

Entorno tecnológico + motivación transformada: nuevo asesor

Intentemos definir nuestro entorno y motivación: abren cientos de empresas y al cabo de 3 años solo unas pocas sobreviven, ¿qué es lo que diferencia realmente un emprendedor que tiene éxito de uno que fracasa? Cuántas veces hemos oído: «¡¡hay que ver Fulanita de Tal qué buena suerte tiene!!, según Alex Rovira «si analizamos con detalle los motivos por los que se le atribuye esa buena fortuna, observamos en la mayoría de los casos que detrás de ella existen un conjunto de elementos que nos llevan a pensar que más que cuestión de puro azar (que, sin duda, puede también estar ahí) la *buena suerte* de la persona es más el resultado de su trabajo y de sus actitudes que no de los caprichos de lo aleatorio».

Después de bastantes años pasando por nosotros muchas empresas, de muchos sectores y con muchos empresarios al frente, mi conclusión es que cuando emprendes, está muy bien el estudio de mercado, plan de viabilidad, analizar la competencia, financiación optima, ... pero los elementos en común que tienen los empresarios con buena suerte son:

- **Pasión** por lo que hacen, si algo no funciona, prueban con otra alternativa, y sino, con otra, jamás se relajan, intentan reinventar su venta constantemente.
- Trabajan duro y lo mejor que saben hacerlo, buscan la **excelencia** en cada tarea, por simple que sea. No atienden a mil gestiones, se centran en una sola. Son proactivos, no postergan cuestiones pendientes, lo resuelven, lo delegan o lo tiran a la papelera.
- **Actitud positiva**, ante los problemas no buscan culpables o motivos, se centran en las soluciones posibles.
- **Confían en las personas** y saben delegar, tanto tareas como pasión por lo que hacen, y lo más importante, saben valorar un trabajo bien hecho. Valoran por igual todas las áreas de la empresa, no solo hacen bien su trabajo específico, todas las áreas de una empresa están bien gestionadas, buscan los mejores trabajadores y los mejores asesores.

Ante este entorno, entendemos que el empresario no tiene como único objetivo ganar dinero, busca satisfacción personal, realización profesional, compatibilizar su vida personal y familiar con su trabajo, en definitiva, «disfrutar» de su día a día dentro de sus posibilidades.

Si habéis estado en las últimas conferencias sobre temas laborales, fiscales, novedades legislativas, tributarias, y un sinfín de nuevas normas que no nos

permiten relajarnos ni un mes seguido, en ellas habréis podido comprobar que muchas veces existe una ponencia al respecto de la «nueva figura del asesor», es obvio que el entorno de la asesoría tradicional ha girado 180° en cuestión de unos años, de listar el TC1 y TC2 a máquina para su abono, personarnos en Tesorería para altas y bajas, listar el IVA a máquina para llevarlo en papel al banco, ... la tecnología ha avanzado hasta tal punto que los seguros sociales prácticamente los confecciona la Tesorería y lo carga en el banco automáticamente, con el SII de gran empresa ya puede liquidar la Agencia Tributaria el IVA, esto en breve será aplicable a cualquier empresa. Podríamos seguir con numerosos trámites que han dado la vuelta por completo a las tareas que los asesores realizamos diariamente. Con esto, se afianza la teoría de que en unos años la figura del asesor de trámites administrativos con las Administraciones dejará de tener funciones.

Si entrelazamos la figura del nuevo empresario con la era tecnológica, nuestro papel como asesores estará basado en la **CONSULTORÍA**, el «buen empresario» que antes hemos descrito, necesita que le ayuden a gestionar o a decidir sobre temas que desconoce, seremos su apoyo en aconsejar la tributación optima para su actividad determinada, le aconsejaremos sobre la mejor contratación de trabajadores según la necesidad concreta, o bien la mejor forma de adquisición de inversiones, financiación, ... en definitiva, nuestro trabajo estará basado en **ACONSEJAR** y para ello, cuanto mayor sea nuestra especialización por sectores y actividad, mejor podremos asesorar a cada uno de nuestros clientes.

Otro de los factores clave, es ofrecer de forma integral cualquier servicio que nuestro cliente pueda necesitar, será clave colaborar con otros despachos o profesionales compartiendo sinergias, y por ello, fundamental pertenecer a una Asociación Colaborativa donde encontremos la infraestructura imprescindible para dar respuesta a nuestros clientes en cualquier servicio que demande, así como el apoyo de consultas específicas en cualquier área de gestión.



ELENA ROMERO

Economista en RC ELEVEN
E-Consulting/Grupo ADADE
en Arganda. Madrid