

# Vida profesional

## El socio de una pequeña asesoría percibe 32.000 euros anuales

El margen de un tercio de despachos no llega al 10%, según un estudio

NATALIA SANMARTIN FENOLLERA *Madrid*

Lejos de las generosas cifras que se manejan en el sector de los grandes despachos profesionales, los socios de las pequeñas asesorías legales, fiscales y contables –que conforman el grueso del sector en España y cuentan en su mayoría con dos titulares– terminan el año con poco más de 30.000 euros de retribución media en el bolsillo. Dos de cada diez perciben de 24.000 a 30.000 euros anuales, mientras que un porcentaje similar se sitúa en la banda de 30.000 a 40.000. En los extremos de la horquilla, hay un 17% que no llega a los 24.000 euros y un afortunado y excepcional 3% que supera los 100.000.

Los datos forman parte del quinto informe sobre coyuntura económica del sector de despachos profesionales, publicado por el Observatorio de Despachos Profesionales de la compañía de soluciones de gestión empresarial Sage. Según el estudio, que ha sido elaborado por la consultora Planificación Jurídica, “el grueso de los socios se mueve entre los 24.000 y los 40.000 euros al año y arroja como promedio los 31.783 euros”.

La radiografía que muestra el informe, que recoge información del primer cuatrimestre del año, revela que el pesimismo gana terreno. Crece el número de encuestados que consideran que la situación es mala (38,3%) o muy mala (3,5%) respecto a anteriores encuestas y se reducen los que la consideran regular (51,3%) o incluso buena (7%). Pese a ello, los profesionales entrevistados tienen mejor opinión de la situación en su mercado que del estado global de la economía española.

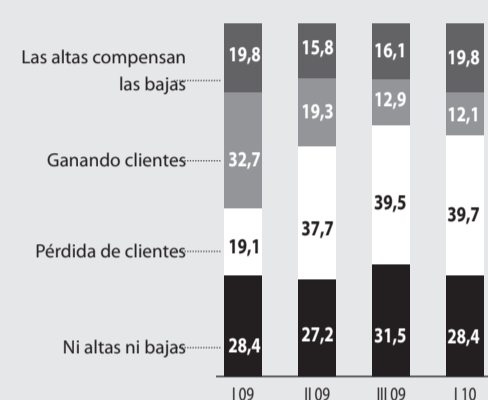
### Bajos márgenes

Las cifras de negocio respaldan la falta de optimismo. “Lo más preocupante es que más de un 17% de los despachos generan un margen de beneficio como máximo del 5% y un tercio del sector no llega al 10%”, se explica en el estudio. Hay otro tercio de asesorías que obtienen entre el 11% y el 20% de margen y un tercero en

### La crisis en los pequeños despachos

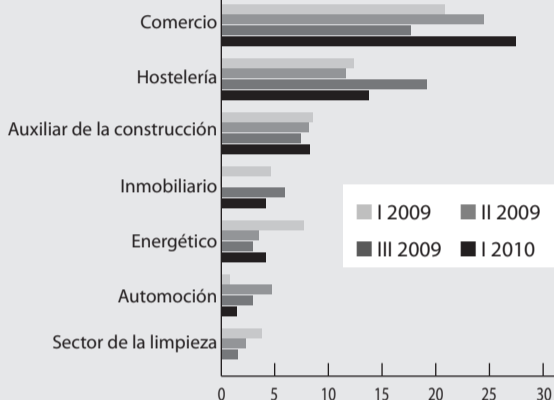
#### Evolución de la cartera de clientes

Datos cuatrimestrales. En %



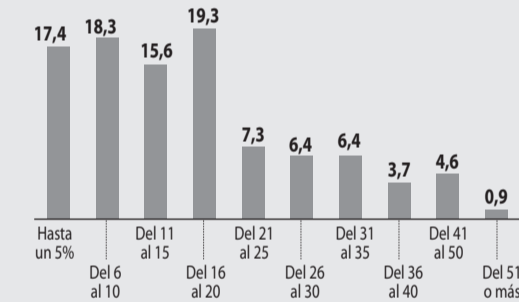
#### Sectores con nuevos clientes

Datos cuatrimestrales



#### Margen de beneficio empresarial de los despachos

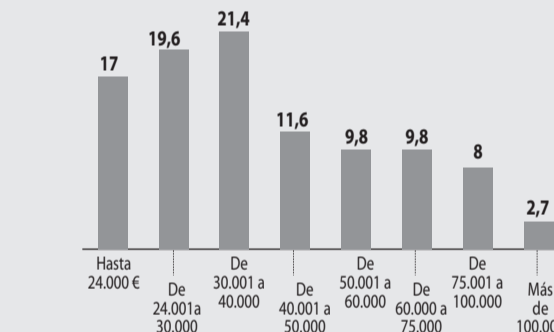
En %



Fuente: Sage

#### Retribución de los socios

En %



Cinco Días

### LA CIFRA

# 7,4

es el número medio de clientes que han perdido los despachos, según datos del primer cuatrimestre del año.

el que hay que distinguir dos subgrupos: aquellos que tienen márgenes de beneficio que van del 20% al 30% “y que por tanto se mueven en ratios similares a otros sectores de actividad” y aquellos que superan esa franja.

El informe de Sage utiliza una variable que permite vislumbrar el impacto que ha tenido la crisis sobre el terreno: la disminución de la cartera de clientes. Cuatro de cada diez pequeños despachos ha perdido una media de 7,4 clientes, una cifra similar a la de cuatrimestres anteriores. El estudio revela que el interva-

lo de bajas entre las carteras oscila entre el 2% y el 60%, lo que arroja un promedio del 21,2%. Frente a esos datos, la cifra media de nuevos clientes se sitúa en el 8,4%. ¿Qué están haciendo los despachos para afrontar la crisis? El informe muestra un aumento “preocupante” de asesorías que han decidido rebajar tarifas, especialmente respecto a los datos globales del año anterior y de forma similar a los dos anteriores cuatrimestres. “También inquieta el incremento relativo de los despachos que han implantado o implantarán reducciones de plantilla”.

## Comercio, hostelería y tecnología, Aumentan las firmas con más nichos de nuevos clientes del 25% de caída de facturación

Se pierden clientes... y se ganan clientes. Pese a la difícil coyuntura económica, todos los informes publicados por Sage muestran la capacidad de captar nuevos clientes que tienen las pequeñas asesorías. Los motivos, según el estudio, pueden atribuirse a un incremento del número de empresas y particulares que deciden contratar servicios que antes no ex-

ternalizaban o debido “a que, pese a todo, se siguen creando empresas”.

¿De qué sectores provienen los nuevos clientes? El comercio (27,4%), la hostelería (13,7%) y las nuevas tecnologías (12,3%) son las principales fuentes de altas no sólo respecto al cuatrimestre anterior, sino también respecto a todo el año pasado. “Los sectores que, por

el contrario, siguen mostrando retrocesos son los más castigados por la actual crisis, como la construcción y el transporte, una parte del cual era dependiente del sector inmobiliario (mudanzas, transporte de materiales, muebles) o de crisis pasadas, como el textil. Así, la cifra media de nuevos clientes, según el informe, es de un total de 8,4.

El informe publicado por Sage revela un crecimiento del porcentaje de despachos profesionales que en los últimos meses ha experimentado pérdidas de facturación superiores al 25% y una reducción de aquellos cuya caída está entre el 16% y el 25%. “Resulta plausible apuntar que la reducción de los despachos que han experimentado pérdidas moderadas

(16%-25%) se ha producido porque una parte de los mismos han pasado a engrosar las filas del grupo que ha sufrido fuertes pérdidas (más del 25%), mientras que otra porción ha hecho lo propio respecto al grupo que ha experimentado pérdidas leves”, se explica en el texto.

Las tres áreas clásicas de negocio de este sector –fiscal, laboral

y contabilidad– continúan suponiendo dos terceras partes de la actividad de las pequeñas asesorías y despachos. “El asesoramiento en materia de fiscalidad no sólo continúa coronándose como la actividad principal del sector, sino que, además, está adquiriendo algo más de peso dentro del volumen de negocio”, se explica en el estudio publicado por Sage.



Pedro Poveda, nuevo socio de Gómez-Acebo & Pombo.

## Pedro Poveda, nombrado socio en Gómez-Acebo

CINCO DÍAS *Madrid*

El consejo de administración de Gómez-Acebo & Pombo ha acordado por unanimidad el nombramiento de Pedro Poveda Gómez como nuevo socio profesional de la firma con efecto de 1 de julio de 2010. Pedro Poveda, hasta ahora miembro del consejo asesor, se responsabilizará de todos los asuntos relacionados con medio ambiente dentro del área de Derecho Público.

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid (1980) y diplomado en Derecho Comunitario por la Universidad de Castilla-La Mancha (1987), Pedro Poveda está vinculado a Gómez-Acebo & Pombo desde hace más de cinco años y ha desempeñado una brillante tarea en los últimos dos como miembro del consejo asesor. Anteriormente, desempeñó diversos cargos, tanto en el sector privado como en el público. Desde 2008, es profesor asociado de Derecho Administrativo de la Universidad Carlos III de Madrid y participa como profesor en diversos másteres y cursos organizados por universidades y escuelas de formación superior.

## Denuncia contra los masajistas callejeros

CINCO DÍAS *Madrid*

El Colegio Profesional de Fisioterapeutas de la Comunidad de Madrid, en colaboración con la Policía Municipal de la capital, anunció ayer que denunciará por vía penal la actuación de masajistas callejeros, generalmente de origen asiático. Según el colegio, los masajistas ofrecen sus servicios en las calles de la capital durante los meses de verano, “sin control y ni preparación sanitaria”.