

En saber combinar la tradición con unos nuevos usos y costumbres, y utilizar intensivamente las TIC's, está el futuro de las empresas

En tiempos como los que nos ha tocado vivir, en los que se nos sorprende continuamente con avances tecnológicos, hasta hace poco impensables, con cambios culturales, consecuencia de la globalización y con unos usos y costumbres también cambiantes, todo ello a una velocidad vertiginosa, merece la pena pararse de vez en cuando a reflexionar.

En **ADADE/ E-CONSULTING** lo hemos hecho y, una pequeña parte de dichas reflexiones es lo que voy a intentar plasmar, brevemente, en esta Editorial.

Tradicionalmente, el asesor acompañaba a la empresa, su cliente, en una serie de funciones que siempre han ido más allá de un puro trabajo mecánico. Efectivamente, el asesor además de confeccionar nóminas, seguros sociales, impuestos, contabilidades, ... etc., asesora al cliente en cuestiones estratégicas en las áreas fiscal, contable, laboral, mercantil, financiera, etc. Pero no sólo eso, el asesor, dados sus conocimientos especializados y la experiencia que le otorgan el conocer la realidad de muchos clientes, también ha venido ayudándoles, a la hora de aconsejarles sobre las estrategias a seguir en su empresa a corto, medio y largo plazo.

Sucede que el equilibrio, desde una perspectiva de los honorarios del asesor, se ha venido calculando en función de los trabajos mecánicos, anteriormente mencionados, en detrimento de las otras funciones indicadas que, para mí, deberían ser las realmente importantes.

En tiempos como los actuales, cobra importancia lo antes mencionado y obliga a la asesoría tradicional a realizar toda una serie de cambios tecnológicos y conceptuales, para adaptarse a los nuevos tiempos y, también, como tradicionalmente se ha hecho, para ayudar a sus clientes en la adaptación, que necesariamente tendrán que realizar, en la dirección adecuada, a modo de hoja de ruta.

Desde **ADADE/ E-CONSULTING** estamos trabajando en un **PORTAL CLIENTE** propio, que nos ha de permitir, con el uso de las nuevas tecnologías, facilitar la comunicación con nuestros clientes y formarnos y formarles para que dispongan del acceso a la información (útil y no dispersante) de una manera inmediata, fácil, intuitiva y amable. Ello, sin detrimento de la función primordial de asesoramiento que venimos

realizando y que no debe disminuir, sino incrementarse.

Lo anteriormente indicado trae implícita una función de explicación y formación en la nueva plataforma que, a buen seguro, la mayoría de clientes sabrán trasladar a su propia área de negocio, para con sus clientes, proveedores, etc. Y es que ésta siempre ha sido una función tradicional del asesor: avanzar para que sus clientes también avancen.

Otro de los aspectos en los que **ADADE/ E-CONSULTING** está trabajando, después de las reflexiones reposadas, pero intensas, anteriormente mencionadas, es en la creación de una plataforma **Networking** para sus clientes (actualmente más de 15.000), a modo de lobby, en la que se pueda generar negocio entre ellos, con la ventaja, garantía y confianza de tener un asesor común. También esperamos, de esta iniciativa, que estará utilizable para el próximo ejercicio, surjan ideas que los clientes de **ADADE/ E-CONSULTING** puedan aprovechar, con respecto de sus propios clientes, o de otras alianzas estratégicas, en este y/o otros sentidos.

En próximas ocasiones seguiremos con nuevas iniciativas, fruto de la reflexión en la que estamos inmersos. Para mí lo importante es, no sólo que los asesores nos adaptemos necesariamente a los requerimientos de los nuevos tiempos, sino que lo hagamos en un proceso que atienda también a las necesidades de adaptación de nuestros propios clientes ayudándoles, en la medida de lo posible, a confeccionar su propia hoja de ruta. Hoja de ruta que ha de tener en cuenta no sólo aspectos tecnológicos, sino también estratégicos, como va siendo cada vez más obvio.

RAMÓN M^a CALDUCH
Presidente de **ADADE**

