

CE Consulting asesorando desde 1989

El valor de la marca

Ser más grandes nos
permite estar más cerca

CE Consulting

Más de 30 años en el sector

En 1996 nace la marca CE Consulting y se crea la red nacional e internacional de oficinas CE Consulting.

Tiene su origen en un minucioso estudio de las realidades y necesidades de asesoramiento y asistencia profesional a la pyme, así como de las carencias que encuentra el sector de la asesoría para dar un servicio integral y de valor al cliente.

Actualmente somos la red líder de asesoría en España.



Nuestras oficinas

España

Andalucía
Aragón
Asturias
Balears
Canarias
Cantabria
Castilla La Mancha
Castilla y León
Catalunya
Com. Valenciana
Extremadura
Galicia
Com. de Madrid
Melilla
Navarra
Región de Murcia
País Vasco

Internacional

Argentina
Cuba
China
Chile
Estados Unidos
Guatemala
México
Perú
Portugal
Reino Unido

+ 800
PROFESIONALES

+ 17000
CLIENTES

+ 3
CONTINENTES

+ 150
OFICINAS

Filosofía y valores



Carácter integral

Abarcamos todos los ámbitos de la asesoría, la consultoría y el desarrollo empresarial.

Capacitación profesional

Más de 700 profesionales cualificados y permanentemente actualizados con el apoyo de la Escuela de Asesorías y programas de formación propios.

Proximidad

Más de 150 oficinas distribuidas en toda la geografía española; presencia en todas las comunidades autónomas así como implantación internacional en cuatro continentes.

Eficacia

CE Consulting adquiere el firme compromiso con todos sus clientes de estar en todo momento cerca, manteniendo una relación de mutua confianza, imprescindible para asesorarle y dar soluciones óptimas y respuestas inmediatas a sus consultas.

Responsabilidad profesional

Abarcamos todos los ámbitos de la asesoría, la consultoría y el desarrollo empresarial.

Innovación constante

En los métodos y procedimientos de trabajo empleados.

Transformación digital

Adaptación permanente a la digitalización en todos nuestros procesos y despachos profesionales.

Formación permanente

Todos los profesionales de la red tiene acceso a formación continua y especializada.

Trabajo en equipo

Fomento del trabajo colaborativo, necesario para un óptimo asesoramiento multidisciplinar.

Atención al cliente

Personalizando el servicio y el trato que se les proporciona

Implicación

En los problemas, dificultades y éxitos de los clientes

Ética corporativa

Como resultado concluyente de las éticas individuales y de la empresa

Ayuda constante

A los clientes en la aplicación de nuevas tecnologías y desarrollo empresarial

Respuestas a las preguntas que te estás haciendo:

01. ¿Esto es una asociación, una franquicia, una colaboración?

Nuestra forma jurídica es un **contrato mercantil de colaboración en el que te cedemos la utilización de la marca**. No es un contrato de franquicia.

02. ¿Qué perfiles suelen emprender en el sector bajo el paraguas de CE Consulting?

Asesores, economistas, responsables financieros, de recursos humanos, graduados sociales, contables, abogados, consultores... son los perfiles más habituales entre nuestros asociados. Deciden emprender explotando la marca para situarse en **una posición más ventajosa a la hora de competir**.

03. ¿Puede haber más oficinas CE Consulting en mi zona?

Sí, aunque **depende mucho de tu zona de influencia y dónde estés ubicado**. Llegamos a un acuerdo en el que, con sentido común, podamos hacer fuerza de marca pero siempre evitando posibilidad de competencia entre nuestras oficinas.

Respuestas a las preguntas que te estás haciendo:

04. ¿Hay algún compromiso de permanencia?

Sí, por lo general firmamos un **contrato por 5 años para tu tranquilidad** (renovable sin coste), pero la duración **podemos pactarla en una duración que te haga sentir cómodo**. Nuestra intención al incorporar nuevos despachos en nuestra red es realizar un **proyecto común a largo plazo que nos beneficie a las dos partes**.

05. ¿Tengo que hacer alguna inversión?

Sí. La misma que tendrías que hacer para la puesta en marcha de manera unilateral y la de incorporación a nuestra red, aunque **podemos orientarte para el ahorro de costes**.

06. ¿Pero entonces, cuánto me cuesta estar en CE Consulting y beneficiarme de su marca, estructura, servicios y ventajas?

Hay **una cuota inicial de 9000 €** y un sistema de **cuotas mensuales del que estarás exento los 6 primeros meses**. Si el modelo de negocio te cuadra, analizaremos contigo fórmulas de pago y financiación.

Respuestas a las preguntas que te estás haciendo:

07. ¿Quién marca los honorarios a clientes, la firma o mi despacho?

Desde la marca se dan una serie de recomendaciones pero **eres libre de estipular tus precios a tus clientes.**

08. ¿Tendré que abonar algo más cuando utilice los servicios de la marca?

No tienen costes añadidos los cursos de formación, ni los soportes, ni las herramientas comerciales, ni el uso de la marca, ni ser colaborador social, ni participar en proyectos comerciales generales, ni la puesta a disposición del equipo comercial de venta cruzada, ni la pertenencia a la AECEM Asociación Española de Consultores de Empresas. **Todo está incluido en las cuotas mensuales** a excepción de la cuota anual residual de normativa ISO (120 € / año) y la base de datos completa de Francis Lefebvre por 30 € al mes.

09. ¿Además de todo esto, hay algún beneficio más?

Sí, entre otros, todas nuestras oficinas tienen acceso a los acuerdos ventajosos que llegamos con nuestros Proveedores. **Un sistema de ahorro de costes que beneficia a quien se une a nuestra red en aspectos tales como: mementos, bases de datos, software de gestión, material informático, papelería...** Y por supuesto todas **las oportunidades de networking, captación de clientes y aumento de ingresos** por estar dentro del Grupo.

Más clientes y más desarrollo de negocio.

Más ingresos para tu despacho sin aumentar plantilla ni recursos.

Con CE Consulting tienes la capacidad de responder a todo tipo de clientes, gracias al gran respaldo de compañeros profesionales.

Sin aumentar plantilla ni recursos, cada oficina de nuestra red tiene la posibilidad de abarcar y ofrecer tanto servicios tradicionales como de valor añadido a través de las áreas de la firma y de los profesionales especializados en cada materia que las componen.

DIVISIÓN ASESORÍA

- **Fiscal – Contable**
- **Laboral**
- **Jurídico – Mercantil**
- **Outsourcing**

DIVISIÓN CONSULTORÍA

- **Abogados**
- **RRHH Integrales**
- **Auditoría**
- **Corporate**
- **Consultoría Internacional**
- **Marketing online**
- **Executive Support**

DIVISIÓN DESARROLLO EMPRESARIAL

Legal

- **Consultoría RGPD**
- **Prevención riesgos laborales**
- **Corporate compliance**
- **Seguros**
- **Prevención blanqueo de Capitales**
- **Planes de igualdad**
- **Solución control horario**

Tecnología

- **Ciberseguridad**
- **Gestión documental**
- **Cloud**
- **Software de gestión**
- **Consultoría tecnológica**
- **Publicidad programática**
- **Consultoría estratégica digital**

Desarrollo

- **Formación bonificada**
- **Formación ad hoc**
- **Normas ISO**
- **Eficiencia energética**

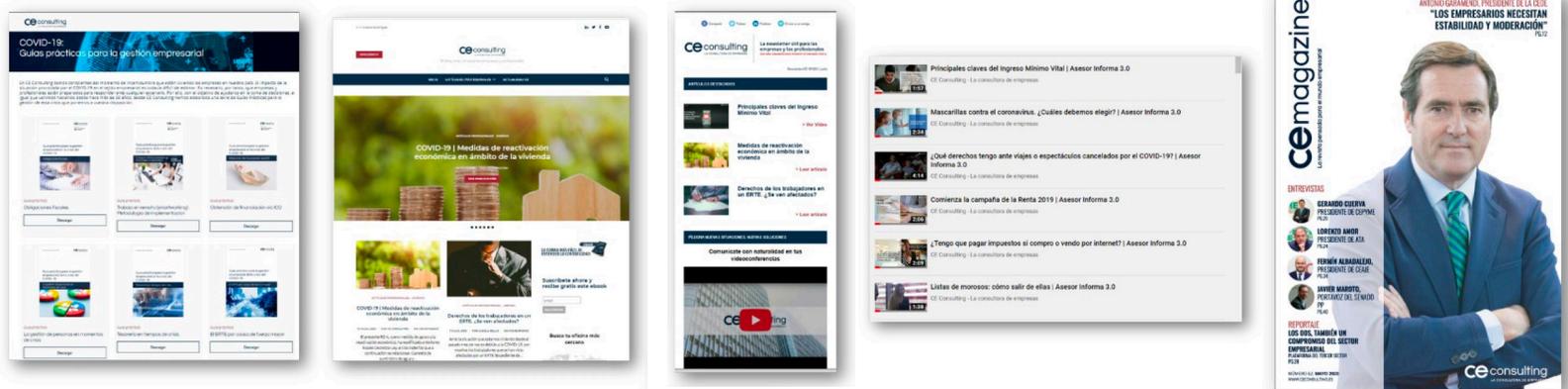
Gestión

- **Trámites de automoción**
- **Renting de vehículos**
- **Servicios inmobiliarios**
- **Tasaciones**
- **Proyectos arquitectónicos**
- **ETT**
- **Financiación**
- **Estudios de mercado**
- **Servicio de limpieza**
- **Traducciones**
- **Notificaciones certificadas**
- **Recuperación de deudas**

Herramientas de captación y fidelización

Mejor organización: más tiempo, menos gastos

Trabajar a través de una marca común, posicionada a nivel nacional e internacional y con el apoyo continuo de expertos en ventas, constituye una de **las mejores garantías para el crecimiento de un despacho. La venta es clave.** Bajo un modelo organizado, planificado y asesorado continuamente por la firma desde la Sede Central, todos los despachos de CE tienen acceso a multitud de **herramientas de captación y fidelización tanto online como offline además de formación y orientación especializada** en comercial, marketing y comunicación: te trasladamos la experiencia de 30 años captando clientes de asesoría y desarrollando negocio con la cartera y **oportunidades de networking con el resto de la red.**



INTRANET PROPIA DE GESTIÓN Y COMUNICACIÓN:

La intranet corporativa es una de las principales herramientas de gestión, altamente efectiva, desde donde se puede, entre otras muchas aplicaciones:

- Generar presupuestos
- Realizar envíos comerciales personalizados
- Acceder a formación comercial y de asesoría
- Solicitar soportes a otros profesionales
- Acceder a herramientas digitales...

Mayor ahorro de tiempo y de costes

KNOW-HOW PARA PUESTA EN MARCHA

Te trasladamos todo nuestro know – how de más de 30 años en el sector para la puesta en marcha de tu negocio. Accederás a procedimientos estandarizados y periódicamente actualizados donde se recoge la información, documentos, normativas y procedimientos suficientes, para que se adapte a la organización, técnicas y métodos de gestión establecidos y de obligado cumplimiento en toda la red.

- **Manual de Procedimientos:** ¿Qué, cómo y quién?
- **Documentos Tipo:** ¿Cómo lo realizo? Ahorro de tiempo.
- **Calendario de Tareas:** ¿Cuándo? Obligaciones legales y de gestión.
- **Libro de Tarifas y Honorarios:** ¿Cómo y cuánto?: Orientación y flexibilidad.
- **Dossier de imagen corporativa**

SOPORTE TÉCNICO

Todos los empleados de una oficina pueden tener una **segunda opinión profesional antes de dar una respuesta al cliente, a través del soporte técnico** vía Intranet. Obteniendo respuestas por asesores senior de la central, consiguiendo así:

- **Ahorro de tiempo y de costes muy valioso**
- **Aumentar la calidad del servicio de asesoría y consultoría.**
- **Fidelizar a clientes, ya que siempre tienes una respuesta, aunque no sea de tu especialidad.**

Además cuenta con una base de datos con los soportes más importantes.

FORMACIÓN CONTINUA

CE Consulting cuenta con un avanzado sistema de formación online que facilita la impartición de **más de 150 horas formativas al año** para todos los profesionales de la red de oficinas a nivel nacional e internacional.

Un plan de formación **diseñado para actualizar los conocimientos de todo el personal**, de forma que sean capaces de responder a los nuevos problemas y anticiparse a ellos, dando así respuesta a los clientes que han depositado su confianza en nuestra gestión.

Además de una formación inicial a la entrada de la marca con una implicación de más de 25 formadores.

Calidad, representación de tus intereses y digitalización

CERTIFICACIÓN ISO 9001

Tenemos un ventajoso acuerdo con BS Certification por el que tu despacho, al estar integrado en la red de CE Consulting, contará con la certificación ISO 9001 a través de un contrato trianual de 360 € (cuota de **120 euros/año** durante 3 años). **Un sello de garantía de calidad para tus clientes**, que mejora tus sistemas y procesos para crear valor y un crecimiento sostenible y duradero. Contarás con sistemas de gestión eficientes que se adapten a tus procesos de negocio; ayudando a superar los retos de este mercado global acelerado, **convirtiendo las presiones competitivas en ventajas competitivas.**



ISO 9001 CE CONSULTING
BS CERTIFICATION

PERTENENCIA A LA AECEM

Sin ningún coste adicional serás miembro de la **Asociación Española de Consultores de Empresas**. Es nuestra rama de **RSC** (Responsabilidad Social Corporativa) para defender los intereses del sector. **AECEM es miembro de pleno derecho de CEOE - CEPYME** con cinco vocales y, Fernando Núñez, nuestro presidente, forma parte de la Junta Directiva y el Comité Ejecutivo de la patronal. Promueve la **visibilidad y relevancia de asesores y consultores** ante las AA.PP y el tejido empresarial, además de ser un foro de formación permanente, reflexión y análisis para afrontar los desafíos a los que se enfrentan nuestros clientes en el horizonte 2030 y cuyo objetivo es **avanzar en la profesionalización del sector del asesoramiento** y consultoría.



PLAN CE INNOVA (2021 – 2023)

El objetivo del proyecto es innovar con un portal de servicios 360° para CE CONSULTING construyendo una plataforma de servicios digitales para sus asesores y sus clientes finales. Hemos iniciado el camino de la **transformación digital total del servicio de asesoría**, mediante portales web dirigidos a los clientes y plataformas para las empresas para que puedan controlar los procesos de su organización.

Un modelo de negocio probado y rentable

Haz tus cuentas – Año 1

MESES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Nº DE CLIENTES ACUMULADOS	0	1	3	4	5	7	8	8	10	12	13	14	AÑO 1
ALTA CLIENTES ASESORÍA	0	1	2	1	1	2	1	0	2	2	1	1	14
BAJA CLIENTES ASESORÍA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INGRESOS ÁREA ASESORÍA	0	150	450	600	750	1.050	1.200	1.200	1.500	1.800	1.950	2.100	12.750
INGRESOS ÁREA CONSULTORÍA	0	200	158	210	263	368	420	420	525	630	683	735	4.610
INGRESOS ÁREA TECNOLOGÍA Y DESARROLLO	0	30	90	120	150	210	240	240	300	360	390	420	2.550
TOTAL COBROS MENSUALES	0	381	700	930	1.163	1.628	1.860	1.860	2.327	2.792	3.024	3.256	19.919
ASESOR LABORAL SENIOR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ASSISTANT CONTABLE (Becario)	0	0	0	0	0	0	0	0	150	150	150	150	600
ASESOR FISCAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ASSISTANT LABORAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SEGURIDAD SOCIAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AUTÓNOMOS	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
ALQUILER OFICINA	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4.800
CUOTA MENSUAL CE	0	0	0	0	0	0	200	200	200	200	200	200	1.200
PREVISIÓN ACCIONES PROMOCIONALES	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.100
SOFTWARE DE GESTIÓN	0	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.100
LUZ	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	900
TELÉFONO E INTERNET	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	900
													0
GASTOS DIVERSOS	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
TOTAL PAGOS MENSUALES	860	960	960	1.060	1.060	1.060	1.260	1.260	1.410	1.410	1.410	1.410	14.120
SALDO	-860	-579	-261	-130	103	568	600	600	917	1.382	1.614	1.846	5.799

Nota: Ingreso medio de área asesoría: 150 €/mes. Datos sin IVA

Un modelo de negocio probado y rentable

Haz tus cuentas - Año 2

MESES	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24	TOTAL
Nº DE CLIENTES ACUMULADOS	15	17	19	20	21	23	24	24	26	27	29	30	AÑO 2
ALTA CLIENTES ASESORÍA	1	2	3	1	2	2	1	0	2	2	2	1	19
BAJA CLIENTES ASESORÍA	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	3
INGRESOS ÁREA ASESORÍA	2.275	2.625	2.975	3.150	3.325	3.675	3.850	3.850	4.200	4.375	4.725	4.900	43.925
INGRESOS ÁREA CONSULTORÍA	683	788	893	945	998	1.103	1.155	1.155	1.260	1.313	1.418	1.470	13.178
INGRESOS ÁREA TECNOLOGÍA Y DESARROLLO	455	525	595	630	665	735	770	770	840	875	945	980	8.785
TOTAL COBROS MENSUALES	3.414	3.940	4.467	4.726	4.991	5.515	5.776	5.775	6.302	6.566	7.090	7.351	65.910
ASESOR LABORAL SENIOR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ASSISTANT CONTABLE	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	10.800
ASESOR FISCAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BECARIO	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
SEGURIDAD SOCIAL	130	130	130	130	130	130	195	195	195	195	195	195	1.950
AUTÓNOMOS	187	187	187	187	187	187	187	187	187	187	187	187	2.244
ALQUILER OFICINA	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4.800
CUOTA MENSUAL CE	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3.600
PREVISIÓN ACCIONES PROMOCIONALES	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
SOFTWARE DE GESTIÓN	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	1.500
LUZ	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
TELÉFONO E INTERNET	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
													0
GASTOS DIVERSOS	200	2.400											
TOTAL PAGOS MENSUALES	2.792	2.792	2.792	2.792	2.792	2.792	2.857	2.857	2.857	2.857	2.857	2.857	33.894
SALDO	622	1.148	1.675	1.934	2.199	2.723	2.919	2.918	3.445	3.709	4.233	4.494	32.016

Nota: Ingreso medio de área asesoría: 175 €/mes. Datos sin IVA

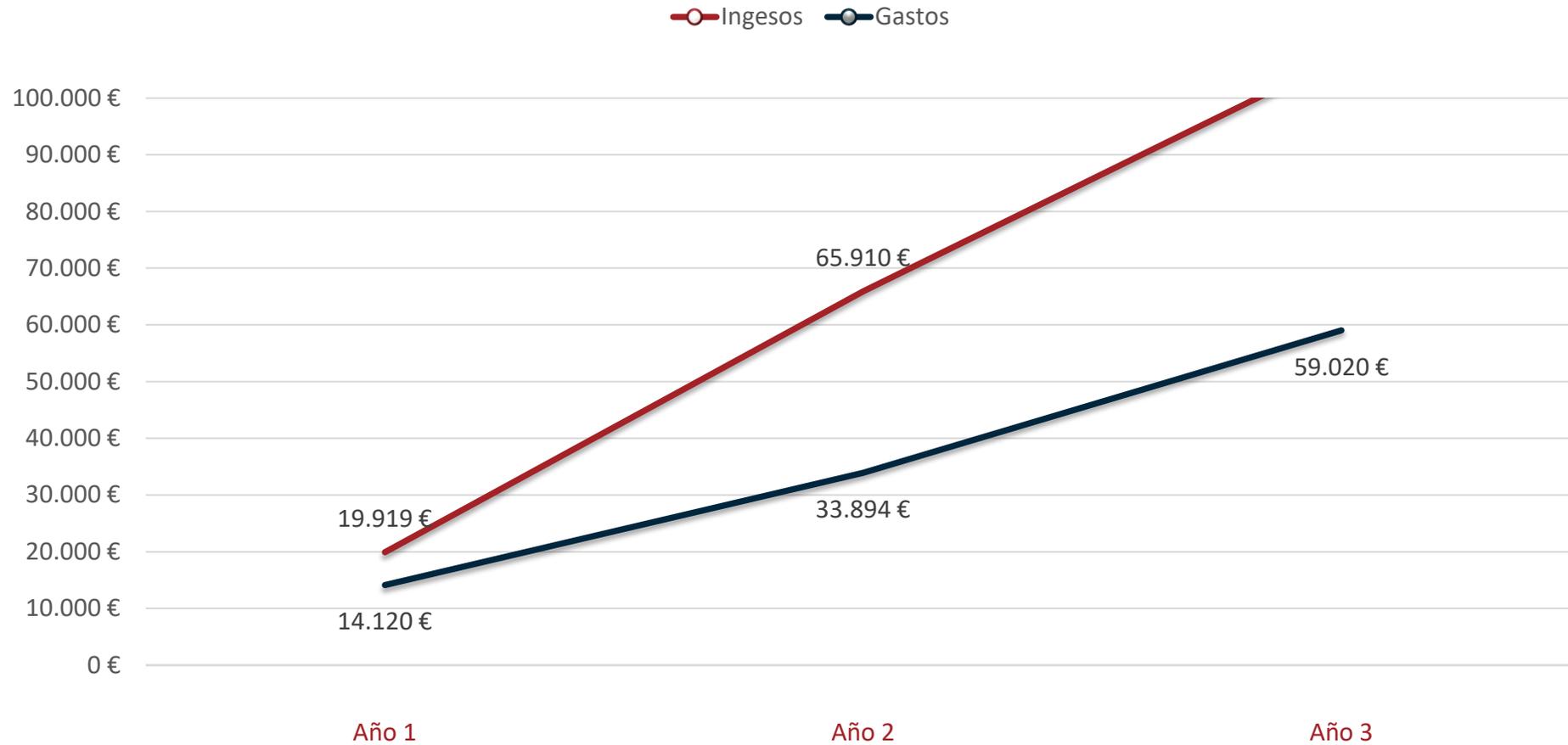
Un modelo de negocio probado y rentable

Haz tus cuentas - Año 3

MESES	MES 25	MES 26	MES 27	MES 28	MES 29	MES 30	MES 31	MES 32	MES 33	MES 34	MES 35	MES 36	TOTAL
Nº DE CLIENTES ACUMULADOS	33	34	35	37	38	39	40	40	42	44	46	47	AÑO 3
ALTA CLIENTES ASESORÍA	2	1	2	2	2	2	1	0	3	2	2	1	20
BAJA CLIENTES ASESORÍA	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	5
INGRESOS ÁREA ASESORÍA	5.300	5.300	5.500	5.900	6.100	6.300	6.500	6.500	6.900	7.300	7.700	7.900	77.200
INGRESOS ÁREA CONSULTORÍA	1.590	1.590	1.650	1.770	1.830	1.890	1.950	1.950	2.070	2.190	2.310	2.370	23.160
INGRESOS ÁREA TECNOLOGÍA Y DESARROLLO	530	530	550	590	610	630	520	520	552	584	616	632	6.864
TOTAL COBROS MENSUALES	7.422	7.422	7.703	8.262	8.543	8.823	8.971	8.970	9.526	10.076	10.628	10.903	107.249
ASESOR LABORAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ASSISTANT CONTABLE	0	0	0	0	0	0	0	0	250	250	250	250	1.000
ASESOR FISCAL	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	15.600
ASSISTANT ADMINISTRACIÓN	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	11.400
SEGURIDAD SOCIAL	675	675	675	675	675	675	675	675	675	675	675	675	8.100
AUTÓNOMOS	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	260	3.120
ALQUILER OFICINA	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4.800
CUOTA MENSUAL CE	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4.800
PREVISIÓN ACCIONES PROMOCIONALES	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
SOFTWARE DE GESTIÓN	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
LUZ	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	1.500
TELÉFONO E INTERNET	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	1.500
													0
GASTOS DIVERSOS	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3.000
TOTAL PAGOS MENSUALES	4.835	5.085	5.085	5.085	5.085	59.020							
SALDO	2.587	2.587	2.868	3.427	3.708	3.988	4.136	4.135	4.441	4.991	5.543	5.818	48.229

Nota: Ingreso medio de área asesoría: 200 €/mes. Datos sin IVA

Un modelo de negocio probado y rentable





Si quieres ir rápido ve solo,
Si quieres llegar lejos ve acompañado