

Sr. Álvaro Fanjul, Sr. Lucindo Tejado y Sr. Pedro Capilla Directivos de Fanjul y Tejado Asesores

“Pretendemos ser un asesor de referencia ante las nuevas circunstancias”

Fanjul y Tejado Asesores es una firma de abogados y economistas con más de 30 años de experiencia a sus espaldas. Un despacho que aporta una absoluta solvencia en el asesoramiento legal multidisciplinar e integral de sus clientes. Hablamos con sus directivos.

Fanjul y Tejado Asesores es un despacho multidisciplinar pero, ¿en qué rama están más especializados?

Lucindo Tejado: El germen inicial del despacho se constituyó en el año 1980 con el desarrollo del Acuerdo Económico entre el Estado Español y la Santa Sede. A la vista de dichos orígenes, uno se puede imaginar que nuestra firma está especializada en todos los asuntos referentes a las Entidades Eclesiásticas, así como del resto de entidades no lucrativas (Fundaciones, Asociaciones...), destacando sobre todo en la rama de la asesoría fiscal, legal, contable, auditoría e inmobiliaria. En este sentido destaca la especialización de la firma en todos los asuntos referentes tanto a las entidades eclesásticas como a las entidades sin ánimo de lucro con carácter general.

Álvaro Fanjul: No obstante, Fanjul y Tejado Asesores cuenta entre sus clientes con numero-

sas entidades jurídicas y personas físicas en paralelo al sector de instituciones religiosas y entidades sin ánimo de lucro.

Pedro Capilla: En el área legal, destacaríamos la experiencia del despacho sobre todo en los sectores de la responsabilidad civil y penal sanitaria, derecho de la construcción y derecho bancario. Los últimos tiempos han impuesto, asimismo, buena parte de la dedicación a los procedimientos concursales.

¿Qué creen que les diferencia de otros despachos?

AF: Precisamente nuestra elevada especialización en el campo de las entidades sin ánimo de lucro y el amplio conocimiento de sus problemas, es la principal diferencia con otros despachos. La elevada formación técnica de los profesionales que integran la firma así como el amplio

conocimiento que se tiene del tipo de cliente al cual asesoramos y las necesidades reales de asesoramiento que éstos necesitan.

LT: Adicionalmente a lo anterior, pero no menos importante, en nuestro enfoque de despacho es primordial el contacto directo que el cliente tiene con los profesionales y socios responsables de cada departamento.

¿Cómo consiguen destacar ante tanta competencia?

LT: En primer lugar es de agradecer la fidelidad que nuestros clientes han tenido con la firma durante todos estos años. También creemos firmemente que la larga trayectoria profesional tanto de la firma en sí, como de los profesionales que la integran, hace que nuestros clientes se sientan cómodos al comprobar que conocemos en profundidad su sector y las especialidades que lo conforman.

AF: Y todo ello teniendo en cuenta las características principales que conforman el sector altamente especializado de nuestros clientes donde la eficacia, la integridad y la atención personalizada así como los más altos es-



tándares de profesionalidad, confidencialidad, reserva y ética profesional deben regir todas y cada una de las actuaciones de los profesionales de esta firma.

¿A qué retos se enfrentan de cara al futuro?

AF: Independientemente de las diferentes posibilidades de expansión, tanto a nivel de servicios profesionales como de establecimiento geográfico que pueden, deben, y serán contempladas a futuro, la firma pretende consolidarse como ser un asesor de referencia en relación con los nuevos escenarios que nuestro tipo de cliente debe afrontar una vez que las circunstancias han ido cambiando en los últimos años.

Fanjul y Tejado
asesores

www.fanjulytejado.com

María Candela Sánchez Gerente de Contiva

Contiva Asesores: ética, integridad, flexibilidad y atención al cliente

En el actual panorama económico en el que todas las empresas, grandes y pequeñas, han de estar pendientes de cada uno de los detalles de su funcionamiento, la figura del asesor externo cobra cada vez más importancia. Contiva lleva desde 1985 siendo el aliado perfecto de muchas compañías de muy diversas índoles.

¿Cómo han logrado, a día de hoy, su actual posicionamiento en el sector de la consultoría?

Desde 1985, CONTIVA, S.L. está asesorando a grandes, medianos y pequeños empresarios de muy diferentes sectores de la actividad económica. En los treinta años de trayectoria en el mercado, nuestro objetivo principal siempre ha sido el de brindar un servicio integral, ético y de calidad, asegurándonos que todas y cada una de nuestras Empresas cumplan, en todo momento, con todos aquellos requisitos que exige la, cada vez más compleja, legislación Nacional y Europea, po-

niendo a su disposición el mejor capital humano y punteras herramientas tecnológicas.

Uno de sus puntos fuertes es el conocimiento del sector de las multinacionales...

Efectivamente, uno de los empujes de nuestra empresa, que nos ha ayudado a ir posicionándonos en el mercado de asesorías y consultorías “Ad hoc” es nuestro conocimiento del sector de multinacionales en cuanto a su “reporting” a sus sedes centrales, tanto dentro como fuera de España. Creemos que esto marca la diferencia con otras consultorías.

Nuestra cartera de clientes está definida dentro de una gran variedad de sectores de la actividad económica tanto a nivel nacional como internacional, como son Hostelería, Higiene, Seguridad y Medio ambiente, Geología, Hidrología, Recobro de Deudas, Agricultura, Consultoría Informática, Corredores de Seguros, Servicios Aeronáuticos, Escuelas, Asociaciones, Traducciones, etc.

Dado el amplio abanico de actividades a las que se dedican nuestros clientes, nos hemos ido, a través del tiempo, especializando

en todos y cada uno de los puntos que tengan que ver con el asesoramiento y la gestión integral, tanto a nivel contable, fiscal, mercantil, legal, laboral como de consultoría de recursos humanos.

Y por encima de todo, el cliente...

Nuestra filosofía siempre ha pasado por tratar a cada uno de nuestros clientes como si fuera el único, haciéndoles sentir cercanos, pero siempre brindándoles un servicio de calidad y por supuesto con una dedicación directa y constante. La cultura de Contiva está vinculada a la ética, a la integridad, flexibilidad y, por supuesto, a la atención al cliente, valores que comparte todo el personal de la compañía.

¿Con qué recursos humanos y técnicos cuentan para cumplir todas las expectativas de sus clientes?

Es de destacar que nuestra plantilla, en la hoy por hoy la mayoría somos mujeres, está formada por profesionales cualificados que cubren todas las áreas a tratar y también contamos con un gran grupo de colaboradores externos, siempre orientando nuestras perspectivas a ofrecer un servicio de excelencia y calidad. Como herramienta de trabajo contamos con una de las aplicaciones de gestión integral más punteras del mercado (Sage Saas), tanto para el área laboral como financiera. Esta herramienta proporciona la posibi-



lidad ofrecer al cliente que lo desee, su propia autogestión.

En el futuro, sus proyectos pasan por...

Nuestro objetivo, a corto plazo, es abrir nuevos campos de actuación bien por medios propios o colaboraciones externas. Algunos de los proyectos pasan, entre otros, por: el proyecto para la implantación

de Sistemas Internos de Calidad que aseguren tanto la adecuación de los Procesos Internos como de los resultados del servicio ofrecido a través de la Certificación UNE-EN ISO 9001; afianzar el campo de los recursos humanos a través de la consultoría en las áreas de diseño de organización, formación, selección, compensación y beneficios, así como estudios retributivos y desarrollo de políticas de RR.HH. para nuestros clientes actuales y futuros. También estamos en negociaciones con un grupo financiero a nivel nacional, con el fin de ofrecer, a nuestra cartera de clientes una gran variedad de productos donde invertir. Otro objetivo es implantar procesos de “coaching”, tanto individuales como de equipos, para ayudar a las empresas a ahondar en su aprendizaje mediante el auto-descubrimiento.

CONTIVA
S.L. www.contiva.es