

Más de 1.200 profesionales descubren el camino hacia el Despacho 4.0 en el Foro Asesores Wolters Kluwer

La División Tax & Accounting de Wolters Kluwer en España ha organizado esta mañana en Barcelona la 22.ª edición del evento de referencia para el despacho profesional y las asesorías

El Director de Gestión Tributaria de la AEAT, Rufino de la Rosa, ha anunciado como novedad del Suministro Inmediato de Información (SII) que las empresas del Redeme que presenten el modelo 340 estarán exentas de enviar los registros de facturación del primer semestre de 2017 con este nuevo sistema de gestión online del IVA

El Director General de Google for Work, Isaac Hernández, ha compartido el modelo de innovación de su compañía y cómo aplicarlo al despacho

14 de marzo de 2017 - La División Tax & Accounting de [Wolters Kluwer](#) en España, compañía líder mundial en el desarrollo de soluciones integrales de software de gestión, información y servicios para despachos profesionales y empresas, ha reunido hoy en Barcelona a más de 1.200 profesionales de despachos y asesorías en su 22.º Foro Asesores. Bajo el lema “El Camino hacia el Despacho Profesional 4.0”, el evento ha puesto el foco en las tendencias europeas del sector, marcadas por la adaptación a un entorno digital y cada vez más dinámico y colaborativo, con la participación de influyentes expertos como Isaac Hernández, Director de Google for Work en España y Portugal, además de revisar las más recientes novedades normativas en el ámbito fiscal y laboral, con las intervenciones del Director de Gestión Tributaria de la AEAT, Rufino de la Rosa, y la Directora Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS), Mercedes A. Garcés, entre otros destacados ponentes.

El Foro Asesores, que cada año convoca a miles de asesores en Barcelona y Madrid, entre otras ciudades, ha arrancado esta mañana en el Teatre Nacional de Catalunya (TNC) con los novedosos #DesayunosForoWK, unas breves e inspiradoras sesiones que han ofrecido interesantes pautas acerca de cómo evolucionar la gestión del negocio del despacho y la relación con los clientes e incrementar el valor de los servicios ofertados.

El evento, presentado por la periodista Glòria Serra, ha ahondado en la evolución del despacho con un bloque de sesiones prácticas que, bajo el lema “El Camino hacia el Despacho Profesional 4.0”, han ofrecido claves para poner en marcha la estrategia de crecimiento del negocio. En una de ellas, Josep Aragonés, Director General de Wolters Kluwer Tax & Accounting en España, ha analizado el presente y futuro del sector y ha presentado fórmulas exitosas para mejorar la competitividad del despacho como el “modelo colaborativo” entre el asesor y sus clientes con herramientas integradas que aumentan la autonomía y la productividad de ambos. “Vivimos un momento apasionante, con cambios constantes y en un entorno totalmente inmerso en la digitalización. Los clientes demandan la última tecnología para no perder el tren de la competitividad. Y en Wolters Kluwer, con amplia experiencia en

todo el mundo, queremos liderar la adaptación a esta transformación y ofrecer a despachos y clientes los mejores recursos. Tenemos que adelantarnos a lo que está por venir, trabajando de forma conjunta, colaborativa e inteligente”, ha destacado Aragonés.

Pricing y social selling

Estas sesiones prácticas han estado marcadas también por dos conceptos con gran potencial para el devenir del despacho: el pricing y el social selling. **Álex López**, experto en LinkedIn para profesionales incluido en el Top 20 Mundial de influencers en social selling, ha explicado cómo aplicarlo al despacho profesional para optimizar al máximo la estrategia comercial y de comunicación con los clientes, mientras que **Ignacio Gómez**, Socio de Simon-Kucher & Partners y experto en pricing, ha mostrado a los asistentes cómo calcular el precio de los servicios y la rentabilidad de los clientes. “Aunque vivimos en un mercado de competitividad feroz y exigencia máxima por parte de los clientes, todavía existen oportunidades escondidas por descubrir para mejorar el margen de ganancia”, ha afirmado.

En otras dos sesiones del Foro Asesores se ha dado voz, por un lado, a los clientes de las asesorías, con la participación de **Eduard García**, director de Saned, empresa de restauración para colectivos especializada en centros escolares, que ha trasladado a los asistentes cuáles son sus necesidades y qué espera de la relación con su asesor. Y, por otro lado, **Sean Farnell**, partner del despacho Burgis & Bullock de Reino Unido ha compartido su caso de éxito y sus buenas prácticas, así como su punto de vista acerca de las tendencias del sector a escala local y europea.

La gestión del IVA con el nuevo Suministro Inmediato de Información (SII)

A continuación se han celebrado las habituales sesiones técnicas paralelas. En la dedicada al ámbito fiscal, **Rufino de la Rosa**, Director del Departamento de Gestión Tributaria de la AEAT, ha analizado los nuevos retos relativos a la gestión del IVA con la entrada en vigor del [Suministro Inmediato de Información](#) (SII) a partir del próximo 1 de julio. Con este nuevo sistema de gestión online del IVA, se modifica el modelo de llevanza de los libros registro del IVA para determinados contribuyentes, que tendrán que realizarlo de forma telemática, a través de la Sede Electrónica de la AEAT, y en un plazo de cuatro días.

Dado que el nuevo sistema entra en vigor el 1 de julio, las empresas obligadas deberán enviar a partir de esa fecha y hasta el 31 de diciembre de 2017 los registros de facturación correspondientes al primer semestre de este año. Como novedad, De la Rosa ha anunciado hoy en el Foro Asesores que la Agencia Tributaria eximirá de esta obligación a las empresas del Régimen de Devolución Mensual (Redeme) que hayan presentado el **modelo 340** durante los seis primeros meses del año y “no tendrán que enviar los registros correspondientes al primer semestre”, ha destacado. También ha anunciado que en mayo estará listo el **Real Decreto que regulará la renuncia al Redeme y a los Grupos de entidades a efectos de IVA**, dos de los colectivos de empresas que están obligados a adherirse al SII y que, de esta forma, podrán eludir el nuevo sistema.

“Con el [Suministro Inmediato de Información](#) pretendemos evolucionar hacia un nuevo modelo de control con disposición de información inmediata al acercar el momento del registro de las facturas al de la realización efectiva de la operación económica”, ha indicado De la Rosa, quien ha recordado que el SII afecta de forma obligatoria a unos 63.000 contribuyentes que representan el 80% total de la facturación por IVA, pero que las demás empresas pueden adherirse voluntariamente al nuevo sistema. La Agencia Tributaria está desarrollando una prueba piloto en la que Wolters Kluwer participa con clientes despachos y empresas.

El futuro de las pensiones y la “creatividad financiera”

En la sesión laboral han intervenido la **Directora Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS) en Barcelona, Mercedes A. Garcés**, y la Especialista en Sistema de Atención Generalista del mismo organismo, **Silvia Martínez**, quienes han reflexionado sobre los retos y desafíos de la Seguridad Social y han analizado cómo el sistema público de pensiones se está adaptando a la era de la longevidad, en un momento en que “los problemas patentes son la evolución demográfica en España y los elevados niveles de desempleo”, ha destacado Garcés.

Garcés y Martínez se han referido a la actual renovación del Pacto de Toledo, cuyos trabajos se iniciaron el pasado mes de noviembre, y han hecho un repaso a la evolución del sistema público de pensiones a partir de las recomendaciones de la anterior versión del Pacto, en 2011, y a todas las normas que desde entonces se han aprobado, entre las cuales ha destacado la Ley 23/2013, de 23 de diciembre, reguladora del factor de sostenibilidad, ligado a la esperanza de vida, que está previsto que empiece a aplicarse en 2019.

En la sesión contable, **Oriol Amat**, Presidente de la Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció (ACCID) y Catedrático de la Universitat Pompeu Fabra, se ha centrado en hacer ver a los asistentes cómo detectar la “creatividad financiera” en las cuentas de las empresas. “Hay empresas que esconden o modifican sus resultados, activos o deudas con acciones que podemos llamar creativas, movimientos que, entre otras cosas, pueden elevar el valor de las acciones o ayudar a conseguir financiación”, ha señalado Amat.

El modelo de innovación de Google

Como colofón, la jornada ha contado con la visión de **Isaac Hernández**, Country Manager Spain & Portugal de Google for Work, quien ha explicado en qué consiste lo que él denomina “La tormenta perfecta” y las claves del éxito de una compañía puntera como Google. Hernández, con más de 20 años de experiencia ocupando diversos puestos directivos en multinacionales como Vodafone o Microsoft, ha apuntado que “los últimos avances de la tecnología están creando una tormenta perfecta que desencadena cambios en la cultura, en nuestras vidas y en los negocios, lo que conlleva una necesidad de transformación digital para todas las empresas. Una compañía como Google, tan marcada por su constante innovación, tiene que luchar cada día por mantener ese nivel de disrupción. Y ese debe ser el camino a seguir por cualquier empresa, de cualquier tamaño o sector”.

La 22ª edición del evento de referencia para el sector de las asesorías y despachos profesionales ha contado una vez más con el respaldo de las entidades e instituciones más relevantes del y para el sector como la [Asociación Catalana de Compatibilitat y Direcció \(ACCID\)](#), la [Asociación Profesional de Técnicos Tributarios de Catalunya i Balears](#), el [Colegio de Graduados Sociales de Barcelona](#), el [Consejo General de Economistas](#), el [Colegio de Economistas de Catalunya](#), la [Asociación Profesional de Expertos Contables y Tributarios de España \(AECE\)](#), la [Cambra Digital de Barcelona](#), la mutua [FREMAP](#), [IVNOSYS](#) y el Grupo Asesor Internacional [ADADE](#).

Sobre Wolters Kluwer

[Wolters Kluwer](#) es la compañía líder mundial en los campos del software, la información y los servicios para profesionales y empresas, y único fabricante en España que, bajo una misma marca, les ofrece soluciones integrales para sus negocios: Software de Gestión para el

Despacho Profesional, la Pyme (ERP) y el Departamento de Recursos Humanos, información especializada (Legal, Fiscal, Contable, Laboral, RRHH), Formación y Consultoría, Herramientas de Comunicación, Blogs, Foros y Comunidades Profesionales.

La [División Wolters Kluwer Tax & Accounting](#) se dedica al desarrollo de software de gestión, información y servicios para asesorías, despachos profesionales y empresas en los ámbitos de Gestión, Fiscal, Contable, Laboral y Recursos Humanos.

Wolters Kluwer tiene una cifra de negocio de 4.297 millones de euros anuales (2016), emplea a 19.000 personas en todo el mundo, sirve a clientes en más de 180 países y opera en más de 40. La compañía tiene su sede en Alphen aan der Rijn (Holanda). Sus acciones cotizan en la Bolsa de Ámsterdam (WKL) y están incluidas en los Índices AEX y Euronext 100.

Más información en www.wolterskluwer.es

Contacto:

Andrés Mondéjar
Director de Comunicación
Wolters Kluwer Tax & Accounting
638 421 116
andres.mondejar@wolterskluwer.com