

# NO

Contrates un asesor/gestor sin  
antes haber leído este e-book



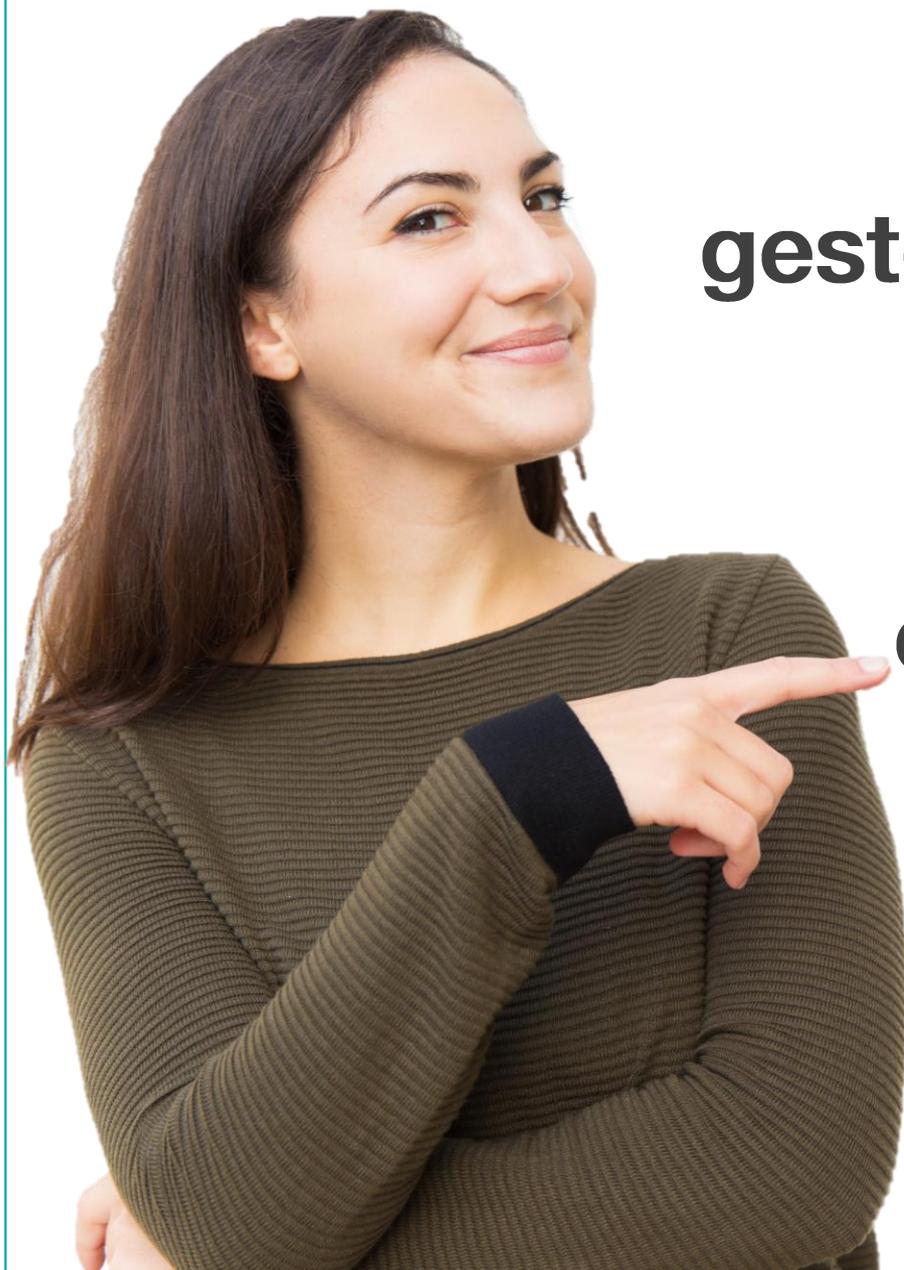
**Contiene casos reales.**

E-book gratuito

**La Business**  
GESTIÓ EMPRESARIAL

**¿COMO  
ELEGIR BIEN  
TU GESTORIA/  
ASESORIA?**





**1. Tu  
gestor/asesor  
te debe  
inspirar  
confianza**

Es muy importante saber en qué manos pones tus obligaciones legales (fiscales, **laborales, contables, societarias, jurídicas...**). **No olvides que TU SIEMPRE ERES EL UNICO RESPONSABLE** directo tanto si eres una persona física, autónomo, como si eres el administrador único o solidario, en caso de una empresa, delante de un tercero, sea este tercero la administración pública o un ente privado.

Nosotros creemos que es muy importante poder conocer a tu asesor/gestor, ver cómo funciona en el día a día como tener claro que, cuando lo necesites, va a responder y va a estar a tu lado para ofrecerte la mejor solución. También es muy importante que desde el principio ambas partes tengan muy claro que servicio es el que se contrata, como va a funcionar la relación entre ambos y cuál va a ser su coste.

Es por ello que has elegir muy bien en que manos (asesor/gestor) pones tu negocio, porque si la elección no es correcta, puedes tener muchos y caros problemas.

Vamos a explicar el caso de uno de nuestros clientes:

Caso Real:

Tipo de cliente: Autónomo. M, tiene una escuela de música que dirige de forma personal y con mucho cariño. Ella ha luchado mucho para situar adecuadamente su negocio en su sector, darlo a conocer, ofrecer a sus clientes un producto de calidad, con un alto estándar y que sea de mucha utilidad a sus clientes, muchos de ellos niños de corta edad.

Un día mi cliente recibió una notificación de hacienda. Le solicitaban documentación para una revisión de IRPF (Gastos e ingresos) sobre su declaración de la renta. Ella envió la notificación a su asesor y no pensó más en el tema. Bien, ¿qué fue lo que paso a partir de ese momento? Su asesor preparó y entregó a hacienda lo que esta le solicitaba: el libro de IRPF (ingresos/gastos).

¿Cuál fue el resultado de esa inspección? Este asesor le pedía a Mónica que ella le entregara un Excel con la relación de los ingresos y los gastos que tenía cada trimestre su negocio. Supuestamente el trabajo que ella contrató con su asesor era que él le realizaría las declaraciones trimestrales a partir de la documentación que Mónica le entregaba, y también le pedía el Excel como un soporte para poder controlar que no faltaba ningún documento. La realidad era otra. Este asesor no revisaba la documentación física que se relacionaba en ese Excel entregado por mi cliente, simplemente presentaba las declaraciones sobre el Excel confeccionado por mi cliente.

Hemos de recordar que mi cliente, es músico, por lo tanto, no entiende de documentación contable ni sabe diferenciar si un pago es un gasto o no, si se lo puede deducir en la declaración de la renta o no. Ese es justo el trabajo que ella pensaba que había contratado a su asesor y por el que ella le pagaba.

Bien, volvamos a lo que pasó en hacienda: resulta que ese asesor entregó a hacienda una relación de los gastos que no era idéntica a lo que él mismo había declarado en la declaración de la renta y en las declaraciones trimestrales.

De todos los gastos que había aceptado cuando Mónica le entregaba los Excel y no comprobaba si ese gasto era deducible o no, si era correcto o no, y que consideró deducible en la declaración de la renta, a la hora de presentar el libro de IRPF (Ingresos/gastos) a hacienda no los incluyó, sólo incluyó aquellos que tenían factura física.

Ni tan siquiera incluyo como gasto deducible los intereses pagados a los bancos, o comprobó si eran deducibles los intereses de la tarjeta como sistema de financiación. Vaya, como había diferencia en los gastos deducidos, hacienda emitió una paralela. Y, ¿Qué es lo que pasó?, pues al final este asesor le generó a mi cliente un problema económico por no hacer las declaraciones correctamente. Mi cliente tuvo que pagar primero por la diferencia que ahora le daba la declaración de la renta (iguales ingresos pero menos gastos), más la sanción por presentar una declaración mal confeccionada, más los intereses por el retraso en el pago, más la multa sobre el importe a pagaren total unos 20.000 euros que para un negocio pequeño significa muchísimo dinero.

Resumiendo, mi cliente pagaba a un asesor/gestor pensando que era una persona de su confianza, y basaba su relación en la palabra de este asesor, en lo que él le había dicho que haría. Cuando hubo este problema, ese asesor/gestor le dijo a mi cliente que si ella no le daba bien la información.... **Y tampoco se quiso presentar con ella en hacienda.**

Fue entonces cuando nos llamó y la acompañamos a hacienda para negociar con hacienda los pagos y no tener que cerrar. Además, le aconsejamos abrir una S.L para que pudiera operar de forma independiente y ordinaria a ese problema. Desde entonces tenemos una relación de 6 años en los que juntos hemos podido avanzar.

Bien, como podéis ver, es muy importante en quien depositáis vuestra confianza. Es importante tener por escrito que trabajos va a realizar este asesor a cambio del importe que pagas y como va a funcionar la relación entre asesor/gestor y cliente con relación al servicio que contratas.

## 2. Es importante que te entienda a ti y a tu negocio



Reúnete y verifica todo antes de contratar nada. Habla con este asesor/gestor, pídele las explicaciones o aclaraciones o dudas que tengas, ten por escrito lo que estas contratando, haz las comprobaciones que consideres oportunas antes de contratar sus servicios.

Porqué es importante que tu asesor entienda cuál es tu negocio y entienda cuáles son tus necesidades, que te entienda a ti. Hemos de tener claro que, los pequeños empresarios (empresas y autónomos) tienen los recursos materiales y humanos limitados: hay lo que hay. Muchas veces los directivos del negocio han de hacer diferentes funciones en sus negocios: ahora me pongo la gorra de comercial, ahora **la de contable/fiscal, ahora la de jefe de personal, ....** . **El problema es que** humanamente, nadie puede saber de todo.

Por este motivo, se aconseja externalizar servicios. ¿Cuáles son los servicios externalizable en toda empresa?, son los que no tienen nada que ver con su núcleo, con el motivo de su existencia. El resto es externalizable, y lo que posiblemente es más externalizable es la parte administrativa: contratación y gestión de personal, **contabilidad, fiscalidad, .....** **Pero en esta externalización ha de haber un contacto** pactado con la empresa/autónomo para que la gestión que se ha contratado y externalizado den el mejor resultado posible.

#### Caso real:

Tipo de cliente: Autónomo, en el sector de la limpieza de edificios. Este negocio venia de un negocio anterior, como Sociedad Civil Personal familiar. Por desgracia, hubo unos impagos de la seguridad social en esa S.C.P. de los que M.A, no se enteró porque su asesor no le informó. El administrador de la S.C.P. era la madre de M.A.

La madre decidió dejar el negocio, sin explicar nada más a su hija. Esta, como le parecía que era un buen negocio, decide continuar como autónoma, poniendo a los trabajadores a su nombre, con un contrato nuevo, y facturando ella directamente a los clientes. Esta decisión la tomó después de hablar con el asesor/gestor que llevaba el tema hasta ese momento y dejarse aconsejar por el mismo.

Lo que pasó es que un buen día, uno de sus trabajadores le trajo una carta en la que decía, que, de oficio, la tesorería había dado de baja en la seguridad social a todos los trabajadores porque M. A. debía a la tesorería X dinero. Su asesor se desentendió de todo así es que nos buscó y nosotros tras estudiar conjuntamente el problema y después de analizar la situación del negocio a fondo decidimos conjuntamente traspasarlo a otra empresa. Fue una triste decisión después de tanto esfuerzo.

Si ella hubiera montado una empresa en la que hubiera estado como socio la administración pública (la tesorería de la Seguridad social en este caso) que le exigía una deuda, le habría dicho que había una continuidad de negocio y habría ido contra esa empresa.

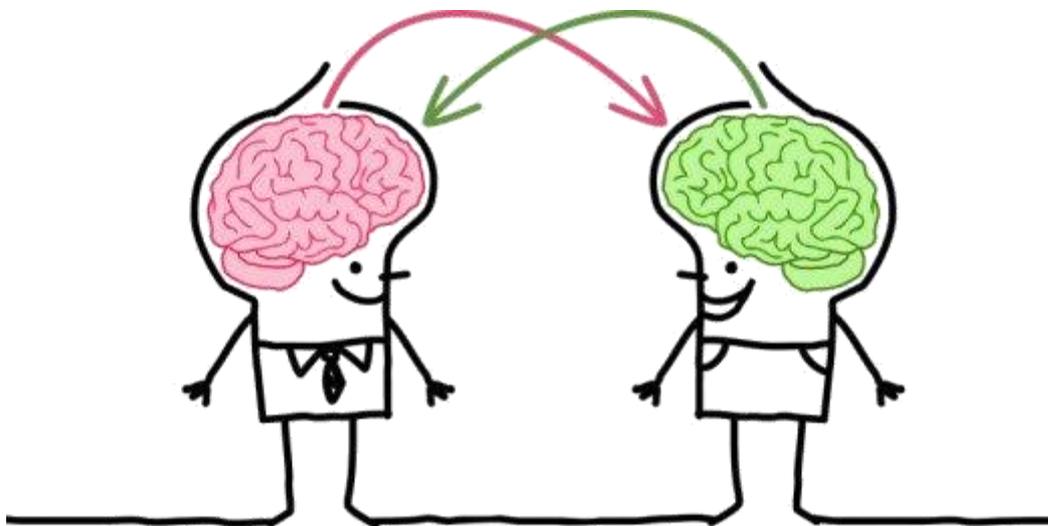
Otro ejemplo es lo que le pasó a otro de nuestros clientes:

Tipo de cliente: Autónoma del sector de producción cinematográfica. Ella tenía un problema de tesorería. No entendía por qué, con todo lo que facturaba, no tenía nunca liquidez. Nos contactó porque dudaba de su asesor anterior.

Después de analizar su facturación y ciclo de pagos y cobros, le pudimos decir cuál era su problema. Ella trabajaba bastante para la administración, con lo cual tenía un periodo de cobro de más de 30 días. Ella trabajaba con colaboradores, con ellos básicamente pactaba lo mismo que pactaba con su cliente. Además, había todos los gastos necesarios para realizar el trabajo. Esos gastos se pagan básicamente al contado.

Además, su asesor/gestor anterior le había aconsejado darse de alta en una actividad profesional, cuando ella realizaba principalmente una actividad empresarial. ¿Esto en que influye?, pues que en sus facturas tenía una retención en concepto de IRPF, que en la actualidad es de un 15%. Todo esto es lo que ocasionaba su problema de tesorería. El negocio era rentable y así se lo hicimos ver. Se realizaron los cambios en el IAE necesarios, incluso se le ofreció la posibilidad de optar por el criterio de caja para liquidar los impuestos cuando ella cobrara.

Como podéis ver, cada cliente tiene sus necesidades. Es por ello que es muy importante entender las necesidades de ese cliente y conocer cómo funciona el negocio en el que está. Cada negocio tiene unas peculiaridades que el cliente conoce a la perfección, unos convenios laborales que sitúan el marco en el que ese negocio se puede y debe mover. También hay que tener en cuenta fiscalmente como ha de funcionar.



### **3. Mejor si dispone de herramientas que faciliten tu trabajo**



Tecnología rápida, fácil y sencilla para trasladar la información sin entender de contabilidad.

Nosotros creemos que nuestro cliente es el que mejor conoce su negocio. Nuestro trabajo consiste en ayudarlo, en facilitarle herramientas que le ayuden a, sin tener que hacer algo diferente a lo que ya hace ahora, facilitar información a partir de la cual nosotros, como asesor/gestor, entenderemos su negocio y podemos asesorarle de forma más eficiente. Es por ello que utilizamos una plataforma online para intercambiar esta información con el cliente, de muy fácil uso y que le facilita al cliente información constante para poder tomar decisiones en su negocio.

Me gustaría explicarte como algunos de nuestros clientes aprovechan o utilizan esta plataforma para su trabajo.

Voy a explicarte el caso de An.

Tipo de cliente: Autónomo, del sector de los regalos de empresa. Nuestra herramienta online le facilita la confección de las facturas a sus clientes con su logo desde esta plataforma y la generación de un .pdf para que ella lo pueda enviar a su cliente. Esta plataforma trabaja en varios idiomas: catalán, castellano, francés e inglés. También le permite llevar un control de los gastos que tiene, por tipo de gasto. Es decir, todos los gastos que tiene dentro del concepto de compra de materia prima, todo lo que tiene como suministro, todo lo que tiene como pago de **transporte, ....**

Esta información le permite poder negociar rappels sobre compras, por ejemplo, ver cómo **puede gestionar mejor el gasto de los transportes, ... etc... y lo mejor es que lo puede hacer** ella directamente y en el momento que necesita la información. No ha de llamar a su asesor/gestor y esperar que este le envíe la información. Esto le permite poder tomar decisiones de forma rápida. Tiene total autonomía en su negocio y tanta rapidez en obtener la información como necesite.

Otro cliente, F.

Autónomo, del sector de la construcción. F. tiene más de 55 años. Para este perfil de cliente las tecnologías les dan miedo, no son su herramienta natural y le resulta complejo trabajar con ellas.

Esta herramienta es tan sencilla que, desde el primer día y después de asesorarle sobre su funcionamiento, F. confeccionaba sus facturas con esta herramienta y las extrae en .pdf para enviar a sus clientes. Lleva el control de su negocio a través del informe que le genera el mismo programa: cuenta de explotación. Controla los pagos que hace a sus proveedores, que son muchos y de pequeños importes.

Nuestros clientes no han de hacer nada que no hagan ya. Muchos de los autónomos o empresas que tienen externalizado este servicio, además de enviarle la documentación física o en .pdf a sus asesores/gestores (con lo cual la documentación dejaba de estar en sus oficinas, con la posibilidad de extravío que esto puede representar) preparan o generan un Excel para llevar ellos un control de su negocio, porque es necesario llevar algún control para poder tomar decisiones.

Bien, aquí sólo realizaran un trabajo, que es introducir la información en un programa contable y de gestión muy sencillo y fácil de utilizar.

## 4. Es importante que tú también controles tu negocio



Se te deben facilitar herramientas para que en cualquier momento puedas disponer de la información del estado de tu negocio.

Nuestro sistema online tiene acceso a través de un ordenador normal, siempre en entorno Windows, y una app para trabajar desde sistemas móviles.

Tú decides cuando introduces tu información. Esta herramienta está pensada para ayudar a nuestros clientes. La idea no es sólo que puedas cumplir con tus obligaciones fiscales y contables, que también porque es muy importante para evitar multas y sanciones, sino que el cliente tenga una herramienta que le permita poder tener información a su alcance de forma rápida.

No nos vamos a cansar de recordarte que: **TU TIENES RESPONSABILIDAD DIRECTA SOBRE LA INFORMACIÓN QUE PRESENTAS ANTE LA ADMINISTRACIÓN.**

Por eso es tan importante que puedas controlar en todo momento que lo que se está haciendo es lo correcto. Te explicamos cómo acceder a la información que cualquier administración tiene sobre ti para que puedas comprobar que todo esté al día.

Te explicamos un nuevo caso de un cliente:

Es un restaurante que está en Barcelona en la calle Enrique Granados.

Tipo de cliente: Empresa S.L. Como todos sabemos todos los negocios de hostelería son muy esclavos y necesitan una constante presencia de los propietarios. Estos clientes se quejaban de que pagaban muchos impuestos y no entendían porque el asesor/gestor no les podía explicar cuál era el motivo. Ellos entregaban las facturas pagadas, las que ellos encontraban, al asesor/gestor y este bajaba la información del banco para conciliar las cuentas de proveedores. Hay muchos pagos pequeños, de compra de producto, que como se hacían en metálico o por banco, y el asesor/gestor no entregaba de forma mensual información al cliente, esas pequeñas facturas no se tenían en cuenta, otras muchas se **perdían, ... el asesor/gestor entraba todas las compras de producto en la misma cuenta, con lo cual la cuenta no estaba bien consolidada.** El cliente nunca tenía información al día porque él tampoco le entregaba la documentación al asesor/gestor antes de la presentación de las declaraciones trimestrales y por lo tanto tomaba las decisiones sin tener una base para ello.

Hemos de tener en cuenta que muchos de los clientes ni saben ni quieren saber cómo funciona la contabilidad ni los temas fiscales, más allá de la responsabilidad que pueden tener.

Cuando nos llamó hicimos un análisis descubriendo todas estas cosas y le enseñamos a entrar la información de forma más continuada y todas esas pérdidas empezaron a dejar de ser pérdidas porque aprendieron a llevar mejor su negocio.

Con la información subida en la plataforma, el cliente puede ver cómo va su cuenta de explotación y puede tomar decisiones sobre la marcha.



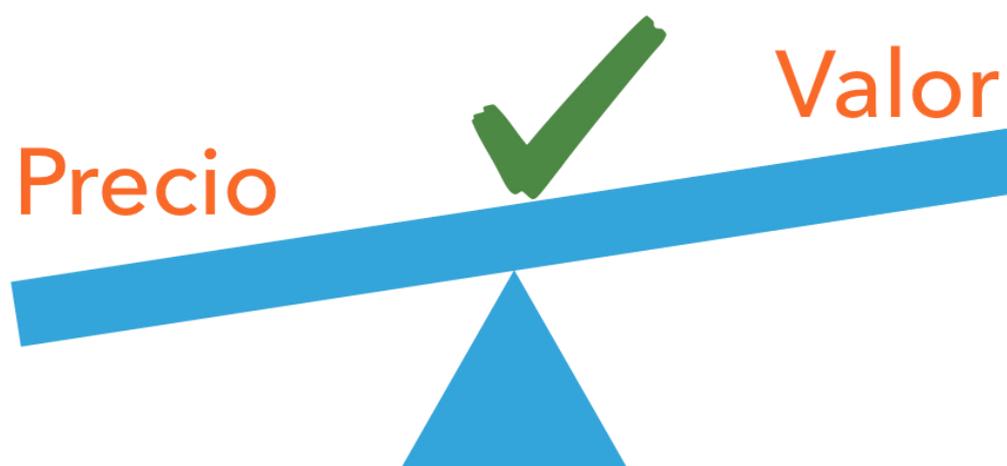
## 5. Busca un precio justo.



Duda de los precios muy bajos. No existen duros a cuatro pesetas y mejor que después no te arrepientas. Muchos asesores/gestores online no explican con exactitud que entra al contratar un servicio determinado, utilizan explicación ambiguas que no te permiten tener claro que estas contratando, que asesoramiento contratas (solo plataforma, incluido **asesoramiento contable, fiscal, ....**).

En los casos que hemos explicado antes, M. pagaba por un asesoramiento 100% presencial **sobre los 300,00 € mensuales y resulta** que su asesor/gestor hacia las declaraciones a la administración desde el Excel y no comprobaba nada. Al final como M. era el responsable, fue ella quien tuvo que hacer frente al resultado de la comprobación, que finalizó con una paralela de renta con intereses, sanciones, multas. Y ella siempre pensó que lo estaba haciendo todo bien, porque su asesor era muy majo y siempre le ayudaba. Nunca pensó que tendría el problema que tuvo.

Q. pagaba a su asesor/gestor por varios conceptos. Por un lado, cada trimestre por las declaraciones que le presentaba y supuestamente la contabilización de sus documentos (facturas recibidas, emitidas, gastos.), la declaración de la renta la cobraba aparte, después cobraba por varios servicios, al final no sabía nunca que iba a pagar ni si ese servicio que estaba pidiendo estaba incluido o no. La importancia de los pactos por escrito



## 6. Contempla el valor añadido



Asegúrate que si surge algún problema van a ir contigo a solucionarlo. Es importante saber que siempre vas a tener a alguien a tu lado, especializado en el problema que tienes y te va a ayudar a obtener la solución más óptima.

Cuando un cliente tiene un problema con la administración, no sólo está el posible problema económico/técnico derivado de alguna decisión incorrecta o de algún trámite administrado de la administración que sea, sino también la parte emocional que vive el cliente: porque ha pasado esto, a que se debe, como evitamos que vuelva a pasar, como lo podemos gestionar de la mejor manera posible, esto puede **influnciar en mis clientes, etc ....**

Un caso real:

Tipo de cliente; Sociedad limitada que se dedica a la gestión de espectáculos. Esta empresa pasa por muchas puntas de tesorería. Tiene gastos fijos estructurales y sus ingresos dependen de que el espectáculo que realicen sea exitoso o no. Ellos saben siempre el gasto que van a tener, pero no pueden calcular con la misma exactitud los ingresos. Cuando hay pagos de impuestos, en muchas ocasiones no dispone de tesorería suficiente. Por tanto, hay que pedir aplazamientos de impuestos. Muchos de estos aplazamientos ya saben la empresa que serán rechazados porque son inaplazables, pero lo presenta reconociendo la imposibilidad de pago y de esta forma, como mínimo, no tendrá pago de multa, solo de intereses y la sanción correspondiente por no realizar el pago cuando tocaba. Puede dimensionar el problema y tener claro que responsabilidades va a tener, y como las puede asumir.

Tipo de cliente; Autónomo, del sector de las energías renovables. Hacienda le hace un requerimiento de documentación (libro de IRPF) porque considera que no puede ser que tenga tantos gastos cuando tiene muy pocos ingresos. Se le explica cómo hay que preparar la documentación para presentar en hacienda, se le solicita la documentación que acredita que sus ingresos no se han producido todavía porque la venta es a largo plazo (porque necesita un tiempo prologando de gestión), mediante la presentación de los presupuestos a sus clientes. Toda esta documentación se confección en .pdf para poder presentar la alegación pertinente a la administración y se realiza el seguimiento hasta su finalización.

Como podéis ver, no sólo hay que presentar declaraciones trimestrales a hacienda. Los clientes pueden tener otro tipo de problemática, de necesidad en su relación con las administraciones y es importante poder facilitarles la mejor solución para cada una.



## 7. Mejor Todo por Escrito

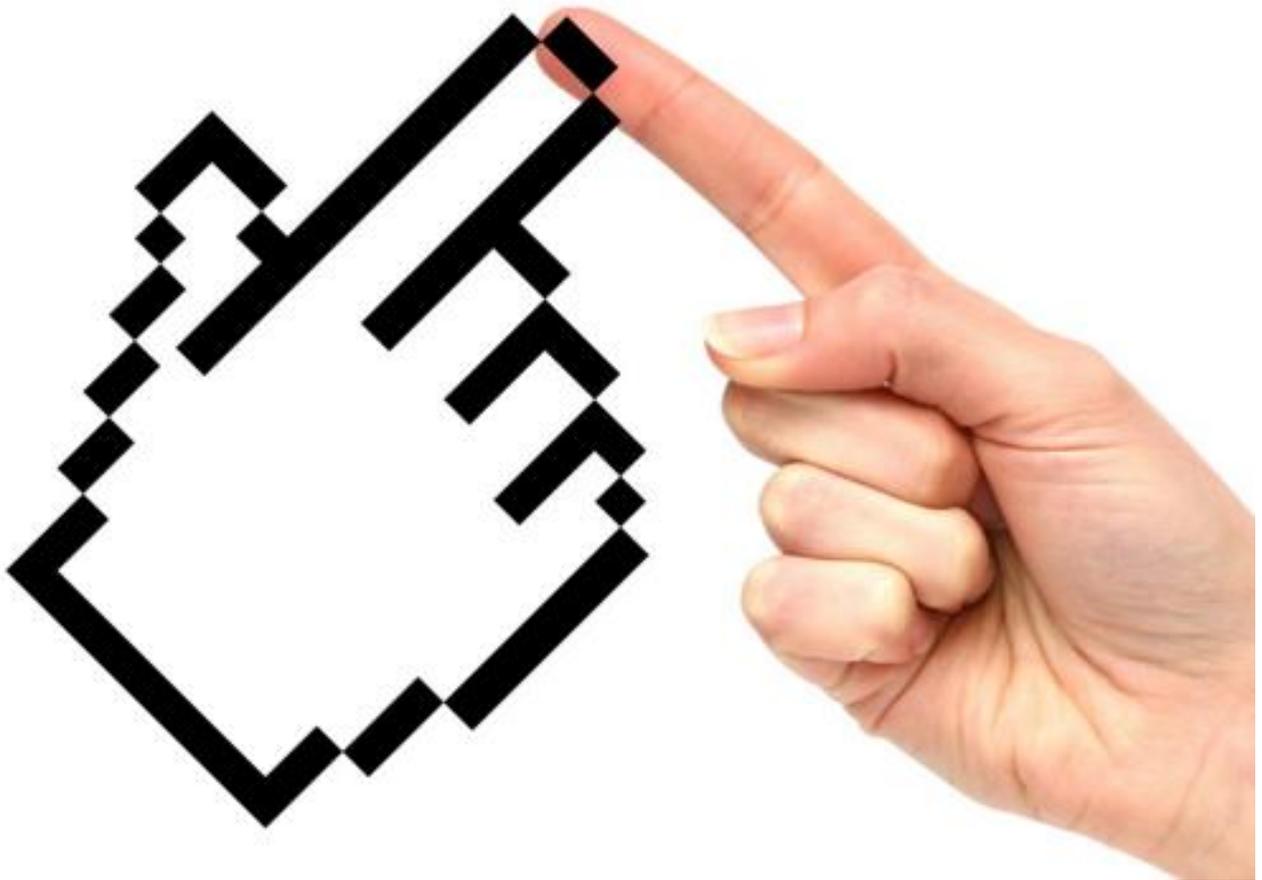


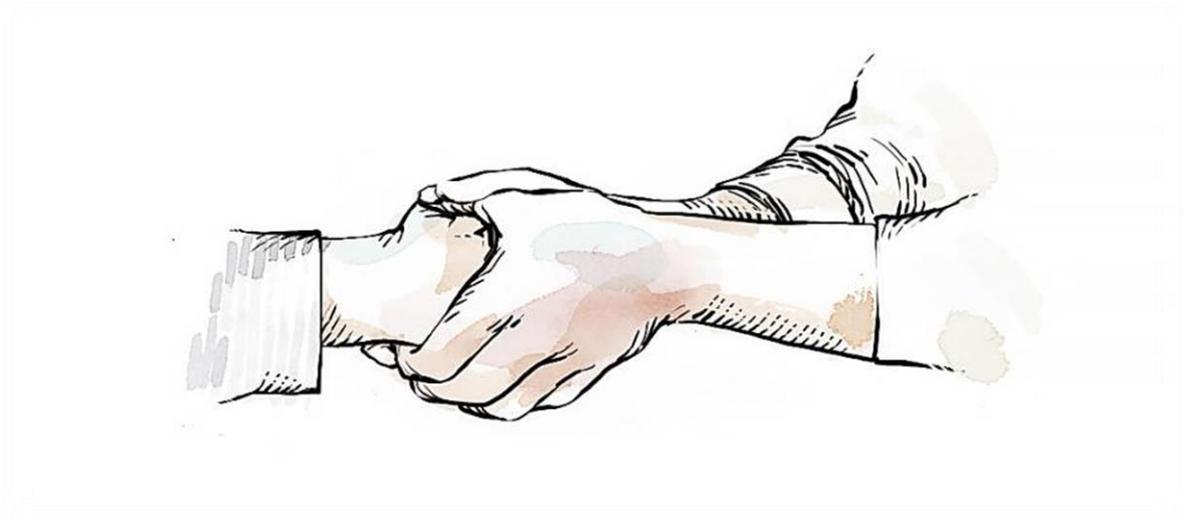
Firma un acuerdo dónde quede claro todo lo que contratas.

Cuando las cosas quedan por escrito, ambas partes saben que derechos y que obligaciones tiene cada parte, como se va a actuar en cada caso, que puede esperar el cliente de ti y tu del cliente.

Cuando las cosas no están por escrito pueden haber malos entendidos, interpretaciones diferentes de diferentes hechos, puede el cliente o el asesor/gestor pensar que se había **contratado un servicio y en realidad es otro, ... Es por eso que, si las cosas están por escrito,** siempre se puede comprobar en ese contrato o documento lo que hay. Eso es muy importante.

## 8. ¿Mejor Online o presencial?





Cada cliente necesita saber qué servicio está contratando: online o presencial. Cuál de estos tipos de servicio es mejor para mi empresa, porque el uno y no el otro.

En muchas ocasiones para poder decidir el tipo de servicio que es más conveniente para ese cliente, es importante que el asesor pueda comprobar presencialmente la documentación de la empresa, hablar con calma y presencialmente de las necesidades que tiene y tendrá a corto, medio y largo plazo ese cliente. Hemos de tener muy claro que cada cliente tiene sus necesidades, que no tienen que ser las mismas que las de otro cliente del mismo tamaño, o que se dedica a la misma actividad. Por eso es importante que haya algún contacto presencial con el cliente en algún momento de la contratación.



Y recuerda que tú eres el único responsable ante la administración de las obligaciones fiscales, laborales y legales.





## INFORMACIÓN DE CONTACTO



Balmes 143, Princ. 2<sup>a</sup> - 08008  
BARCELONA



934 614 974 (de 9 a 15 h)



665 25 08 23 (Resto horario)



Contacta por e-mail [hola@lolabusiness.com](mailto:hola@lolabusiness.com)