
Consultar.

1. tr. Examinar, tratar un asunto con una o varias personas.



Consultar

1. tr. Examinar, tratar un asunto con una o varias personas.

[Sigue este link para conocer todo el servicio de externalización para la empresa que tenemos preparado para ti](#)

Morison ACPM presenta un servicio integral de externalización gracias al cual todos nuestros clientes tienen a su disposición el asesoramiento continuado a nivel fiscal y tributario, laboral y legal para su empresa. Nuestro servicio se realiza a través de un equipo multidisciplinar, coordinado por uno de nuestros socios o socias, que ofrece una gestión que responde a las necesidades reales de nuestro tiempo.

Los objetivos de nuestro servicio son dar la tranquilidad y seguridad de que todas las materias clave de la empresa quedan cubiertas, protegiendo de esta forma el valor de la empresa ante terceros.

Por otro lado, los servicios de **consultoría**, planificados y ejecutados por un grupo de profesionales altamente experimentado, proporcionan también las herramientas y conocimientos clave para transformar la gestión de la empresa en aras de mejorar la eficiencia, con una visión objetiva y externa que promueve la competitividad en todas sus áreas.

Consultoría de gestión y de planificación

Nuestra experiencia en pequeñas y medianas empresas nos demuestra que el día a día y la falta de conocimientos técnicos en la gestión planificada de la empresa hace que muchas empresas no hagan más que elaborar previsiones a corto plazo, de ventas y gastos anuales, y poco más.

Por otra parte, la contabilidad sigue siendo un requisito legal en lugar de una herramienta de análisis y de toma de decisiones; el departamento de contabilidad o de administración sigue siendo un gasto a minimizar, incluso más allá de lo necesario, pues no produce ingresos.

Al final, ambos factores hacen que la planificación a medio y largo plazo sea una quimera en un buen número de empresas en donde la experiencia sustituye a la técnica, con las correspondientes deficiencias, como para poder tomar decisiones que afecten más allá del año natural.

Cómo pueden entonces el empresario y la empresa decidir una política de inversiones de cara al futuro, cómo puede el empresario tomar la decisión de crecer, exportar, buscar socios, vender la compañía o incluso liquidarla si no lo tiene previsto y mucho menos analizado. Es como si una familia decidiera sus vacaciones de agosto el día 25 de julio. Lo más probable es que se quede en casa o que termine en un destino que no era el más deseado. Las familias programan sus vacaciones con tiempo suficiente para poder elegir, cosa que el empresario no suele hacer, por lo que se encuentra con que tiene que tomar decisiones de inmediato y sin información.

Valoremos, por ejemplo, el coste de tener los recursos necesarios internamente y a jornada completa, que tenemos que reconocer que muchas veces son innecesarios. Externalizar el servicio es la decisión más sensata para que el coste se ajuste a la necesidad real. La solución no es, desde luego, prescindir de esa herramienta tan necesaria.

Servicios y productos para un mundo de cambios

Si en algo se caracteriza hoy el mundo de los negocios es en que está inmerso en una gran cantidad de cambios e incertidumbres, de nuevas tecnologías, de clientes más exigentes y de nuevos tipos de relación, que, entre otras muchas cosas, desencadenan un cambio de paradigma total.

Por todo ello, es muy importante tener una clara imagen de hacia dónde llevamos la compañía, analizándola y reflexionando sobre ella, pues en torno a esa imagen pivotarán todas las decisiones operativas del día a día.

1_Planes estratégicos

Existen multitud de metodologías para conseguir **visualizar dónde queremos que esté nuestra empresa**, pero todas ellas parten de las mismas premisas:

- **¿Dónde estamos?** Analizando la situación interna y externa de la compañía.
- **¿A dónde queremos llegar?** Estableciendo la visión, misión y objetivos.
- **¿Cómo llegaremos hasta allí?** Desarrollando el plan estratégico o tomando decisiones.

Desde Morison ACPM también le podemos ayudar en el desarrollo del Plan Estratégico para implementar una nueva idea de negocio, una revisión estratégica de su actual empresa o división en particular, y para establecer las acciones y el seguimiento para llevarlo a cabo.

2_Procedimiento tributario

El equipo de Morison ACPM, formado por abogados y economistas, está preparado para asumir la dirección de cualquier procedimiento tributario en el que pueda encontrarse. Treinta años avalan nuestra experiencia en el asesoramiento y ejecución de todo tipo de procedimientos tributarios y contencioso-administrativos.

Intervenimos en **procedimientos de gestión tributaria**, recaudación, inspección, procedimientos sancionadores y recursos de reposición.

Asistimos y asesoramos en:

- **Inspecciones fiscales** de todo tipo de impuestos.
- **Reclamaciones** ante los Tribunales Económicos Administrativos Regionales y el Tribunal Económico Administrativo Central.
- **Recursos contenciosos administrativos** ante los diferentes Tribunales Superiores de Justicia y la Audiencia Nacional.
- **Recursos de casación** ante el Tribunal Supremo.

3_Fusiones y Adquisiciones

Ofrecemos la seguridad de cubrir todos los aspectos importantes en procesos de compra-venta de sociedades, permitiendo a nuestros clientes centrarse en los puntos clave del mismo.

En el ámbito fiscal, nuestro objetivo es incluir el procedimiento en el marco de los regímenes especiales contemplados por la normativa actual con el fin de reducir y optimizar la tributación tanto para la sociedad como para los socios.

Nuestros servicios incluyen:

- **Análisis** detallado del negocio en el marco de la operación.
- Análisis de la **situación fiscal** (*Due diligence*) de las sociedades que intervienen en el proceso con el fin de detectar posibles riesgos fiscales.
- Aprovechamiento de las **ventajas fiscales** contempladas en el Régimen Especial de Fusiones y Escisiones.
- **Proyección** de los efectos de las operaciones de fusión en los impuestos de las sociedades que intervienen y de sus socios.
- **Reestructuración empresarial** en el ámbito de la empresa familiar y su efecto en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones.

4_ Gestión y Organización

Desde el ámbito organizativo y de gestión, la búsqueda de la **eficiencia operativa** es uno de nuestros principales objetivos. Por otro lado, la organización debe estar totalmente alineada para ejecutar las decisiones estratégicas, aportando y gestionando información de calidad para conseguir **ser eficaces**.

Para lograr ambos objetivos, los profesionales de Morison ACPM pueden ayudarle a implementar, realizar un seguimiento, asistirle y, en definitiva, acompañarle aportando **una visión totalmente objetiva y profesional**.

Trabajamos para que sus empleados sientan que sus tareas cotidianas contribuyen a la estrategia de su empresa, ampliando su capacidad para mejorarla, si es necesario.

Para ellos, nos centramos en tareas realizadas conjuntamente como:

- Mejora de la **calidad de la información** para la toma de decisiones.
- Elaboración de **presupuestos** y seguimiento.
- Implementación de **sistemas de control** al logro.
- **Alineación** estratégico-operativa.
- Creación de **equipos** de alto desempeño.
- **Gestión del cambio** organizativo.
- **Certificaciones** de calidad.
- **Reingeniería** de procesos.
- Asesoramiento en procesos **de control interno**.

5_Marketing y Ventas

El área comercial juega un papel clave en cualquier empresa ya que, para garantizar su futuro, ha de tener un **crecimiento rentable**.

En Morison ACPM ayudamos a nuestros clientes a conseguir el objetivo de

incrementar la cifra de negocio creando una estrategia comercial coherente con la filosofía de cada compañía, no solo combinando los elementos del marketing de una manera apropiada y proporcionada a la misma, sino complementándola con un enfoque de ventas que sea capaz de concretarse en pedidos.

Somos plenamente conscientes de que **no es la estrategia la que consigue los resultados, sino su implementación** y es por ello que no solo trabajamos codo con codo con nuestros clientes en la creación de un plan, sino también en la implantación del mismo, ya que es en esta etapa donde habitualmente las empresas encuentran dificultades para pasar “**de la idea a la realidad**”.

Es por ello que nos involucramos activamente en la resolución de las mismas como una parte imprescindible del proyecto y para alcanzar los objetivos deseados.

Dentro de la estrategia de crecimiento no podemos olvidar que el potencial de ventas a nivel mundial es enorme y, por ello, ponemos a disposición de nuestros clientes nuestra experiencia en la internacionalización de compañías, con el objetivo de aprovechar plenamente las posibilidades de venta que tienen.