lización de sus profesionales y mayor cobertura en el ámbito territorial. Incrementar las áreas de actuación, incorporando al despacho profesionales especialistas en cada una de las materias es la manera de afrontar con éxito el futuro e ir posicionándose en un mercado en el que existe cada vez mayor competitividad.

Para adecuarnos a esta perspectiva de futuro nuestra firma ha incrementado sus áreas de actuación con la creación del departamento de propiedad intelectual e industrial cuyo responsable es Pau Miserachs Sala quien, junto con Joan Comorera, se han incorporado a nuestro despacho aportando su amplia experiencia en derecho de marcas y patentes, piratería industrial, derecho de la comunicación y e-commerce. Asimismo, hemos reforzado nuestra área de derecho penal mediante la fusión con el conocido despacho penalista Bufet Fontana Gestión, al objeto de dar mayor servicio a nuestros clientes, puesto que la cada vez más frecuente penalización de nuestra sociedad actual ha llevado al incremento considerable de las actuaciones penales iniciadas contra las empresas y los empresarios.

El otro objetivo que, según nuestro criterio, deben marcarse los actuales despachos es su expansión geográfica para así poder dar una mejor cobertura a sus clientes en distintos puntos de la geografía española y europea. Tanto las empresas como los particulares cada vez más tienen sus intereses y negocios en diversas ciudades y poder ofrecer diversas sedes tanto en España como en los países de nuestro entorno es un plus en el actual mercado. Fieles a ellos fundamos en el año 1999 CIRCULO LEGAL, firma que cuenta con sedes en Barcelona, Madrid y Mallorca y con corresponsalías en Lisboa y Milán.

JAUME SITJAR RAMIS.
Fundador y socio director. Penta Asesores.
www.pentaasesores.es



Seguir estando al día, buscando ofrecer nuevos servicios, utilizar las nuevas tecnologías para abaratar costes y para ser más eficientes. Debemos invertir en formación –para la inminente y necesaria reforma laboral habrá que actualizar conocimientos- pues esta novedad legal habrá que trasladarla a los clientes en su propio beneficio, por lo que será muy necesario estar al día.

Deberíamos convencer a las pequeñas y medianas empresas de las ventajas de externalizar su área de Recursos Humanos en su vertiente de gestión (nóminas, contratos, seguridad social) con herramientas modernas y ágiles, así como, por supuesto, su representación ante los organismos oficiales y judiciales.

En cuanto a las grandes empresas, creo que debemos apostar por ofrecer nuestros servicios de apoyo y consultoría a sus Departamentos de RRHH y a la Dirección General, externalizando también el área jurídica laboral.

MAURICI BLANCAFORT PLANAS.
Socio director general.
Gestoría Blancafort.
www.gblancafort.com



El mercado de la prestación de todo tipo de servicios administrativos está cambiando a velocidad de vértigo: por una parte, el aumento de nivel cultural medio y el acceso a la información disponible dotan al cliente de medios para la autogestión, y por otra, se ha multiplicado la oferta de asesores de todo tipo. En los años 70 y 80, toda persona que tenía un pequeño capital para invertir y quería crear empresa, compraba una licencia de taxi o bien abrían un bar. En la actualidad, montan una asesoría.

En nuestro sector dividimos nuestro trabajo en tres tipologías: asesoramiento, gestión y auxiliar.

- En la primera, el asesoramiento, se basa en la confianza y en el prestigio. El factor cercanía entra en crisis por la aplicación de nuevas tecnologías y gana enteros la solución de la inmediatez. Este mercado proporciona importantes valores añadidos y márgenes y es recomendable una política de especialización. Es un mercado elitista y exclusivo.
- En la segunda, la gestión, se basa única y exclusivamente en el precio. En breve, la irrupción de grandes compañías de servicios, bancos, aseguradoras, suministradores, clubes y redes corporativas, ofrecerán abonos muy competitivos con el fin y efecto de diversificar servicios y aprovechar las sinergias creadas por su red comercial. Del mismo modo, una extensa red de micro-asesores prestará servicios a coste gracias a la ventaja competitiva que representa la auto-empresa. En los próximos años bajarán enormemente los precios de dichos servicios.
- En la tercera, la auxiliar, se basa en la simplificación y organización de los documentos de la compañía. Es el fin de la era papel y la transformación de la misma en una nueva administración virtual. Los nuevos scanners ya permiten transformar los datos en papel en datos extrapolables a los programas de gestión, por lo que dejará de tener sentido mantener determinada estructura y algunos puestos de trabajo destinados a tal fin.

Sin la tecnología adecuada para la automatización de procesos administrativos y la prestación de servicios de gestión a costes de mercado, no será posible ofrecer servicios de asesoramiento, que son los que serán más rentables, por lo que será fundamental contar con compañías de gestión que ofrezcan productos complementarios y que permitan externalizar algunos servicios. Se sigue la senda del proceso de globalización en el que nuestro mundo vive inmerso.

El equipo de BDO
Abogados y asesores tributarios.
www.bdo.es



El profundo reajuste que la actual crisis está obligando a acometer a todos los sectores económicos de nuestro país, sin duda ha alcanzado a los despachos de abogados, los cuales deben considerar ineludiblemente un cambio de concepción de su propio negocio, para acompasar su oferta de servicios a las nuevas necesidades que los clientes, o potenciales clientes, comienzan a detectar generalizadamente.

Junto al mantenimiento de las tradicionales áreas y maneras de actuación que, dada la naturaleza e historia de nuestro Derecho, continuarán siendo objeto de atención (especialmente, dadas las circunstancias, los aspectos de "abogacía preventiva", para tratar de evitar en la medida de lo posible situaciones de impago, o el área concursal, cuya trascendencia es inherente a toda situación de crisis), deberán necesariamente abrirse o, en su caso, potenciarse, cauces de asesoramiento y atención al cliente que tengan en especial consideración la, cada vez, más perentoria necesidad de búsqueda de nuevos mercados fuera de nuestras fronteras. Los despachos deberán, por tanto, encontrarse en posición de garantizar un servicio de calidad no solamente en España, sino