

Destaca la rapidez y eficacia en la gestión diaria del despacho, simplificando todos los procesos administrativos

# GM Consulting, un asesoramiento inteligente

La compañía dedicada a la asesoría jurídica ha implantado la solución de Sage para Despachos Profesionales, lo que

engloba la gestión integral de la contabilidad, analítica, activos fijos, minutación, contratos, expedientes, tareas, CRM

Comercial y CRM Marketing, gestión documental, laboral, Centro de Información y obligaciones legales.



José Pedro Martín Escolar, director general de GM Consulting.

menta Martín. No obstante, el director general reconoce que “sabíamos que necesitábamos una herramienta que nos permitiera la gestión integral del despacho, pero las dificultades financieras normales de una empresa joven hacía que tuviéramos que invertir a corto plazo en una herramienta más económica”.

Por ello, en un principio, la gestión del despacho a nivel interno se llevó a cabo a través de Microsoft Outlook para los correos electrónicos, y con plantillas de Microsoft Word y Excel para el resto. Al poco tiempo de consolidar el proyecto, “teníamos claro que para ser competitivos y poder marcar la diferencia con el resto de asesorías necesitábamos un software que nos permitiera una gestión integral, entendiendo la gestión integral como una herramienta que pudiera enlazar las diferentes áreas de la empresa y centralizar toda la información de la compañía”. Fue entonces cuando se tomó la primera decisión importante: invertir en todos los módulos de Sage Logic Win Global, lo que incluía la contabilidad, las estimaciones, la analítica, una gestión profesional y de clientes, así como los inmovilizados, los impresos oficiales, el Impuesto de Sociedades, Impuesto de la Declaración de la Renta, LOPD y Portal del Asesor. Con ello “se logró ganar una gran efectividad en el servicio, pero todavía teníamos muchos problemas de

gestión, y por ello se abrió una línea de estudio enfocada a conseguir un despacho muy protocolizado, donde todas las operaciones de gestión interna estuvieran previamente diseñadas”, añade el director general de GM Consulting. Y es que las necesidades principales de una compañía perteneciente al sector de la consultoría jurídica giran fundamentalmente en torno a la gestión documental, aunque también “de forma primordial es importante la gestión y el control de todos los expedientes (actividades realizadas, suplidos, ofertas, notas de cargo, fechas, etc.)”.

Así fue como la firma llegó a implantar Sage Despachos Profesionales, para lo cual se invirtieron alrededor de

Precisamente como fruto de esa positiva colaboración, la compañía se está planteando dar un paso más con Sage, lo que implica la inversión en un nuevo módulo denominado SPA (Servicio Plataforma Asesoría) para mejorar la comunicación on line con sus clientes. Se trata de una plataforma pensada para evitar la acumulación de papeles y reducir los tiempos de procesamiento de la documentación, mejorando así el servicio ofrecido. “Con ello queremos lograr un mayor valor para el cliente, agilizando las tareas más tediosas que no aportan valor”, asegura Martín. Así, sus clientes podrán apreciar un mayor dominio de la información, gracias al cual podrán tener “un control diario de to-

*La firma tiene la intención de adoptar el módulo SPA para mejorar la comunicación online con sus clientes*

● Hace dos años, el despacho GM Consulting, fundado en 2004 por Emilio José García Benjamín y José Pedro Martín Escolar, comenzó a crecer gracias a su estrategia de negocio basada en un asesoramiento meticuloso y exhaustivo, y con una característica única de venta, que no es otra que la de ofrecer por escrito una garantía de los servicios y, todo ello, unido a una cultura empresarial, metodología, marketing y tecnología personalizada, según explica José Pedro Martín Escolar, su director general. En este punto se hizo necesario evolucionar tecnológicamente, por lo que tomaron la decisión de adop-

tar una solución que hoy en día les está dando resultados muy positivos. Se trata de Sage Profesional Class, implantada con todos sus módulos: contabilidad, analítica, activos fijos, minutación, contratos, expedientes, tareas, CRM Comercial y CRM Marketing, gestión documental, laboral, Centro de Información y obligaciones legales.

Haciendo un poco de historia, antes de que fuera posible utilizar la herramienta Profesional Class, GM Consulting llevaba desde el principio de sus tiempos contando con las soluciones de Sage. “La primera aplicación informática utilizada fue Contaplus y Nominaplus para poder gestionar la contabilidad y las nóminas de los clientes”, co-

22.000 euros, que fueron financiados mediante un crédito del ICO. “Hemos realizado una inversión económica bastante importante en Sage, principalmente porque es una empresa consolidada, que cuenta con un equipo profesional muy amplio, con presencia en más de 50 países, y todo ello te ofrece una seguridad de continuidad en el futuro, añadiendo la compatibilidad y conexión entre los diferentes componentes de software de los cuales es propietario Sage”, confiesa José Pedro Martín.

#### Más cerca del cliente

Como principales beneficios, el director general de GM Consulting destaca “de manera primordial la rapidez y eficacia en la gestión diaria del despacho, simplificando todos los procesos administrativos”.

dos sus ingresos y gastos, además de tener la posibilidad de acceder a ellos desde cualquier ordenador con conexión a Internet”. Pero además, la plataforma podrá favorecer el ahorro de tiempo y de trabajo, ya que “con SPA el cliente podrá intercambiar y almacenar documentos contables, laborales y tributarios y ya no tendrá la necesidad de desplazarse a la asesoría para realizar determinadas gestiones que ni para él ni para nosotros, aportan valor”.

La comunicación más directa, la agilidad y facilidad para responder a consultas y peticiones, así como la garantía de confidencialidad y seguridad de la información, gracias a la encriptación de los ficheros, serán otros de los beneficios apreciables de esta nueva plataforma.

