

Despachos y asesorías se apuntan también al 'low cost'

Los profesionales tiran de rebajas ante la pérdida de clientes

F. D. G. / Alicante

Los despachos profesionales y las asesorías de la Comunidad Valenciana van saliendo poco a poco de su particular crisis. El descenso de la actividad económica ha provocado un desplome del número de asuntos que gestionan y de clientes, de forma que han tenido que cambiar de estrategia para ser más competitivos. Estos profesionales (asesoría contable, fiscal y laboral, además de gestorías) han apretado el botón de las rebajas de precios para conservar sus carteras de clientes y para arañar nuevo mercado. En algunos casos, con auténticas tarifas *low cost*, con descensos de honorarios cercanos al 20% respecto a los años del *boom* económico.

Para finales de año se espera una mejora del negocio, según las conclusiones del VI Informe Anual del Observatorio del Despacho Profesional de Sage, hecho público en el marco del *road show* sobre novedades fiscales que durante estos días está realizando la firma en la Comunidad Valenciana.

El análisis de Sage refleja que los despachos y asesorías de la región han basado su plan de negocio en cuatro pilares para mantenerse a flote: bajar precios (28,1%), reducir su plantilla (14,6%), diversificar su propia cartera de servicios (12,4%) e intensificar las visitas comerciales (11,2%).

Por segundo año consecutivo, el sector registra un descenso en su cartera de clientes: el 55,6% de los despachos han perdido clientela. Comercio (23,5%), construcción y transporte (17,6% en ambos casos) y hostelería (11,8%), son las actividades donde las asesorías y despachos de la Comunidad han registrado las mayores fugas de clientes.

Este panorama ha llevado a los despachos y asesorías a registrar, en el 13,6% de los casos, un des-

censo de más del 25% de su facturación. No obstante, el número de despachos valencianos que ha mantenido estable su facturación a lo largo de 2013 ha sido mayor que el año pasado, situándose en un 59,1%. A lo que se suma que el nivel más extremo de impagos –más del 30%– registrado el año pasado, ha experimentado una espectacular disminución, pasando del 34% de los negocios al 0% del ejercicio 2013. Hay menos clientes, pero más seguros.

Por áreas, la laboral gana terre-

no como principal parte del negocio. El informe de Sage indica que la asesoría laboral se ha convertido en el servicio más demandado por las empresas, con un 23,9%, frente al 17,3% de 2012. El trabajo señala que «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». De este modo, la tradicional y consagrada asesoría fiscal ha quedado relegada a un segundo lugar, con un 22,1%. El tercer lugar es para la

El comercio, el que más 'bajas' causa

>El 55% del sector registra un descenso en su cartera de clientes; comercio (23,5%), construcción y transporte (17,6% en ambos casos) y hostelería (11,8%), son las actividades donde las asesorías y despachos de la Comunidad han registrado las mayores pérdidas de clientes, según el análisis de Sage.

>El 13,6% de los despachos sufre un descenso de más del 25% de su facturación. No obstante, el número de despachos de la región que ha mantenido estable su facturación a lo largo de 2013 ha sido mayor que en 2012, situándose en un 59,1%.

asesoría contable, con un 17,8%.

Asimismo, cerca del 76,6% de despachos y asesorías de las tres provincias aplicaron la congelación salarial para no aumentar sus costes. Esta medida afectó a todos los colectivos de trabajadores por igual, incluidos gerentes y socios, según el informe.

A pesar de que este sector mantiene una percepción muy mala de la actual coyuntura económica, con un 53,7% de respuestas negativas, las perspectivas de negocio de los profesionales son más optimistas. El 42,6% de los encuestados opinan que en los próximos meses la situación será estable, por lo que no vislumbran más deterioro del negocio de su sector para 2014. En el sector opinan que todavía existen nichos de negocio sin explotar, sobre todo en los ámbitos de la internacionalización y el comercio exterior, así como en el asesoramiento a emprendedores.



MANUEL LORENZO

Porsche elige la Universidad para lanzar su nuevo modelo

El Museo de la Universidad de Alicante acogió este jueves la presentación del nuevo Porsche, el primer modelo de la marca que se encuadra en el segmento de los SUV compactos. Perfecto Palacio, director gerente del Centro Porsche Alicante se mostró muy optimista en la fiesta de presentación del Macan: «Se abre una nueva etapa para nosotros. Este

modelo tiene una importancia vital y esperamos que suponga un porcentaje alto de las ventas que realicemos en los próximos meses». Palacio señaló que «la actualización constante de la gama y la incorporación de más modelos nos permiten mantener un negocio sólido a largo plazo en Alicante».

Encuentros NOW y Pikolinos apuestan por la responsabilidad social

E. A. / Alicante

La Fundación Juan Perán Pikolinos y la asociación Encuentros NOW han firmado un convenio de colaboración para facilitar el intercambio de conocimiento y la promoción del talento. Ambas instituciones realizan así una apuesta conjunta por la responsabilidad so-

cial corporativa. «Un poco de todos hace mucho. La unión hace la fuerza», destacó el presidente de la Fundación, Juan Perán, en la firma del convenio. En opinión de Manuel Bonilla, presidente de Encuentros NOW, «la filosofía de Pikolinos y su compromiso con la sociedad son un ejemplo a imitar en el sector

empresarial».

Ambas instituciones tienen entre sus prioridades la promoción del conocimiento y el apoyo a la formación para premiar el talento. Así, en la reciente Gala Encuentros NOW celebrada en Alicante, se entregaron las primeras becas a los principales centros académicos de la provincia gracias a la responsabilidad social corporativa de las más de 80 empresas que forman parte de la iniciativa. Al acto de la firma del convenio, también asistieron el director de la Fundación Juan Perán, Antonio Perán, y la directora de proyectos de Encuentros NOW, Laura Cárdenas.



Juan Perán y Manuel Bonilla, tras la firma del convenio. / EL MUNDO