

La consultoría no se para frente a la pandemia

Los representantes de N&N Consultores, Shop Explosión, Leynet Consultores, Santiago Consultores, Gómez de la Flor Abogados y Aecta han respondido a tres preguntas para analizar la situación durante el estado de alarma: 1. ¿Qué medidas están aplicando en la organización interna de la consultora? | 2.- ¿Cómo están atendiendo a los clientes? | 3.- En cuánto a los proyectos y trabajos que realizan, ¿cómo están desarrollándolos?

La máxima de **Aecta** es estar al lado del socio y darle visibilidad. Por ello, ha estado trabajando en generar temáticas de interés general en estos momentos que nos ha tocado vivir y de la mano de grandes consultores socios se han planificado *webinars* o directos de **Instagram**.

Se trata de ofrecer, desde cada una de las especialidades, una perspectiva que ayude en esta situación a las empresas. Serán temas enfocados a la situación que estamos viviendo ya que *“creemos que la consultoría es el mayor ejemplo de capacidad de adecuación a las circunstancias y el mejor aliado para la empresa en estos momentos”*, explican fuentes de **Aecta**.

Por ello, se han planteado áreas de gran interés como finanzas, ventas, recursos humanos, internacional y transformación digital, entre otras. En su página web [-aecta.org-](http://aecta.org) se podrá consultar toda la programación.

Desde Aecta han preguntado a varios expertos que trabajan en distintas áreas para que expliquen cómo ha cambiado sus consultoras en estas semanas de confinamiento.



José Antonio Navarro, de N&N Consultores, experto en formación.

1.- Desde el inicio de las restricciones de desplazamiento de los trabajadores y, a pesar de que somos estratégicos y autorizado a los desplazamientos, los empleados teletrabajan. Hemos puesto a su disposición todos los medios telemáticos necesarios para que desarrollen sus tareas, al tiempo que evitamos que se contagien.

2.- Con nuestros clientes estamos trabajando *online*, con herramientas de telegestión. Hasta el momento, no es-

tá afectando a nuestra relación, siempre salvando el hecho del seguimiento no presencial.

3.- En cuanto a nuestros proyectos, en marcha o los que están previstos, se están desarrollando con normalidad y no hemos tenido ninguna anulación. Antes al contrario, estamos realizando más trabajos de los inicialmente contratados, principalmente encaminados a minimizar al máximo el impacto de la crisis y a la preparación del futuro a corto y medio plazo, en función de la nueva economía que se avecina.



Irene Moscardo, CEO de Shop Explosión: especialista en franquicias y asesoría para desarrollo de negocio.

1.- No hemos necesitado adaptarnos al teletrabajo, ya trabajamos así media jornada desde hace tiempo.

Nos reunimos con los clientes de los trabajos en curso un día a la semana.

Acude el profesional que lidera el proyecto y su “*pareja de baile*”, el compañero que ha desarrollado la parte más relevante esa semana. A los clientes les gusta conocer al equipo y el trabajo de cada uno de primera mano, pero no es necesario que estemos todos en cada reunión.

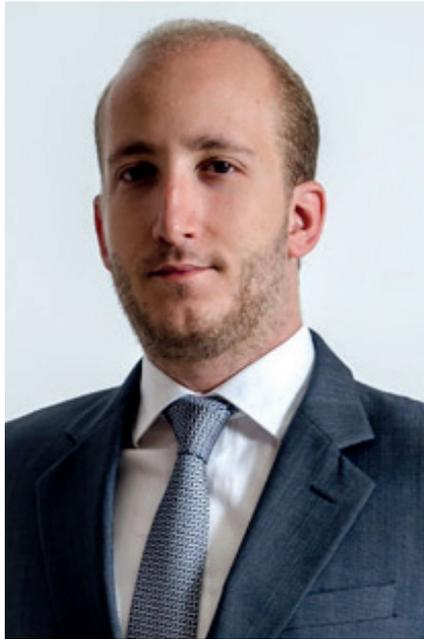
El equipo que participa en cada proyecto se reúne una o dos veces por semana y ahora son por videoconferencia. Chateamos lo necesario y nos llamamos más.

Procuramos no invadir a los demás. Que estén trabajando desde casa no quiere decir que dispongamos de su tiempo libremente. Todas las reuniones y llamadas se acuerdan, nunca hemos pillado a nadie en pijama.

2.- Hemos incrementado el *feedback* con los clientes, los mantenemos al día a través de correos electrónicos y acordamos una o dos reuniones telefónicas a la semana. Algunos tienen más disponibilidad que antes de la cuarentena y se involucran más en el desarrollo de los trabajos. Otros tienen bastante más trabajo y nos piden aplazar la entrega de trabajos a mediados de abril.

3.- Actualmente, como ya publicó **Economía 3** en febrero de 2020, estamos desarrollando la franquicia **Vital Hogar**, sobre ayuda a domicilio de mayores, empresa valenciana con trayectoria y un alto nivel de profesionalización.

Indudablemente están trabajando mucho estos días y van a tener mayor demanda, una vez salgamos de esta situación. Creemos que crecerán a través de la franquicia.



Luis López, CEO de Leynet Consultores, consultoría jurídica experta en propiedad intelectual e industrial, telecomunicaciones y protección de datos.

1.- En nuestra empresa ya contábamos con herramientas de trabajo en remoto. El mayor cambio ha sido no tener que ir al centro a trabajar.

2.- La atención con los clientes se realiza a través de herramientas que nos permiten mantener video y audio compartiendo archivos y poder tener reuniones más ágiles. La relación con ellos se ha estrechado aun más, porque hemos podido ayudarles a que teletrabajen de forma segura y no pierdan negocio.

3.- Podríamos decir, que en torno a un 10 % de proyectos han quedado en *stand by* porque, debido al estado de alarma, han tenido que cerrar o parar su actividad, pero no se han anulado.

Por el contrario, hemos visto aumentados los proyectos de transformación digital que requieren una consultoría especializada en protección de datos, al igual que se han incrementado las empresas que se han lanzado al mundo *ecommerce* y quieren asesoramiento jurídico especializado en este campo.



Ofelia Santiago, CEO de Santiago Consultores, experta Coaching.

1.- En el ámbito nacional ya trabajábamos en red y desarrollo de proyectos en equipo. Pero hemos tenido que hacer algunas mejoras para que todos los consultores puedan conectarse en remoto. Hemos mejorado el nivel de protección y seguridad del servidor y el uso de plataformas y sistemas de conexión que nos permitan desarrollar proyectos conjuntos, realizar reuniones, *webinars* y servicios que faciliten el desarrollo de actividades de consultoría virtual con excelentes resultados. ▷

Dado que tenemos delegaciones a ambas partes del Atlántico, establecemos contacto diario con cada una de las delegaciones, recogiendo sus necesidades, el estado de cada uno de ellos, su situación familiar y psicoemocional y, a partir de aquí, priorizamos los objetivos diarios que se deben cumplir, solucionando las urgencias que se produzcan en cualquier parte del mundo.

2.- Atendemos a los clientes telefónicamente de forma personal y se organizan sesiones semanales por diferentes plataformas, como **Zoom**. A pesar de que hayamos tenido que sustituir la atención presencial por la telemática, empleamos los medios tecnológicos disponibles para sustituir la presencialidad por cercanía y disponibilidad permanente.

3.- Hemos sufrido anulaciones de proyectos referidos a cumbres mundiales, congresos, proyectos académicos presenciales, entre otros. Por ello, estamos creando y desarrollando una selección de servicios, que no requieren de presencialidad, a través de las herramientas tecnológicas que nos ofrece el mercado. Asimismo, hemos aprovechado para abrir tres sedes más en Nueva York, México y Florida.

La mayor parte de proyectos de Coaching Life y Personal se siguen realizando telemáticamente, tal y como se venía haciendo hasta la fecha con clientes del extranjero. Sobre el apartado de formación, estamos transformando nuestros servicios a la modalidad de aprendizaje a distancia e implementando algunas plataformas.

M^a Eugenia Gómez de la Flor, CEO de Gómez de la Flor Abogados y Consultores, experta en temas legales y laborales.



Nuria Lloret, presidenta de Aecta

1.- Todos hacemos teletrabajo, con grupo de **WhatsApp** y videollamada conjunta para coordinar y por la mañana todos indicamos cómo tenemos el día de organizado.

2.- Hemos dado respuesta desde el primer día a todas las necesidades de los clientes que son atendidos como siempre: teléfono y correo electrónico y las visitas las hemos sustituido por videoconferencias, *webinar*, etc.

3.- En estos días, nuestro nivel de trabajo se ha incrementado. No hemos tenido ninguna anulación de proyectos, todo lo contrario, nos han encargado la gestión de ERTE. Además, de liados ante la nueva legislación, la forma de trabajar y el miedo al contagio.



1.- En **Aecta** ya estábamos preparados para teletrabajar con anterioridad al estado de alarma por lo que para nosotros simplemente ha sido un cambio de entorno laboral. La gerencia de la asociación está en contacto directo con la junta directiva. Hemos realizado reuniones virtuales para tratar los temas necesarios para el buen funcionamiento de la asociación en esta situación.

2.- La asociación está trabajando con los todos los asociados en dos líneas preferentes;

- Difusión de la información prioritaria en temas legales, fiscales y laborales respecto a la situación por la Covid-19. **Aecta** al pertenecer a la **CEV** y a la **CEOE** tiene acceso directo a la información que se está generando a nivel ministerial así como de las organizaciones empresariales y esta se envía a todos los asociados diariamente de forma inmediata dado el interés de muchas de estas medidas para el funcionamiento de las empresas de nuestros asociados y de los clientes a los que asesoran.

- Organizando *webinars* y directos de **Instagram**, tratando distintos temas de interés en estos momentos

3.- **Aecta** sigue trabajando en sus proyectos principales, tanto nuestro congreso anual como las actividades de coordinación con otras entidades se están realizando de forma normal. Solo se han paralizado las actividades de difusión y formación presencial que serán pospuestas hasta el momento en el que las autoridades permitan su realización una vez finalizada toda esta situación. •