



Gestión de firmas El proceso de sucesión

*Problemáticas de los despachos
pequeños-medios*



*1. Problemática de organización interna
Opciones de futuro*

*2. Problemática del negocio
Opciones de futuro*



➤ *La separación entre el empresario y el profesional. ¿Es posible?*

- ✓ *servicio VS negocio - CONFUSIÓN*
- ✓ *rentable VS estable - FALTA CONTROL RENTABILIDAD DEL NEGOCIO*
- ✓ *decisiones estratégicas – CAMBIO ACTIVIDADES - ESTRUCTURAS*

➤ *Estructura laboral interna. ¿Manda la antigüedad o la capacidad de la persona?*

- ✓ *responsabilidades internas - NO SIEMPRE PRIMA CAPACIDAD PERSONAL*
- ✓ *redefinición del personal - DECISIÓN DIFÍCIL - NO SE AFRONTA*
- ✓ *criterios de entrada personal - FORMADO - EN FORMACIÓN - DILEMA*



► Mantenerse al día. ¿Planificación ordenada o información limitada?

- ✓ *sistemas / plan de formación interna – FALTA SISTEMÁTICA*
- ✓ *traslado de la formación al equipo – ORG. INTERNA - EXTERNA*
- ✓ *control individual de la formación – FALTA CONTROL Y SEGUIMIENTO*

► Recursos aplicados al negocio. ¿Inversión o gasto?

- ✓ *herramientas de trabajo – utilización – INVERSIÓN VS GASTO*
- ✓ *formación - aprovechamiento – INVERSIÓN VS GASTO*
- ✓ *voluntarismo - GASTO*



► *Costes operativos del despacho. ¿Fijo? ¿Fijo + variable? ¿Criterios objetivos?*

- ✓ *costes fuera de mercado ? - FALTA SEGUIMIENTO DE LA REALIDAD*
- ✓ *retribución por aportación / responsabilidad - FALTA MÉTODO*
- ✓ *costes ilimitados - CRECIMIENTO ANUAL - VARIABLES*

► *La familia. ¿Responsabilidades? ¿Exigencia formativa? ¿Relación con la estructura?*

- ✓ *exigencia formación - DEFINIR PARA GARANTIZAR POSICIÓN*
- ✓ *exigencia directiva - NO SE EVALUA - CONFLICTOS*
- ✓ *posicionamiento durante y después - CLAVE PARA EQUILIBRIO*



> *El concepto. ¿Tenemos un despacho de servicios o un negocio?*

- ✓ *definir - CONDICIONA LAS DECISIONES FUTURAS*
- ✓ *servicios - PRIMA EL CLIENTE*
- ✓ *negocio - PRIMA NUESTRA CUENTA DE EXPLOTACIÓN*

> *Las medidas importan. ¿De pequeño a medio - De medio a grande?
No nos movemos?*

- ✓ *estrategia del despacho - NO SUELE DEFINIRSE*
- ✓ *nivel de riesgos a asumir - CONDICIONA EL MODELO*



➤ *Crecimiento. ¿Orgánico? ¿Acuerdos para buscar crecimiento?*

- ✓ *crecer – ÉXITO VS RIESGO*
- ✓ *modelo servicio integral - RIESGOS / BENEFICIOS*
- ✓ *modelo servicios coordinados – RIESGOS / BENEFICIOS*

➤ *Nuestros clientes. ¿Nos adaptamos a su ritmo? ¿Nos valoran? ¿Qué nos valoran?*

- ✓ *análisis de nuestros clientes - SUS NECESIDADES - NUESTRAS CAPACIDADES*
- ✓ *equilibrios precio / servicio / exigencia - ANALISIS OBJETIVO*

➤ *Especialización. ¿Necesario? ¿Rentable? ¿Cómo?*

- ✓ *servicios generales o especializados - ESTRATEGIA*



Gracias por su
atención!!

FORUM AUDITOR 2014