

"Un buen asesor es aquel que no es malo en ningún aspecto", asegura Ramells Ramoneda Asesores Consultores

[Multimedia](#)

Ramells Ramoneda acumula cerca de tres décadas de experiencia aportando soluciones y ofreciendo seguridad a sus clientes en los ámbitos fiscal, contable, laboral, mercantil y de control de gestión

Los gerentes de la empresa, Joaquim Ramells y Xavier Ramoneda, reconocen que en el mundo de las [asesorías y las consultorías](#) "a competencia es feroz" y que "la principal dificultad radica en diferenciarse". El bagaje en el sector que los dos socios pueden acreditar les permite valorar su vocación con perspectiva.

"Un día escuché una definición de un economista sobre nuestro trabajo que me quedó grabada: Un buen asesor es aquel que no es malo en nada", afirma Ramoneda. Ramells asiente, y acto seguido añade: "Hacerlo bien es una suma de pequeñas cosas y hay que cuidarlas todas. Claro está que se debe aspirar a resaltar en alguna especialidad, pero si no eres malo en ningún aspecto progresas lentamente, pero de una forma más segura".

Ramells y Ramoneda trabajan juntos desde el año 2002. "El boca a boca es fundamental cuando se trata de conseguir clientes nuevos", aseguran. La base de esta red relaciones profesionales es, pues, la confianza. Todo gravita alrededor del saber hacer del asesor o consultor y de su capacidad de consolidar complicidades en cada caso particular. Entre los valores que tanto Ramells como Ramoneda remarcan para definir un buen profesional destacan, sin duda, los conocimientos técnicos, pero también una serie de habilidades tales como la empatía, la proximidad y el respeto escrupuloso por la confidencialidad. "Sobre todo, te tienes que poner en la piel del otro y comprender la importancia que para un cliente tiene una cuestión determinada", manifiesta Ramoneda, que se muestra convencido de que cualquier detalle cuenta cuando se quiere conservar y afianzar una relación satisfactoria con el cliente.

Ramells, que cumple [28 años trabajando en el sector](#), recuerda perfectamente el día en que, días antes de finalizar la licenciatura de Ciencias Económicas y Empresariales, se acercó al tablón de anuncios de la universidad y pensó: "Una asesoría debe ser un lugar óptimo para practicar todos los conocimientos aprendidos". Seis meses después de aquel primer contacto con la profesión emprendía, con un compañero, su propio despacho, con una agenda de clientes, entonces modesta, que se ha visto incrementada con el paso del tiempo. "Hasta que no se consolida el proyecto pueden pasar unos cuantos años. Conviene no desesperar. En nuestro caso el crecimiento ha sido lento, pero sostenido",

afirma.

Las responsabilidades de un asesor o un consultor exigen siempre estar atento a las novedades y actualizar constantemente tanto los conocimientos teóricos como su aplicación práctica. "Entonces ya era complicado abrirse camino en el mercado, pero ahora es muy difícil", opina Ramoneda. Entre otros factores a considerar, y que han modificado las condiciones del sector, tanto Ramells como Ramoneda creen que se debe tener en cuenta el descenso generalizado de las tarifas de los técnicos: "Todos nos hemos visto obligados a espabilar muchísimo, en este sentido". Ambos aconsejan diversificar el tipo de clientes (según edad, sector, etc.) con el objetivo de minimizar los riesgos del negocio.

Otra de las [claves de una asesoría](#), según Ramoneda, es la capacidad de sus máximos responsables de delegar tareas y de construir un grupo de trabajo eficaz: "Un despacho es mejor o peor en función de la dependencia que tenga de ti. Si depende mucho de ti, no vale nada. En cambio, si depende de una forma lineal de todos los trabajadores tiene mucho valor, porque en el día a día necesitas personas que también hayan generado suficiente confianza en los clientes". Esta confianza, pues, imprescindible para fidelizar el público, también depende, forzosamente, de las pequeñas confianzas que todo el equipo sepa tejer.
