

GESTIÓN

Congelación salarial de gerentes

Según el informe de Sage, una de las medidas que se aplicará en un 70% de los despachos y asesorías en el 2014 es la congelación salarial. Esta reducción en los sueldos afectará en mayor proporción a las categorías laborales como gerentes y socios. El

resto del sector, que sí hará incrementos salariales, lo aplicará según el IPC previsto para el 2014. Asimismo, un 84% de los despachos no subirán las tarifas en el 2014, ni siquiera para equipararlas a la subida del IPC, frente al 67,9% que hubo en el 2012.

INFORME SAGE SOBRE DESPACHOS PROFESIONALES

¿Ante una burbuja de asesores?

Profesionales que pierden el empleo y crean su propio gabinete pueden crear sobredimensión en el sector



Jordi Goula

A diferencia de las empresas, el sector de asesorías y despachos está creciendo en número de profesionales. La mortalidad y el adelgazamiento de las compañías hace que muchos profesionales —obligados a dejarlas— opten por convertirse en emprendedores y monten su propio despacho. ¿Los efectos? A corto plazo, se corre el riesgo de que se produzca un sobredimensionamiento del sector, así como una cierta canibalización y, con ello, una dificultad añadida para poner en valor los servicios que ofrecen todos. Una mayor oferta, junto a una demanda más bien menguante, es una invitación a la rebaja de los precios". Así razona José María Raventós, director general de Sage Accountants, que acaba de presentar el VI Informe anual del observatorio del despacho profesional en sendos actos en Madrid y Barcelona.

PREOCUPACIÓN

Respecto a este último punto de la rebaja de precios, tanto Raventós, como Jordi Amado, socio fundador de Amado Consultores y responsable del observatorio, muestran su preocupación porque ven en él un peligro importante. Ciertamente, cuando lo que decide aportar un despacho es simplemente la labor de intermediación entre la administración y el cliente, su trabajo se comoditiza y la única diferencia entre los competidores, desde el punto de vista del cliente, viene dada por el precio. Ambos matizan que quedan fuera de la reflexión los grandes despachos que "están a otro nivel". "Lo único que puede hacer que un despacho aporte más valor es la tecnología, pe-

ro muchos la siguen viendo como coste, no como una inversión. Por ejemplo, la integración tecnológica entre despacho y cliente es necesaria pero sólo algunos la aplican. Siguen sin verlo como oportunidad", lamenta Amado.

Lo cierto es que en la asesoría es donde primero se percibe la evolución del cliente, por las informaciones que le llegan de su actividad. Para Raventós, eso debería revertir "en que ejerciera una labor de consultor, lo que en muchas ocasiones no sucede". Por supuesto, si limita su labor al mero soporte fiscal y legal, está perdiendo una buena oportunidad al no ser proactivo. "Muchas veces es por falta de conocimiento, les come el día a día", incide Amado, quien se muestra sorprendido por un dato del informe. "La mayoría dice no tener un despacho de referencia que seguir. Hay una mentalidad bastante cerrada que invita a mirar sólo hacia dentro y eso no es bueno".

DEPENDENCIA DEL BOE

Otro de los aspectos que pone de relieve Raventós es la excesiva dependencia de los cambios legales, como la reforma fiscal, la laboral... "Cada cambio en el BOE produce un aumento de actividad, cuando no debería existir tanta dependencia. Se precisan más iniciativas". De todos modos, la raíz del problema hay que buscarla en algo sobre lo que desde hace mucho tiempo viene alertando Jordi Amado. "En general, el sector no tiene mentalidad empresarial. Hay despachos medianos que tienen un proyecto empresarial y crecen, absorbiendo y aumentando su fondo de comercio, pero son pocos todavía". Preguntado sobre los movimientos en el sector, afirma que hay más operaciones, aunque cuesta superar, lo que llama *miedo escénico*, es decir, el temor al día después.

Uno de los puntos que quiere resaltar Raventós como futuro para muchos asesores es que el 95% de las empresas del país están bajo el paraguas de un despacho y



GABRIELA RUBIO

Los datos del observatorio

Según se desprende del VI Informe anual del observatorio del despacho profesional de Sage, la asesoría laboral se ha convertido en la principal área de negocio del sector, con un 76,8%, frente al 57,5% del 2012. La reforma laboral puesta en marcha por el Gobierno explica este inesperado aumento de las consultas y trámites llevados a cabo por el sector en el último año. Una situación que ha conducido a que la tradicional y consagrada asesoría fiscal quedase relegada a un segundo lugar, con un 74,5%, en comparación al 72,1% del año pasado. El tercer lugar es, por segundo año consecutivo, para la asesoría contable, con un 55,2%, en

relación con el 50,8% del 2012.

Con respecto al entorno, a pesar de que este sector mantiene una percepción muy mala de la actual coyuntura económica, con un 43,5% de las respuestas, un 8,6% menos que en el 2012, las perspectivas de negocio de los despachos y las asesorías es más optimista. En línea con los principales pronósticos que sitúan el 2014 como el año del inicio de la recuperación de la economía española, despachos y asesorías han basado su plan de negocio del próximo año en cuatro pilares: bajar precios (59,1%), intensificar las visitas comerciales (39,8%), diversificar su propia cartera de servicios (35,9%) y reducir la plantilla (31,3%).

Una mayor oferta junto a una demanda más bien menguante, es una invitación a la rebaja de los precios

Hay que adoptar un papel más profesional de asesoramiento y no limitarse sólo a los trámites legales

que de ellas el 60%, sobre todo autónomos y microempresas, no tienen sistemas de información. "Siguen utilizando un excel para gestionar su negocio". Insiste, en este sentido, que aquí "hay una enorme oportunidad para los despachos para poner de una vez por todas en valor sus servicios, deben tecnificarse y adoptar un papel más profesional de asesoramiento para este enorme segmento de mercado y no limitarse sólo a los trámites legales".

A todo ello debe añadirse un dictado de puro sentido común. La administración cada vez facilitará más la relación entre ella y el contribuyente, por lo cual el papel de los intermediarios debe cambiar y llenarse de un contenido diferente. Dicho en palabras de José M.^a Raventós en el reciente congreso de Sage en Barcelona. "Es necesario que las asesorías y despachos continúen su camino hacia una nueva forma de trabajar. Una vez más, en este congreso, que se ha celebrado bajo el lema 'Explorar para Avanzar', hemos querido que el sector siga en este reto hacia el éxito para modernizar el modelo de negocio tradicional y, por ende, adaptarlo al futuro".