

Jordi Amado
& CONSULTORES ASOCIADOS

INFORMA

Gestionar Despachos Profesionales

Jordi Amado & Consultores Asociados es el área de Consultoría de PLANIFICACIÓN JURÍDICA - Centro de Documentación. Esta publicación va dirigida a clientes, así como a titulares y/o socios de despachos profesionales interesados en mejorar la gestión de su organización.

NUESTRO CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA AL SERVICIO DE LOS DESPACHOS PROFESIONALES

Descubra todo lo que
Jordi Amado & Consultores Asociados
puede ofrecerle visitando nuestras
páginas www.jordiamado.com y
www.planificacion-juridica.com

SUMARIO

Editorial

La rentabilidad, un
objetivo prioritario para
este año ... y para el
2009

Resultados del ejercicio
2007

Nuestros servicios

Tendencias retributivas
para el 2008

Agenda y eventos



ESE OPTIMISMO Y ESA LUCHA DIARIA ES UNA DE LAS COSAS QUE MÁS ME EMOCIONA EN LA VIDA EN GENERAL, Y EN EL TRABAJO EN CONCRETO

Si bien las reflexiones que voy a hacer a continuación las compartirán conmigo en el mes de febrero, son fruto de mi estado de ánimo justo al inicio del año. Quiero aprovechar esta ocasión para felicitarles a todos ustedes por su constancia, tenacidad e ilusión. Por su capacidad de seguir adelante motivando a su equipo y de liderar un despacho como el suyo. *Ese optimismo y esa lucha diaria es una de las cosas que más me emociona en la vida en general, y en el trabajo en concreto.*

Sin embargo, a veces todas estas cualidades que acabo de enumerar, aunque son necesarias, no son suficientes. Y en este sentido, Peter Drucker, en su libro "Reflexiones para un director", me ha enseñado mucho. Dice así en su capítulo I: "He estado en muy estrecha relación con muchos dirigentes y con la mayoría he tenido experiencias muy placenteras y agradables, incluso de amistad. La mayor parte de ellos me han impresionado mucho por su capacidad y por su calidad humana, pero tengo que decir que casi todos trabajan mucho, quizás demasiado y suelen confundir el trabajo duro con los resultados. Es decir, trabajan en exceso y no prestan atención suficiente a la cuestión de la productividad que obtienen de sí mismos (...), y en eso quizás se lleven la palma.

Dentro de este orden de cosas la dificultad reside, a nuestro modo de ver, en que la mayor parte de personas confunden la "eficacia" con el "esfuerzo". El esfuerzo está hecho de buena voluntad, de una gran disponibilidad y posiblemente nace de una conciencia personal. Pero el esfuerzo lo que no garantiza son los resultados. La eficacia, por el contrario, representa nuestra contribución personal a la productividad, a la expansión, a la creatividad y. En definitiva, a los resultados concretos y cifrados de la empresa. Se trata no de hacer tanto como de hacer aquello que ha sido previsto y de la forma más rentable".

¿Cuáles son, según Drucker, las claves de una persona eficaz? Evidentemente, no hay fórmulas mágicas. Una de ellas es conocida por todos, pues es la tan recurrida y referida correcta gestión del tiempo. Por ello, lo primero que tiene que hacer el titular de una asesoría es saber bien a qué va a dedicar su tiempo y luego a controlarlo. Después es importante concentrarse en los resultados. Si nos marcamos unos objetivos concretos, estos resultados pueden llegarse a medir.

La tercera clave tiene connotaciones filosóficas. Conócete a ti mismo. ¿Nos conocemos, realmente? En realidad, al igual que ocurre con las claves antes enumeradas, ésta no sólo es importante en la dirección de una organización, sino en la vida misma. Es importante que hagamos un examen de conciencia, para llegar a conocer nuestros puntos fuertes y débiles. El conocer y reconocer nuestras limitaciones compensándolas, bien mediante una formación adecuada y mediante la elección de unos colaboradores capaces, es tan básico como conocer nuestras líneas de fuerza.

¿Y nuestras prioridades? ¿Las conocemos? La persona que es capaz de determinarlas tiene muchos números para ser eficaz. Del mismo modo, el titular de un despacho que sepa ver antes las oportunidades que los problemas tendrá muchas más fuerzas para seguir adelante, pues ver el vaso medio vacío siempre, acaba con cualquier organización. Espero que estas reflexiones les hayan sido tan útiles como a mí.

La rentabilidad, un objetivo prioritario para este año ... y para el 2009

Precisamente en este año 2008 y el 2009, según pronostican los expertos, serán años complicados y difíciles para todo el mundo. De ahí que muchos se estén planteando como afrontar esta época que se avecina de "vacas flacas". Siguiendo los consejos de David Maister cuando reflexiona sobre la rentabilidad de un despacho utilizaremos unos de sus cuestionarios donde se exponen soluciones y estrategias para mejorar la rentabilidad del despacho.

¿Que se puede hacer? ... existen 16 soluciones o caminos

En este cuestionario se solicita a los participantes clasificar las soluciones de la lista, en total 16 propuestas, de tres maneras. En primer lugar, clasifica las soluciones 1 a 16 priorizando las medidas que tendrían un impacto

MÁS RÁPIDO sobre la rentabilidad. En segundo lugar, clasifica las soluciones priorizando las que tendrían el impacto MÁS PERMANENTE sobre la rentabilidad. Finalmente, en cada frase clasifica el rendimiento de tu despacho con una escala entre 1 y 5 (1= no estamos trabajando en esto, 5= esto lo tenemos bien controlado).

Profundizando en cada solución

Es importante reflexionar sobre cada solución, pues insistir solamente en una de ellas, por ejemplo las mas habitual, "...tenemos que reducir gastos generales como sea..", es solamente una solución a corto plazo, seria el equivalente a "pan para hoy, hambre para mañana..". Nosotros hemos intentado ordenar las soluciones por importancia estratégica:

A) Facturar honorarios más altos

Es IMPERATIVO estudiar este camino, es decir, piense en alguna manera en la que puedes resultar más valioso en el mercado mediante alguna combinación de especialidades, innovación, técnicas mejoradas de asesoría, etc.

B) Emplear técnicas de promoción para obtener "mejores" contratos

El papel principal de las técnicas de promoción (marketing), vinculado muy estrechamente a conseguir un aumento de los honorarios: es decir, es una cuestión estratégica importante.

C) Mejore el rendimiento de la gestión de los contratos

La rentabilidad total solo aumenta cuando se mejora la rentabilidad individual

SOLUCIONES	Impacto más rápido	Impacto permanente	Rendim. actual
A) Devengar honorarios más altos (mediante servicio al cliente, especialidad, innovación, etc.)			
B) Emplear técnicas promocionales para obtener mejores contratos			
C) Mejora el rendimiento de la gestión de contratos			
D) Aumento de la influencia ventajosa en la entrega de los servicios			
E) Acelerar la acumulación de técnicas en los profesionales y personal			
F) Hacer mayor uso de los paraprofesionales (Personal de formación profesional, licenciados universitarios con otros estudios ajenos a la asesoría)			
G) Resolver el problema del personal de bajo rendimiento			
H) Desarrollo de metodologías para evitar la duplicación de esfuerzos			
I) Reducir el movimiento de personal			
J) Abandonar servicios no rentables			
K) Abandonar clientes no rentables			
L) Invertir en nuevos servicios (de mayor valor)			
M) Aumentar la utilización (horas facturables por personas)			
N) Reducir los gastos generales			

en la gestión de los contratos: con personal adecuado y en número adecuado, delegación adecuada de responsabilidades, uso eficiente del tiempo del personal. Los jefes de departamentos deben quedar responsabilizados por el éxito del contrato, por la consideración de los ingresos y por los costes de los recursos consumidos.

D) Aumente la influencia y ventaja en la entrega de los servicios

Un tópico crítico de largo plazo, para asegurar que las capacidades del personal de alto valor y coste no quedan pérdidas en tareas de menor valor.

E) Acelerar el proceso de integración de técnicas y habilidades en el personal

Tópico importante. Vendemos técnicas. Cuantas más técnicas y habilidades tengamos, más ingresos podremos ingresar.

F) Hacer mayor uso de los paraprofesionales

Tópico importante para la ventaja y coste de entrega. Normalmente el coste de los paraprofesionales suele ser mucho menor. Aunque no es sencilla ni rápida su formación e integración.

G) Resuelve el problema del personal de bajo rendimiento

Tópico Crítico. Debe detener la fuga de la rentabilidad en aquel personal que

no es productivo, y renovar la moral eliminando las cuestiones irritantes y "tóxicas".

H) Desarrolle metodologías para evitar la duplicación de esfuerzos

Un tópico importante: representa una oportunidad para implantar una reducción permanente del coste en la entrega y prestación de los servicios.

I) Reduzca la rotación del personal

Un importante ahorro de costes, no solo por una reducción de los costes de reclutamiento que equivale a una eficiencia recuperada, sino también una ganancia positiva por el mayor entusiasmo entre el personal.

J) Abandone los servicios no rentables

Nadie quiere hacer esto en el corto plazo, pero si la rentabilidad baja no puede ser resuelta mediante una mayor eficiencia en el empleo de personal (es decir, la ventaja) entonces la tarea de sustituir el trabajo de baja rentabilidad con trabajo de alta rentabilidad es crítica para el éxito a largo plazo.

K) Abandone a los clientes no rentables

Ídem.

L) Invierta en nuevos servicios (de mayor valor)

Una estrategia sagaz si entregamos estos servicios nuevos con personal

existente, es decir estamos sustituyendo trabajo de mayor valor por trabajos menos valiosos. Pero si los nuevos servicios son desempeñados por personal nuevo, la rentabilidad de las actividades principales de la empresa no queda afectada.

M) Aumente la utilización del personal (horas facturables por persona)

Un tópico esencial de corto plazo, si tiene actualmente capacidad disponible no utilizada. No obstante, no resulta ser una estrategia sostenible a largo plazo.

N) Mejore la rapidez en la facturación

Esta es una cuestión de higiene, que aumentará el movimiento de caja (un resultado con buena acogida) pero que no representa un cambio en la rentabilidad básica.

O) Mejore la rapidez en los cobros

Ídem

P) Reduzca los gastos generales

Puede ser una cuestión importante de corto plazo si hay excedentes capaces de reducción, pero no es una táctica de largo plazo. A menudo puede resultar un espejismo.

www.informenovidades.com

Novedades fiscales y laborales del 2008



DOS INFORMES QUE LE AYUDARÁN A OPTIMIZAR AL MÁXIMO LA GESTIÓN FISCAL Y LABORAL DEL 2008

Los resultados del ejercicio 2007 han sido muy positivos en **Jordi Amado & Consultores Asociados** en el área de Consultoría y de Formación

En el área de Consultoría

Hemos realizado 215 proyectos para 117 clientes y han participado 38 Consultores.

Algunos de nuestros proyectos han sido:

- Procesos de selección de personal: Asesores Fiscales, Laborales, Contables, Auxiliares Administrativas, Secretarías.
- Rediseño de políticas retributivas.
- Implantación de sistemas de gestión calidad: ISO 9001:2000.
- Adecuación a la Ley de Protección de Datos de Carácter Temporal.
- Planes de Marketing y Comunicación.
- Diseño de Sistemas de Gestión Documental.
- Valoraciones de despachos.
- Procesos de compra-venta de despachos.
- Asesoramiento fiscal.
- Reuniones de trabajo con profesionales especializados.
- Elaboración de dictámenes jurídicos.
- Gestión de subvenciones.
- Gestión por procesos.
- Estudios de mercado.
- Gestión de patrimonios.
- Estudio de Vinculación de Directivos.

Durante el 2007 hemos ampliado nuestros servicios: valoraciones de despachos y empresas, comercio Internacional, seguros y gestión patrimonial. A su vez hemos incorporado 8 nuevos Consultores a nuestra red de profesionales.

En el área de formación

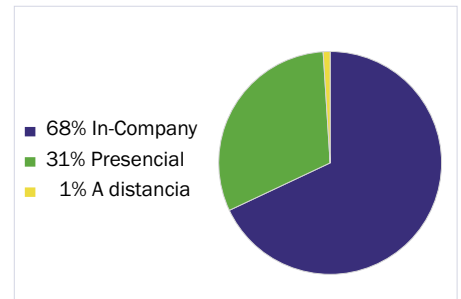
Seguimos formando al personal y profesionales de los despachos y empresas clientes

- El ejercicio 2007 ha sido un año excepcional motivado principalmente por la aprobación del NPGC. Destacar nuevamente el importante crecimiento que hemos experimentado en la modalidad In-Company, cada vez más solicitada y apreciada por aquellos que la reciben, y en la que nuestra consolidación como proveedores de primer nivel ya es una realidad. Hemos impartido formación a más de 1.200 profesionales a través de nuestras distintas modalidades: seminarios y cursos presenciales, In-company "a medida", que también hemos impartido aprovechando los créditos de formación que se otorgan a las empresas gestionadas por la Fundación Tripartita para la Formación en el empleo, en relación a la formación permanente y al reciclaje de los trabajadores ocupados, y hemos renovado y mejorado la herramienta y los contenidos de nuestra plataforma On-line.

- En el ámbito de la gestión de los despachos nuestra experiencia y conocimientos nos han posicionado con prestigio y hemos abordado materias cada vez más adaptadas a las necesidades actuales de los despachos profesionales.

- Por último destacar que hemos inaugurado nuestros "Almuerzos-colquio" sobre temas de actualidad en el sector.

FACTURACIÓN 2007 FORMACIÓN



Almuerzo charla-coloquio sobre “La Sucesión y Transmisión de un despacho profesional”

El pasado 12 de noviembre celebramos, en Barcelona, un almuerzo charla-coloquio para tratar el tema de la Sucesión y la Transmisión de los Despachos Profesionales. El acto contó con la presencia de Xavier Calaf, socio de Cuatrecasas y Experto en empresa familiar, Jordi Llidó, socio de Deloitte, Marisol González, analista de Fidias Actuarios, Antoni Salleras y M^a Antonia Bergas, abogados asociados a Jordi Amado & Consultores Asociados y por último, Jordi Goula, periodista de La Vanguardia que actuó como moderador.

Si desea obtener más información sobre esta jornada entren en la sección de Eventos de www.jordiamado.com

Mayolas Assessors d'Empreses organiza una mesa redonda sobre temas de actualidad empresarial

Mayolas Assessors d'Empreses y el Centre Assistencial Asepeyo del Mollet del Vallès organizaron el pasado jueves 29 de noviembre, en el hotel Ciutat de Mollet del Vallès, unas jornadas para debatir los principales temas que preocupan al sector: la nueva Ley del estatuto del Trabajador Autónomo y el Nuevo Plan General de Contabilidad.

Abrió y condujo la puesta en común, Enric Palau, gerente de Mayolas Assessors. Para hablar sobre la nueva Ley del Estatuto del Trabajador Autónomo se contó con la presencia de Juan F. Fernández Álvarez, director de Asepeyo en Mollet.

Joan Pallerola, profesor del MBA Máster en Dirección y Organización de Empresas de la Universitat Politècnica de Catalunya explicó las directrices básicas del Nuevo Plan General de Contabilidad, que entró en vigor el 1 de enero de 2008. Tras las dos exposiciones se inició un debate con los asistentes.

Al acto asistieron alrededor de un centenar de personas relacionadas con la pequeña y mediana empresa.

Madrid 15 de noviembre de 2007 “La calidad del servicio y el Marketing Relacional aplicado a los despachos profesionales”

Nuestro primer acto, en Madrid, con los clientes de Experiencia Jurídica se saldó con un rotundo éxito, con la jornada “La calidad del servicio y el Marketing Relacional aplicado a los despachos profesionales”, moderada por Jose Portero, periodista y director de Experiencia Jurídica.

Jordi Amado, socio fundador de Planificación Jurídica - Centro de Documentación, explicó y justificó por qué es importante la calidad y el marketing hoy en día en los despachos profesionales.

José Ramón Martínez, abogado y Socio Director de Práctica Profesional de Garrigues, realizó una brillante intervención en la que explicó cómo un despacho con más de 2000 profesionales gestiona la relación con los clientes y la calidad.

Antonio Matheu, ingeniero industrial y director de Marjinsa, explicó de forma muy amena su solución ERP para despachos profesionales.



“La calidad del servicio y el Marketing Relacional aplicado a los despachos profesionales”

Breves - Alianzas

Balmes Aplicacions 92

Balmes Aplicacions 92 presentó un software para facilitar el trabajo de los contables de grandes empresas. En el acto asistimos como invitados, aportando nuestros conocimientos y documentación sobre el Plan General de Contabilidad como obsequio a los asistentes.

Sitges, 15 de noviembre de 2007



I Jornada de Asesores de Empresas

CAI Sistemas Informáticos organizó el pasado 21 de noviembre la I Jornada de Asesores de Empresas en el club Financiero de Vigo. Participamos en el acto con la presentación por parte de Carlos Marín, Director de Contenidos de Planificación Jurídico, del Portal de Información Profesional para Asesores de Empresas y Gestores Administrativos y con la conferencia por parte de Jordi Amado, socio director de Planificación Jurídica, sobre el “Presente y futuro de los despachos profesionales. Amenazas y Oportunidades”

Vigo, 21 de noviembre de 2007

COLEGIOS PROFESIONALES

Colegio de Administradores de Fincas

Hemos realizado conferencias sobre el Nuevo Plan General Contable (24 y 31 de Enero, 8 de febrero)

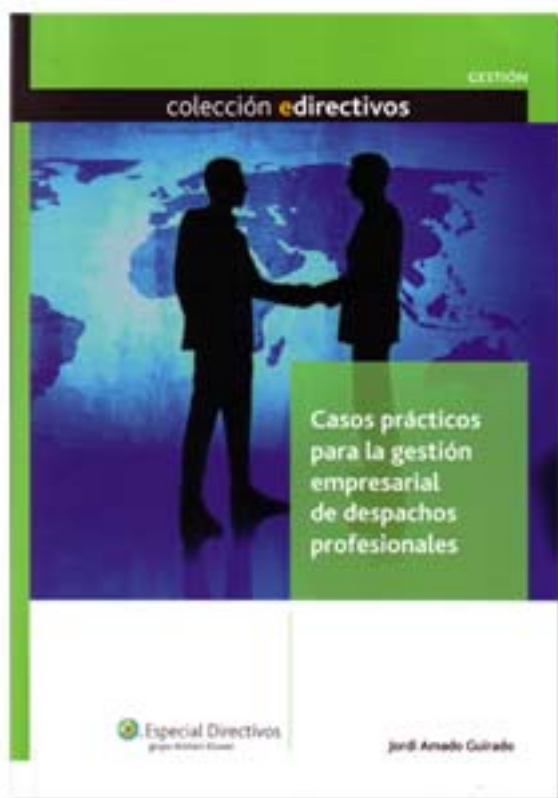
Colegio de Gestores de Catalunya

Próximos cursos:

- Aspectos conflictivos en el impuesto del valor añadido.
- La protección de datos de carácter personal: adecuación a la normativa, análisis y elaboración del documento de seguridad.
- Despachos profesionales y tecnologías de la información.
- La importancia de la imagen corporativa y las herramientas en asesorías y despachos profesionales.

Una nueva obra elaborada por el equipo de Jordi Amado & Consultores Asociados: "Casos prácticos para la gestión empresarial de despachos profesionales" (Editorial ciss)

Con un formato práctico y ameno, de casos prácticos resueltos sobre gestión empresarial de despachos profesionales, facilita a los titulares de los despachos profesionales y asesorías la comprensión de las técnicas de gestión para aplicarlas a su propio negocio en las áreas de marketing, calidad, documentación, nuevas tecnologías y personal.



VidaCaixa Previsión Social, Planificación Jurídica y Fidas Actuarios gestionan un Plan de Pensiones de Empleo de Promoción Conjunta para despachos profesionales

Una iniciativa, innovadora e inédita en el sector, que si duda será muy bien acogida por aquellos despachos que están sensibilizados con la retención y fidelización de sus empleados.

Los principios del plan son los siguientes:

- No discriminación; a cuyo fin se garantiza el acceso como participe del plan a todos los empleados del promotor que reúnan los requisitos exigidos por el reglamento.
- Atribución de derechos; las aportaciones de los partícipes y el sistema de capitalización utilizado determinan para el partícipe unos derechos de contenido económico.
- Capitalización; este plan de pensiones se instrumenta mediante sistemas financieros y actuariales de capitalización individual.
- Integración a un fondo de pensiones; todas las aportaciones obligatoriamente se integraran en un fondo de pensiones.

Las contingencias y prestaciones del plan cubren la jubilación, el fallecimiento o muerte y la incapacidad permanente.

Para ampliar la información, o bien si desea adherirse, puede llamar al siguiente número de teléfono: 93 227 88 09 y preguntar por Cristóbal Asensio (casensio@caifor.es)

Tendencias retributivas para el 2008



El año 2008 que acabamos de iniciar viene determinado por el nuevo escenario económico en el cual parece ser que estamos inmersos y por un entorno de cierta incertidumbre por parte de las empresas para afrontar la subida salarial. Pero no hemos de olvidar que la escasez de determinados profesionales es un problema que continuamos sufriendo las empresas, y por eso **las empresas que quieran atraer a profesionales se han de volver atractivas.**

Algunas de las principales tendencias retributivas son:

- El aumento de la retribución variable, para flexibilizar costes y movilizar a las personas hacia los objetivos de la organización.
- Diseñar paquetes retributivos cada vez más complejos, que incluyen nuevos conceptos variables a corto, largo plazo y en especie.
- Individualizar el salario en función de las necesidades.
- Competir cada vez más por la oferta global de empleo y no sólo por el salario fijo.

Por lo tanto, la política retributiva ha de hacer frente a tres retos:

- **Retos de la competitividad.**
- **Retos del compromiso.**
- **Retos de la gestión.**

¿De qué dependen estos retos?

El reto de la competitividad depende de la capacidad que tengamos de atraer y retener a los profesionales, de elegir bien cuánto pagamos y cómo, del modelo que adoptemos para la incorporación de nuevos profesionales (grandes fichajes, gente joven), y de la marca que como empleadores que seamos capaces de generar.

El reto del compromiso depende de la capacidad que tengamos de movilizar a nuestros profesionales a alcanzar los objetivos individuales y de la empresa, de si somos capaces de conseguir que nuestros empleados perciban que tienen con la empresa además un salario emocional, y de cómo comuniquemos la estrategia, los valores, los roles y la política retributiva.

Por último, el reto de la gestión depende de la implicación que tengan los directivos en la gestión de la retribución: participación en el diseño, implantación, comunicación.

Tal y como hemos comentado anteriormente, una de las tendencias, quizá la más innovadora, **es individualizar la retribución a través de su flexibilización.**

La retribución flexible moderniza el concepto de retribución históricamente vinculado al pago monetario e innova el concepto de retribución en especie (seguros médicos, seguros de vida, planes de pensiones, vales comida, cheques guardería, coches,...), dando la opción de adaptar la compensación en función de las necesidades personales y de cómo éstas van variando a lo largo de los

años. El empleado puede decidir qué parte de su retribución quiere seguir percibiéndola como salario monetario y qué parte quiere percibirla en forma de productos /servicios.

Algunos consejos:

1. La retribución fija la acaba determinando el mercado.
2. Centra los esfuerzos en definir la retribución variable y en que esté alineada con los objetivos estratégicos de la empresa y relacionada con el valor generado.
3. Identifica los colectivos claves y segmenta la política retributiva en función de éstos.
4. Intenta crear vínculos de compromiso con la ayuda de conceptos retributivos en especie y diferidos.
5. Asegúrate de que el modelo retributivo se entiende.
6. Que el modelo retributivo encaje en la política global de personas coherente.
7. Que los Directivos sepan comunicar bien la política retributiva.

Si queremos ser una empresa atractiva con capacidad de captar y retener buenos profesionales hemos de adaptarnos a las nuevas tendencias, consiguiendo vincular adecuadamente los intereses profesionales y personales con la estrategia de la empresa. ■

agenda

MADRID

FEBRERO

JORNADA: **El Nuevo Plan General de Contabilidad (especial referencia al plan de PYMES)**

Día: 21 de febrero de 2008
 Horario: de 16 a 20 h
 Precio suscriptor: 160 euros + IVA
 No-suscriptor: 210 euros + IVA

Para más información:

902 104 938

BARCELONA

FEBRERO

CURSO: **Nuevo Plan General de Contabilidad**

Días: 6, 11 y 13 de febrero de 2008
 Horario: de 16 a 20 h
 Precio suscriptor: 255 euros + IVA
 No-suscriptor: 305 euros + IVA

JORNADA: **Principales modificaciones de la Reforma de la Seguridad Social**

Día: 12 de febrero de 2008
 Horario: de 16 a 20 h
 Precio suscriptor: 135 euros + IVA
 No-suscriptor: 170 euros + IVA

JORNADA: **Novedades Fiscales**

Día: 14 de febrero de 2008
 Horario: de 16 a 20 h
 Precio suscriptor: 135 euros + IVA
 No-suscriptor: 170 euros + IVA

CURSO: **Gestión laboral básica de Pymes**

Días: 18 y 25 de febrero, 3, 10, 17 y 31 de marzo y 7 de abril de 2008
 Horario: de 16 a 20 h
 Precio suscriptor: 400 euros + IVA
 No-suscriptor: 445 euros + IVA

JORNADA: **Novedades mercantiles 2008 y últimos meses para adaptarse a la Ley de Sociedades Profesionales**

Día: 20 de febrero de 2008
 Horario: de 16 a 20 h
 Precio suscriptor: 135 euros + IVA
 No-suscriptor: 170 euros + IVA

JORNADA: **Nuevo Reglamento de la LOPD**

Día: 21 de febrero de 2008
 Horario: de 16 a 20 h
 Precio suscriptor: 135 euros + IVA
 No-suscriptor: 170 euros + IVA

JORNADA: **El Nuevo Plan General de Contabilidad (especial referencia al plan de PYMES)**

Día: 21 de febrero de 2008
 Horario: de 16 a 20 h
 Precio suscriptor: 160 euros + IVA
 No-suscriptor: 210 euros + IVA

MARZO

JORNADA: **Tratamiento de la empresa familiar en el Impuesto sobre el Patrimonio y en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones**

Día: 4 de marzo de 2008
 Horario: de 16 a 20 h
 Precio suscriptor: 135 euros + IVA
 No-suscriptor: 170 euros + IVA

JORNADA: **Régimen Simplificado en el Impuesto sobre el Valor Añadido**

Día: 5 de marzo de 2008
 Horario: de 16 a 20 h
 Precio suscriptor: 135 euros + IVA
 No-suscriptor: 170 euros + IVA

JORNADA: **La nueva Ley de Responsabilidad Medioambiental**

Día: 6 de marzo de 2008
 Horario: de 16 a 19 h
 Precio suscriptor: 115 euros + IVA
 No-suscriptor: 145 euros + IVA

AGENDA (continuación)

JORNADA: **Fiscalidad Inmobiliaria**

Días: 11 y 13 de marzo de 2008

Horario: de 16 a 20 h

Precio suscriptor: 180 euros + IVA

No-suscriptor: 220 euros + IVA

JORNADA: **Incidencia de la Reforma Contable en las modificaciones del Impuesto sobre Sociedades**

Día: 26 de marzo de 2008

Horario: de 16 a 20 h

Precio suscriptor: 135 euros + IVA

No-suscriptor: 170 euros + IVA

ABRIL

JORNADA: **Tratamiento legal y régimen fiscal de las Fundaciones**

Días: 1 y 2 de abril de 2008

Horario: de 16:30 a 19:30 h

Precio suscriptor: 170 euros + IVA

No-suscriptor: 210 euros + IVA

JORNADA: **Optimización fiscal de las retribuciones en especie**

Días: 8 de abril de 2008

Horario: de 16 a 20 h

Precio suscriptor: 135 euros + IVA

No-suscriptor: 170 euros + IVA

JORNADA: **Fuentes de Información para el asesor fiscal-contable**

Día: 14 de abril de 2008

Horario: de 16 a 20 h

Precio suscriptor: 135 euros + IVA

No-suscriptor: 170 euros + IVA

JORNADA: **Protección de Datos en los Despachos Profesionales**

Día: 16 de abril de 2008

Horario: de 16 a 20 h

Precio suscriptor: 135 euros + IVA

No-suscriptor: 170 euros + IVA

JORNADA: **Campaña Renta 2007**

Día: 21 de abril de 2008

Horario: de 16 a 20 h

Precio suscriptor: 135 euros + IVA

No-suscriptor: 170 euros + IVA

JORNADA: **Declaración del Impuesto sobre Sociedades 2007**

Día: 29 de abril de 2008

Horario: de 16 a 20 h

Precio suscriptor: 135 euros + IVA

No-suscriptor: 170 euros + IVA

MAYO

CURSO: **La gestión basada en procesos. Hacia unos servicios de calidad en los despachos profesionales**

Días: 6 y 8 de mayo de 2008

Horario: de 16 a 20 h

Precio suscriptor: 180 euros + IVA

No-suscriptor: 220 euros + IVA

CURSO: **Trabajo en equipo y reuniones profesionales**

Días: 19 y 21 de mayo de 2008

Horario: de 16 a 20 h

Precio suscriptor: 180 euros + IVA

No-suscriptor: 220 euros + IVA

JORNADA: **Aspectos fiscales y contables de las obligaciones de facturación**

Día: 22 de mayo de 2008

Horario: de 16 a 20 h

Precio suscriptor: 135 euros + IVA

No-suscriptor: 170 euros + IVA

JUNIO

JORNADA: **¿Cuánto vale mi despacho?**

Día: 5 de junio de 2008

Horario: de 16 a 20 h

Precio suscriptor: 135 euros + IVA

No-suscriptor: 170 euros + IVA

JORNADA: **Auditoría de la Información para el despacho profesional: optimizar recursos de información**

Día: 9 de junio de 2008

Horario: de 16 a 19 h

Precio suscriptor: 115 euros + IVA

No-suscriptor: 145 euros + IVA