

IUSTIME – Asamblea de Asociados  
21 de NOVIEMBRE 2014  
Informe del Presidente

Buenos días,

Nelson Mandela dijo en una ocasión *“Después de escalar una montaña muy alta, descubrimos que hay otras muchas montañas por escalar”*. **Y es ahí donde nos encontramos**, reafirmando y detectando que las empresas comienzan a experimentar ese crecimiento paulatino del que hablábamos hace 6 meses y que con los servicios que prestamos cada uno, más todo lo que aportamos desde la red, más las próximas novedades ¡qué seguro son de gran utilidad y beneficio!, completaremos con rigor y transparencia un abanico que sumará en ventajas y desde luego nos permitirá afianzar las relaciones con nuestros clientes... ¡la información es poder! ¡Y tenemos el poder!... ¡pero hay que saber contarlo y comunicarlo!

Si hace unos meses bautizaba mis palabras **como insistentes**, en esta ocasión creo que todavía lo haré con más contundencia, en vista de los últimos escándalos empresariales que asolan el panorama económico de nuestro país.

Cuando un modelo de gestión funciona y son los resultados los que nos lo confirman, el grado de implicación se acentúa; ¿Por qué comento esto? Si bien es cierto que todos perseguimos en IUSTIME un objetivo común: **la satisfacción de todos y cada uno de nuestros clientes**, su fidelidad tanto a nuestros conocimientos como a su aplicación, exige de nuestro compromiso y honradez en la ejecución de cada paso, para conservar el status de profesionales de calidad, que tanto nos ha costado alcanzar. Hasta aquí todos de acuerdo. Pero... ¡siempre hay un pero!, si hay un tema que debemos trabajar con insistencia en los próximos meses, es lo que en nuestro discurso como colectivo llamamos: **ETICA DE LOS NEGOCIOS**. Y creo que no hace falta que diga las razones, de sobra conocidas por todos, ya que a diario nos asaltan grandes titulares en los informativos de radio o televisión o en los editoriales de los diarios: **los delitos económicos y el fraude empresarial**.

Desde IUSTIME tenemos una labor importante que es la de hacer frente a estas situaciones, **¡Pido una reflexión!** para educar y concienciar a las empresas y, mejor dicho, a los empresarios, autónomos y emprendedores **al cumplimiento de todas y cada una de las obligaciones** que se les exige desde las Administraciones o entidades financieras, de tal forma que la evolución de nuestro tejido empresarial tienda hacia una mejor salud pública y social.

En la actualidad son muchos los discursos que discurren en los medios de comunicación y en la opinión pública, todos opinamos y nos apresuramos a criticar, **pero nosotros sabemos lo que ocurre realmente en los despachos** y debemos de ser conscientes que un uso ilícito de nuestros conocimientos puede tener graves consecuencias en nuestro sector y en nuestros mercados.

Aprovechemos nuestro saber y nuestras herramientas para cambiar actitudes y malos hábitos o incluso que nuestra opinión como **expertos** sea escuchada y valorada como se merece. No debemos permitir que nuestros clientes se enfrenten a situaciones de “no retorno” o con un “fin caótico”, por no poner toda la “carne en el asador” haciendo un buen uso [de nuestro código ético, de la excelencia en el trato y por tanto de la información que manejamos...](#) y más en estos tiempos en los que el Gobierno Central ha aprobado multitud de reformas en diferentes ámbitos: fiscal, laboral, administrativo... ¡todos estamos al tanto!

Por esta razón, **pido seriedad, rigor, franqueza y lealtad...** [nuestra palabra](#) tiene mucho poder. Nuestros clientes confían en la calidad de los servicios que prestamos, pero detrás de las palabras están las personas, nosotros los profesionales que cuidamos de asesorarles de acuerdo a la legalidad y a su vez velamos por sus intereses. Ya lo decía Cervantes, “*Más vale una palabra a tiempo que cien a destiempo*”.

**Y DICHO ESTO... ES MOMENTO DE AFRONTAR NUEVOS RETOS**, nuevas oportunidades y motivaciones con las que seguir en el camino de la excelencia.

En primer lugar voy a comentar algunas **novedades** que directamente nos afectan como colectivo y como socios:

- Desde hace unos meses, somos 50 asociados, ya que contamos con un nuevo despacho en nuestras filas, perteneciente a la provincia de Palencia.
- **¡Como todo lo que funciona debe de mantenerse!** Continuamos con las reuniones de zona, que tan buenos resultados nos han dado desde el principio y que tantas ideas no han aportado. Nos están sirviendo para acercar posturas y abrir diálogo sobre lo que nos preocupa, emprender posibles alianzas o poner en marcha nuevas vías de negocio.

Es un foco del que surgen las inquietudes a las que hacemos frente y buscamos soluciones... sin duda, la comunicación entre IUSTIME y los socios cada vez es más fluida y de cada reunión que mantenemos sabemos sacarle el máximo partido para que de una forma u otra, todos salgamos beneficiados. Si bien es cierto que hay problemas comunes, tratamos de dar respuesta por orden prioritario y siempre informamos de los pasos que damos, bien en la Asamblea o a través de nuestras newsletter periódicas.

**En línea con lo anterior**, al inicio de la Asamblea se ha entregado un certificado por despacho que acredita nuestra pertenencia a IUSTIME durante los siguientes dos años y que deberemos sustituir por el anterior.

- En vías de obtener **acuerdos muy beneficiosos para nuestros despachos y clientes**, recientemente hemos firmado varios convenios nuevos, hemos profundizado en la operativa de funcionamiento con algunos partners y desde luego hemos renovado con aquellos con los que las alianzas han dado sus frutos:

1) Con **ENISA**, la Empresa Nacional de Innovación dependiente del Ministerio de Industria Energía y Turismo, recordareis que en la anterior Asamblea os informaba de su adhesión como partner de IUSTIME, pues bien, nos hemos reunido recientemente para recopilar todas las indicaciones sobre cómo presentar las solicitudes de financiación así como aspectos a tener en cuenta en la presentación de proyectos.

2) Con el **Banco Sabadell**, **este es uno de los nuevos convenios**, como ayer tuvimos oportunidad de escuchar, los despachos que presenten clientes y vendan operaciones de activo o pasivo con la entidad, recibirán una contraprestación si aceptan ser agentes financieros de la entidad. Sin duda, abrimos otra nueva línea de negocio para nosotros y estamos en posición de ofrecerles a nuestros clientes nuevas alternativas a tener en cuenta, además de haber conveniado unos precios extraordinarios muy interesantes para cuentas de nuestros negocios, domiciliando las cuotas de iustime, se nos devolverá el 10 % de lo pagado con un máximo de 100,00 euros, esta información la remitirá la entidad a cada uno de nuestros despachos.

3) En el entorno tecnológico, son varios los acuerdos alcanzados, por un lado con **SAMSUNG**, con aplicación de tarifas preferentes para la adquisición de equipos de oficina, y con **SAGE**, empresa de software de gestión, ampliamos horizontes, ya que aplicará a los nuevos clientes, así como a los asociados que ya estén trabajando con ellos, hasta un 10% de descuento sobre los precios actuales, por lo que los despachos que ya estén trabajando soliciten el descuento para sus próximas facturas. Las condiciones pactadas son especiales para los socios de IUSTIME y con vigencia actual, tal como os hemos informado en las últimas comunicaciones.

4) **Con el 2015 a la vuelta de la esquina**, y como pudisteis comprobar, ayer se firmo un nuevo convenio con **QUIPU APP SL** nos permitirá hacer uso de una plataforma, marca iustime, y con opción de marca del despacho, de servicios para autónomos y pymes en la nube, a través de la cual nuestros clientes podrán facturar y presupuestar de forma sencilla, podrán llevar su control de pendientes, facturas de gastos, se podrán importar y exportar datos, así como integrar con el programa de contabilidad de nuestras asesorías. Todo esto en base a una tarifa especial para nuestro colectivo con un 50 % de descuento, que de nuevo viene a suponer una ventaja competitiva de cara a nuestros clientes y a la imagen de nuestros despachos.

5) Y por último, hemos recibido numerosas solicitudes para apoyar el posicionamiento en internet, tener la posibilidad de contar con profesionales que nos ayuden a colocar nuestras web en los buscadores, y ayer precisamente firmamos un acuerdo con **SEMANTICA** empresa de referencia en el sector, con los que también tenemos un trato preferencial.

Hasta aquí en cuanto a acuerdos y convenios, pero quiero destacar que toda la operativa que tenemos en España, el hecho de que crezcamos en calidad, también hace que se nos perciba fuertes y consolidados fuera de nuestras

fronteras. A día de hoy, en el proceso de **INTERNACIONALIZACIÓN de la red**, gozamos de unas excelentes relaciones con nuestros partners en Europa y América Latina y en vías de mejorar esta colaboración, se les ha ofrecido un catálogo de servicios de IUSTIME a cambio de una cuota anual, para que a la inversa, sus clientes también cuenten con profesionales de calidad en España, en caso de que lo requieran. Actualmente estamos en negociaciones con ellos, las cuales están muy avanzadas, y esperamos poder dar más noticias al respecto, en breve.

Y como en nuestro objetivo de crecimiento paulatino hay que subirse a los "carros" que más ventajas nos **aporten** y bajarse de los que menos nos **reporten**, también existen varias "buenas nuevas" relacionadas con el entorno **ON LINE**.

Ya os adelanto que para "engrasar la máquina" y que podamos sacarle el mayor partido posible, es fundamental que todos las utilicemos, de esta forma dentro de unos meses cuando hagamos balance hablaremos no sólo de las expectativas depositadas en ellas, sino de realidades tangibles, de todo lo que nos han permitido hacer.

Por un lado, os estoy hablando de la implantación de la **ASESORIA ON-LINE**, que ya anunciamos en la Asamblea anterior. En estos momentos están en la fase de configuración de las plataformas que necesitamos, algunos despachos ya las tienen funcionando, porque se han interesado en integrarla en sus procesos ¡Así que todos los que tengáis esta tarea pendiente!, ¡poneros en marcha con el tema! ¡No perdamos oportunidades! En la actualidad, podemos **considerarnos unos privilegiados** porque no existe un modelo como este en el mercado y precisamente, si bien es cierto que a nivel estético/gráfico requerirá de mejoras, la inversión realizada para introducirnos en el ecommerce de nuestros servicios ha sido mínima, y creemos que va a ser sustancialmente beneficiosa para todos nosotros. Muchos sois los que os habéis interesado por este proyecto, y ahora "solo tenéis que abrir la puerta y dejarle pasar para que se instale en vuestro día a día".

Y la segunda "buena nueva", ¡hemos adelantado un poco la Navidad en IUSTIME!, es que ya está disponible la **APP de nuestra red**, tanto para IOS como para ANDROID, simplemente introduciendo IUSTIME en la zona de búsqueda de nuestros Smartphones. Es gratuita y en ella se facilitan artículos profesionales, un calendario de obligaciones (que seguramente todos sabemos, pero cualquier recordatorio es poco) y un mapa con los despachos profesionales. Ella también crecerá, **debemos recomendarla, hablar de su existencia**, sobre todo por los contenidos de actualidad que se aportan y queremos escuchar que os sirve y que nos es de utilidad. **¿Cómo puede crecer?** Pues esto es como todo, usándola sabremos cómo podemos completarla y hacerla cada vez más interesante. No obstante, ya hay programadas algunas variaciones.

Por eso pido vuestra ayuda y colaboración, para que ambas herramientas convivan y entre todos seamos capaces de darles recorrido, darles vida... si son útiles y prácticas, seguro que recomendaremos su uso, ¡por lo menos! ¡Esa

es la intención con la que se han creado! Y sabemos que el boca a boca es la mejor de las comunicaciones.

Por último, el proyecto de **INTERROUTE** que habíamos hablado en la anterior Asamblea está cogiendo forma, pero somos conscientes de que requiere un cambio de mentalidad y forma de operar en nuestros despachos, por ello vamos a trabajar con los presupuestos que nos han remitido para conseguir hacerlos viables próximamente, ya que requieren de un número mínimo de despachos que se atrevan a realizar estos cambios. **SUMA** una potente herramienta de gestión de RRHH podría ser el inicio para tener en la nube una solución compartida, algo que se venía hablando desde hace años. Herramientas de comunicación donde desaparecerían nuestras centralitas, cuotas telefónicas, servidores, etc. y un canal seguro para navegar por internet, entiendo que estamos hablando de otra dimensión.

Y como decía antes, y al hilo de la **COMUNICACIÓN** de IUSTIME, [se han tomado decisiones al respecto de la inversión publicitaria](#) que veníamos realizando sobre nuestra publicación IUSASESOR, que hasta la fecha no ha reportado ningún beneficio económico y puesto que disponemos de esta plataforma de contenido sustancioso y actualizado, se va a crear un dossier para vender espacios publicitarios destinados a nuestros aliados o proveedores. Semanalmente se envían más de 200.000 mails, con un acceso del 30% de media, así que las cifras son muy interesantes para arrancar con este proyecto.

Por otro lado nuestras redes sociales continúan activas y cuentan con los contenidos propios de nuestro Iusasesor. Estamos en vistas de contratar un servicio profesional como ya habíamos indicado, para atraer seguidores y ser más conocidos e incrementar nuestra reputación. Durante el próximo año renovaremos también nuestro Gabinete de Prensa para dar oportunidad de que podamos difundir nuestros eventos o artículos y cuanto creamos conveniente, su implicación en pro de que nos ayude a mejorar la imagen del nuestros despachos.

Por otro lado, [y ya dentro del 2015](#), se ha contratado con **WOLTERS KLUWER** una suscripción anual y on line para acceder a sus 29 revistas de ámbito fiscal, laboral mercantil, jurídico, administrativo, de tráfico, administración local y empresarial para que todos podamos consultarlas. Además nos enviarán un mail de novedades, alertas, así como se nos mantendrá informados de los encuentros digitales que se lleven a cabo y tendremos acceso a Formularios Premium, que ayudarán al día a día de los despachos.

Un año más [los presupuestos](#) que hoy se han aprobado vuelven a ser austeros pero con más servicios de los que contábamos. Se ha hecho balance de todo aquello que funciona para potenciarlo y se han desechado o aparcado, todas aquellas actuaciones que o bien no han calado o no es el momento de llevarlas a cabo, pero siempre en sintonía con las necesidades que precisamos. Einstein decía: *"Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo"* y en esas estamos.

## CIERRE

Os escuchamos, valoramos cada paso, nos rodeamos de expertos que nos dan su opinión sobre lo que se “cuece” en el mercado para estar a la altura de las circunstancias. Somos profesionales con recorrido, especializados, que defendemos el frente con uñas y dientes en pro de dotar de valor a nuestra ética profesional. Podemos presumir de la formación de nuestros equipos, de la innovación en nuestro modelo de gestión y de la capacidad de hacer frente a la demanda de los múltiples servicios que se nos solicita, porque juntos sumamos mucho y le sacamos mucho más provecho.

Haciendo un guiño al anuncio de la Lotería de Navidad que todos ya conocemos, su claim de este año me viene muy bien para, felicitar a los asociados que intervinieron ayer en la asamblea porque “**nuestro mayor premio, también es compartir**”, COMPARTIR

- Nuestro saber hacer, nuestro conocimiento,
- Nuestras inquietudes,
- Nuestra buena reputación, manifiesta por hechos y acciones
- Nuestras fortalezas,
- Nuestros proyectos de futuro,
- Y sobre todo nuestro compromiso con la red.

*“A veces sentimos que lo que hacemos es tan solo una gota en el mar, pero el mar sería mucho menos si le faltara una gota” de la Madre Teresa de Calcuta*

Muchas gracias a todos por vuestra presencia y participación.