mundo

empresarial evoluciona de forma constante y las empresas requieren servicios acordes con dicha evolución, y los despachos debemos adaptarnos de forma constante para dar respuesta a estas necesidades. Esto que es un requerimiento básico solo puede afrontarse desde despachos con estructura empresarial. También debemos referirnos a los mecanismos para acceder a la condición de socio, que en este tipo de asesorías deben estar estructurados de manera que permitan el acceso y renovación en condiciones establecidas y conocidas.

El gran problema ante estos planteamientos radica en una característica muy común en nuestra manera de ser, y que en mi opinión resulta un grave error: **todos queremos ser titulares de nuestro despacho**. Desde esta perspectiva resulta que el primer problema nos lo ponemos nosotros mismos, ya que por sí solos no podremos dotar a nuestro despacho de la estructura adecuada para tener una solvencia en el mercado. Quizás no hemos entendido aún (aunque creo que lo tendremos que entender enseguida...) que es mucho más gratificante profesionalmente pertenecer a una organización en la que asumes una de las responsabilidades y en la que cuentas con importantes medios para tu trabajo, al que te puedes dedicar con más efectividad al liberarte de ocupaciones de orden interno, que ser el “jefe” y dueño de un despacho que sin poder competir con uno como al que me refiero en este párrafo, te obliga a realizarte las tareas de estructura interna, a afrontar tú solo los problemas y a un sobreesfuerzo sólo para mantenerte: no creo que profesionalmente se pueda considerar muy gratificante.



Antes de acabar la circular queremos hacer especial hincapié en la importancia que tiene en estos momentos gestionar el talento de los profesionales del despacho no sólo

ALGUNOS CONSEJOS Y REFLEXIONES PARA AFRONTAR LA POST-CRISIS EN LOS DESPACHOS PROFESIONALES

pensando en el corto plazo sino en el largo plazo. Por lo tanto, antes de tomar determinadas decisiones que supongan prescindir de algunos profesionales que aportan valor al despacho y que en consecuencia en el corto plazo permite reducir costes de personal, tenemos que estar muy seguros de no correr el riesgo de estar descapitalizando profesionalmente el despacho, de perder competitividad y conocimiento, factores que serán claves para estar bien preparados cuando haya pasado la crisis.

CONCLUSIÓN

A pesar de la preocupación fundamentada que existe en el sector por la crisis que estamos viviendo, resulta del todo alentador comprobar las ganas que hay por parte de todos de salir adelante, de superarse, de diferenciarse y de trabajar, si cabe, mucho más. Sé es consciente de que no se trata de una crisis pasajera, de un par de años, tras los cuales volvamos al punto de origen, Todos están convencidos,

tal como dijo Jesús Blanco de Sage Logic Control, de que el sector de las asesorías cambiará en poco tiempo mucho más que en décadas, porque se verá abocado a adaptarse al nuevo escenario. Algo se mueve, y quien no sepa verlo no podrá seguir adelante, Debemos estar preparados para ser ágiles, innovadores, guardianes de la calidad, empresarios, talentosos, y en muchos casos para estar abiertos a las alianzas, a los contactos de colaboración con otras firmas y a la mejora continua. Los despachos habrán de diferenciarse, para convencer a los clientes que ellos son únicos.

Dentro del pesimismo, somos optimistas. Precisamente porque entre los asistentes al acto y nuestros clientes, no hemos encontrado a nadie que tire fácilmente la toalla. Y es que para encarar la crisis, no hay nada peor que dejarse llevar por ella, porque si es así, acabará ganando la batalla.

Jordi Amado

jamado@planificacion-juridica.com

Jornadas que aportan soluciones a la crisis

- **Fórmulas de retención y motivación del talento en empresas con escasez de recursos.**
Barcelona, 1 de Abril del 2009.
- **Los despachos profesionales ante la crisis. Amenazas y oportunidades.**
Girona 29 de Abril y Tarragona 6 de Mayo del 2009.
- **Fuentes de financiación alternativas: capital riesgo.**
Barcelona, 27 de Abril del 2009.
- **Encuentro networking entre despachos.**
Barcelona 21 de Mayo y Madrid 28 de Mayo del 2009
- **Gestión de Impagados.**
Barcelona, 27 de Mayo del 2009

Libros recomendados para afrontar la crisis

- **“Innovar o desaparecer”**
Ediciones Deusto.
Vv. aa.
- **“Cobro de Impagados”**
Ediciones Gestión 2000.
Pere J. Brachfield.

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