

Gestión

Pymes
Emprendedores
Autónomos

Gestorías y asesorías pierden casi un tercio de sus clientes por la crisis

Muchas pymes están con el agua al cuello, tienen que dejar de pagar o cierran, y afecta a un sector de 180.000 despachos

Verónica Rodríguez / Rocío Calderón

MADRID. Es el efecto dominó: si los clientes, pequeñas empresas en su mayoría, caen, las gestorías que les sirven también lo hacen. Y si a eso se une que los primeros bajan su facturación, los otros no se libran de ello. Hablamos de un sector compuesto de 181.089 despachos profesionales de asesoría y gestoría a empresas, según datos del INE, que en los últimos dos años ha perdido un 30 por ciento de sus clientes, según estimaciones de la asociación del sector, Asefiget. Casi la mitad de estos profesionales, el 40 por ciento, vio el año pasado mermada su cartera y un número más significativo aún, el 87 por ciento, o disminuyó o como mucho mantuvo su facturación, según datos de un estudio de Sage.

Pero más allá de las grandes cifras, el día a día de estos pequeños despachos es reflejo de la crisis que afecta a la economía real de nuestro tejido empresarial. "Las pequeñas empresas sufren tensiones de tesorería porque sus clientes no les pagan o lo hacen a 180 días, van al banco con pagarés y ni por esas: no le adelantan el dinero porque no se fían de que puedan devolverlo", explica Ricardo Perpiñán, dueño del despacho Ripergi.

Este panorama, como es lógico, impacta de lleno en las gestorías y asesorías. Hay tres frentes abiertos, como cuenta Amparo Colás, de Servisama Gestión: "Por un lado, las empresas que cierran y que son un cliente menos para nosotros; por otro, las que están mal y no te pueden pagar. Algo complicado porque conoces al dueño, se trata de pequeñas pymes con las que llevas trabajando muchos años y les dices ya me pagarás cuando puedas, hasta que echan el cierre y ya no puedes cobrar nada".

Y el tercer problema, el intrusismo: "La crisis arroja al paro a muchos directivos de empresas o profesionales de la banca que em-

Las frases



Tenemos clientes que están cerrando y otros que nos piden más tiempo para pagarnos"

Amparo Colás
Socia de Servisama Gestión



Hay asesorías muy pequeñas cuyos principales clientes pertenecen a la hostelería o la construcción"

Luis Guerra
Socio director de ALT-Asesores



Están cayendo asesorías de las de toda la vida que nunca tuvieron problemas para sobrevivir y crecer"

Juan José de los Mozos
Dueño de Consulting De los Mozos

piezan a ofrecer sus servicios de forma informal, sin darse de alta en la Seguridad Social", explica Juan José de los Mozos, presidente de Asefiget. "Un día, viene un cliente y te dice que por 60 euros le ofrecen llevar todos sus asuntos; los despachos no podemos competir con eso sin renunciar a nuestra calidad y responsabilidad", tuerca Amparo Colás.

Cierre de las de toda la vida

Lo cierto es que sólo en el 20 por ciento de los despachos se detectó un alta de clientes en 2009; en el 80 por ciento restante, su número se redujo. "Visito unos cuantos despachos al mes y me dicen que como esta crisis, ninguna", relata Eufemio Escobar, director general de Despachos en la compañía tecnológica. Y es que una mala coyuntura siempre ha traído consigo cierre de empresas: la gestoría pierde el cliente pero gana en factura de atípicos, esto es, todo el papeleo necesario para la liquidación del negocio.

"Ahora, estos trabajos extraordinarios no son suficientes porque es el propio despacho el que a su vez sufre en sus carnes la crisis", añade Escobar. Con todo lo que ello implica: las cuentas empiezan a no cuadrar, se hace necesario despedir a personal, no se consiguen nuevos contratos... "Están cayendo empresas de las de toda la vida, que nunca tuvieron problemas", dice Juan José de los Mozos que relata cómo un colega le contaba que había propuesto hasta 180 proyectos en un mes y que no había conseguido cerrar ninguno.

Luis Guerra, socio director de ALT-Asesores añade que la mayoría de las empresas que han cerrado sus puertas tenían una cartera de clientes muy concreta. "El sector está muy afectado por la situación financiera pero, sobre todo, están sufriendo aquellas asesorías que tenían sólo clientes en los sectores en crisis, como la construcción o la

La situación en los despachos profesionales

Menos cuota e ingresos.

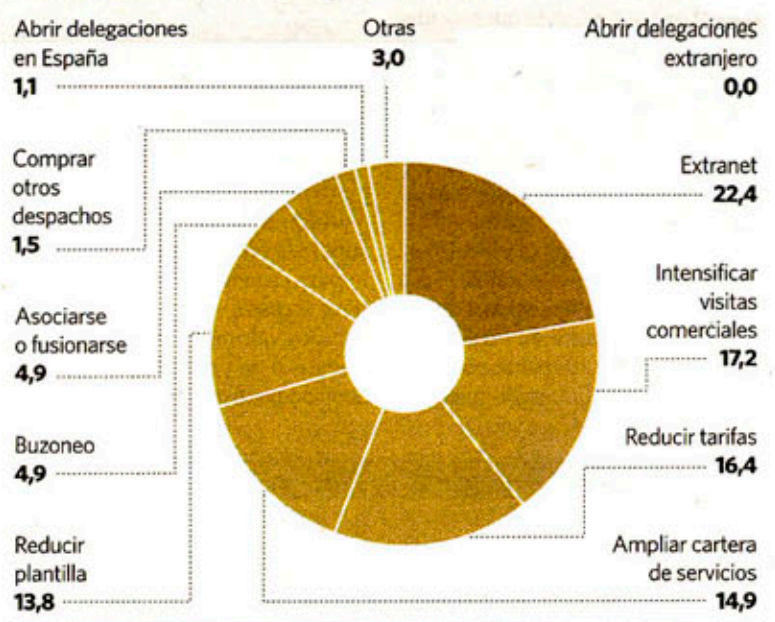
Evolución de la cartera de clientes

	I CUATRIMESTRE 2009 (%)	II CUAT. 2009 (%)	III CUAT. 2009 (%)	I CUAT. 2010 (%)
Ni altas ni bajas	28,4	27,2	31,5	28,4
Pérdida de clientes	19,1	37,7	39,5	39,7
Ganando clientes	32,7	19,3	12,9	12,1
Las altas compensan a las bajas	19,8	15,8	16,1	19,8

Evolución del volumen de facturación

	I CUATRIMESTRE 2009 (%)	II CUAT. 2009 (%)	III CUAT. 2009 (%)	I CUAT. 2010 (%)
Disminuido > 25%	6,9	8,9	3,2	8,7
Disminuido 16%-15%	8,8	9,8	5,6	4,3
Disminuido 6%-15%	18,9	21,4	32,3	40,0
Mantenido +/- 5%	46,5	45,5	47,6	34,8
Crecido 6%-15%	14,5	11,6	7,3	10,4
Crecido 16%-25%	2,5	2,7	3,2	0,9
Crecido > 25%	1,9	0,0	0,8	0,9

Estrategias de los despachos para afrontar la crisis



hostelería". La mayoría de éstas se ajusta al perfil de microempresa, con menos de 10 empleados y una limitada cartera de clientes.

Necesaria reconversión

La receta, según explican los expertos consultados, parece ser: renovarse o morir. "Hay despachos que siguen funcionando como hace 20 años y que no se plantean las nuevas necesidades de sus clientes", señala Eufemio Escobar. En esta época de sequía financiera, las empresas buscan recursos donde sea, algo que el gestor puede hacer por ella, cribando, por ejemplo, el catálogo de subvenciones públicas y privadas que van publicándose periódicamente.

La gestión documental también

cobra gran protagonismo en estos momentos, con los mayores requerimientos telemáticos que plantea la Administración. El despacho puede custodiar y gestionar electrónicamente desde las escrituras hasta el depósito de cuentas, IVA, sociedades... Y otra área que puede potenciarse es la de fusiones y adquisiciones.

Finalmente, es necesario diversificar la cartera de clientes, buscando nuevos sectores que ahora estén en disposición de generar negocio y puedan necesitar del apoyo administrativo o asesor de estos despachos.

Más información
relacionada con este tema
en www.economista.es