

# La importancia de la **asesoría integral** en pequeñas y microempresas

Cuando se habla de asesoramiento integral en el ámbito de la asesoría muchas veces no se saben donde están los límites de ese asesoramiento integral, donde empieza y donde acaba.

Ninguna empresa, por pequeña que sea, es ajena al cumplimiento de sus obligaciones legales cada vez más cambiantes y exigentes, y necesitan estar rodeadas de un equipo multidisciplinar que les pueda dar solución a los retos que se les presentan en sus quehaceres diarios.

El concepto de asesoría integral se suele entender como todas las ramificaciones de asesoría que se pueden encontrar en una sociedad o persona física que realice actividad empresarial.

Tiene como objeto el poder informar y orientar sobre las formas y maneras de gestionar un negocio, es decir, las cosas a tener en cuenta para poder llevarlo a cabo, los elementos y herramientas que se necesitarán y en especial, la asesoría integral nos instruye acerca de las planificaciones correspondientes a los proyectos que posea la empresa.

Actualmente, en el sector de la asesoría cuando se habla o se publicita la asesoría como "integral" se suele referenciar a la prestación de servicios en materia fiscal, contable y laboral, pero la realidad es que las pequeñas empresas también necesitan de otros servicios de manera periódica o puntual (contratos, insolvencias, LOPD, Prevención de Riesgos, Compliance, etc.) que en ocasiones estas difíciles de dar por falta de estructura especializada.

No suelen existir empresas que no dispongan de un asesor/gestor que le ayude en el cumplimiento de sus obligaciones en las materias antes mencionadas, pero la realidad es que la empresa al margen de necesitar estos servicios de forma constante en ocasiones puede necesitar otros servicios de índole jurídico o en su caso de consultoría. Es por esto de la importancia para la empresa de poder optar un servicio más amplio, bien a través de su propia asesoría o bien a través de otros colaboradores o asesorías, consultorías o abogados independientes.

Hace años se decía que la consultoría estaba reservada solo el 20% de las sociedades, que a su vez eran sociedades de un tamaño medio-grande. Estas sociedades, además de poseer tecnologías de la información más avanzadas, podían pagar los altos honorarios que requería el análisis de la información de sus datos por parte de un equipo consultor multidisciplinar, para ayudarles a organizarse, funcionar mejor y ser más rentables.

Actualmente y gracias a las tecnologías estos tipos de proyectos susceptibles de servicios de consultoría puede aplicarse a empresas de un tamaño más pequeño, ya que cada vez más se ofrecen soluciones que simplifican y automatizan la parte más costosa de recogida de datos y análisis de los mismos. Además, entendemos que esto irá a más, ya que cada vez la aplicación intensiva de las TIC en las empresas, la reducción de los costes de las mismas, así como los elementos de información de BIG DATA, cada vez están más accesibles y disponibles al alcance de cualquiera, hace que las pequeñas empresas puedan tener más información de su negocio, sector y mercados sin altos costes para acceder a la misma.

Si tuviéramos que dar una recomendación a nuestros clientes sobre el asesoramiento integral, bajo nuestra experiencia creemos que, al igual que ocurre en el sistema sanitario y el símil del médico de cabecera, la empresa debería tener un asesor o equipo asesor de confianza en el que depositar la tranquilidad de los temas encargados del día a día, que realice junto con el empresario y sus equipos de trabajo un seguimiento y chequeo para ver que la empresa va por buen rumbo en todas las facetas posibles (cumplimientos de obligaciones formales, decisiones del negocio, etc...). Al margen de esto, al igual que ocurre en el sistema sanitario, si hubiera algún tema más específico que este asesor de confianza tuviera la capacidad de, a través de los propios especialistas de la asesoría o de colaboradores externos, buscar quien pueda dar solución a esos temas más puntuales y especializados donde el asesor de seguimiento (cabecera) no tiene ni la experiencia ni la capacidad para afrontar estos temas de un carácter más específico (ventas, logística, RRHH, etc.), pero si la capacidad de poder detectar cuando es necesario la actuación de un especialista. En resumen, tener un buen seguimiento por parte de sus asesores/gestores de confianza, al igual que el médico de cabecera, y un equipo de especialistas para los temas extraordinarios.

**PABLO GARCÍA ESTELA**  
Economista – Consultor  
ADADE Valencia

