

## Vida jurídica

### Gestión

#### EL PROBLEMA

# Asesoría o gestión, la duda para 2016

Cada vez son más las firmas profesionales que se dedicaban a la gestión las que están evolucionando hacia la consultoría

Soy gerente de una asesoría de empresas situada en la Comunidad Valenciana; antes de que finalice el año debo reunirme con los responsables de las diferentes áreas del despacho a efectos de planificar el ejercicio 2016 y poder elaborar unos presupuestos realistas y unos planes de acción ambiciosos. La duda que me surge es qué servicios serán los que más tirón tendrán en el próximo año. Ustedes,

que conocen muy bien el sector, nos podrían dar su opinión. Los servicios que ofrecemos a las empresas básicamente son los siguientes: asesoría fiscal, laboral, mercantil, civil y Ley de Protección de Datos. Nuestros clientes en su mayoría son pequeñas empresas y alguna organización de tamaño medio-grande, pero este tipo de firmas de mayor tamaño apenas representan un 30% de la facturación.

#### LA RESPUESTA

No tenemos una certeza absoluta, pero si nos basamos en los últimos estudios realizados (Observatorio del despacho profesional de Sage) sobre las áreas de negocio que representan una mayor facturación a la mayoría de despachos, los servicios tradicionales continúan a la cabeza. En concreto, los tres siguientes: la asesoría fiscal en primer lugar, la asesoría laboral en segundo puesto y, finalmente, la asesoría mercantil en tercera posición. Esta tendencia y clasificación pensamos que en 2016 se continuará manteniendo, debido a que empresas y organizaciones las van a continuar necesitando y, por lo tanto, demandando.

Sin embargo, para nosotros lo más importante es el posicionamiento de nuestros servicios, es decir, fijar en un principio dónde estamos situados y, a partir de

ahí, ver hasta dónde queremos llegar: ¿lo estamos en el mundo de la gestión o en el ámbito de la asesoría?

Como usted bien sabe, en estos años de crisis se ha agudizado la *comoditización* y la guerra de precios en los servicios de pura gestión, y a nuestro parecer, esta situación, desgraciadamente, en 2016 continuará presente. Por ello, le aconsejamos que reflexione sobre estas cuestiones, pues de estar en una liga u otra (en este caso, gestión o asesoría) dependerá la futura evolución y el trabajo de su despacho.

También conviene destacar que cada vez más firmas profesionales que antes estaban en la liga de la gestión están evolucionando hacia modelos de asesoría y consultoría empresarial, con diferentes formatos e incluso con marcas diferenciadas.

Otros servicios que continuarán creciendo en 2016 son la externalización de procesos administrativos. Este tipo de servicios serán utilizados por la mayoría de empresas de un cierto tamaño, que cada vez los demandarán con más frecuencia.

Y, por último, también en el segmento de medianos y grandes despachos existen buenas expectativas de crecimiento en el área de fusiones y adquisiciones, pues todos los socios de estas firmas manifiestan que muchas de estas operaciones se impulsarán a partir del próximo ejercicio. Eso sí, no se efectuarán hasta que ya esté despejado el panorama político que ha surgido tras el escenario político inédito que ha llegado tras las elecciones generales.

Amado Consultores



Joan Díaz José (JDA y Sfaí Spain).



Lluís M. Garrido Gómez (CADE Consultors).



Jordi Muria (Muria Assessors).

#### LAS EXPERIENCIAS

● "En líneas generales, todos los servicios que prestamos deben seguir evolucionando de acuerdo a las necesidades de los clientes y al progresivo avance en las tecnologías. En 2016, y siguientes, los clientes van a necesitar servicios de valor añadido y, por tanto, que les asesoremos en seguir evolucionando en el establecimiento de sus políticas de empresa, en cómo ser compañías conectadas con la realidad de la sociedad y en generar e implantar códigos éticos. Las empresas van a necesitar aumentar su tamaño y mejorar los sistemas de control interno y de aseguramiento del cumplimiento. En paralelo, los servicios de auditoría y certificación deberían crecer, sobre todo aquellos que estén conectados con el cumplimiento de los códigos éticos y sostenibilidad del planeta".

Joan Díaz José  
Director general de JDA y Sfaí Spain

● "En mi opinión, los servicios más demandados por parte de las empresas para 2016 continuarán siendo los relativos a los ámbitos fiscal, contable y laboral. No obstante, detectamos entre nuestros clientes la necesidad creciente de aportar soluciones en ámbitos como el tecnológico, tanto desde el punto de vista legal como desde el punto de vista de soluciones informáticas que favorezcan la productividad de las empresas y la comunicación asesor-cliente. Para el próximo ejercicio tenemos previsto continuar con la inversión en tecnología, al objeto de disponer de una plataforma que nos facilite un asesoramiento personalizado, rápido y eficiente".

Lluís M. Garrido Gómez  
Socio director de CADE Consultors

● "Venimos de unos años difíciles, en los que nuestros clientes vienen sufriendo un panorama de absoluta incerteza en el plano de proyección económica y una gran inseguridad en el terreno legal y judicial. Opino que en este 2016 los servicios que más se demandarán serán los de asesoramiento legal relacionados con el control de la actividad empresarial y protección jurídica de la empresa, tales como auditorías de cumplimiento normativo, relacionadas también con el avance tecnológico en las empresas y los servicios de protocolos legales de procedimientos internos".

Jordi Muria  
Socio director de Muria Assessors

dos acumulados en las tarjetas de comida que emitía la empresa gestora, al entrar esta en concurso de acreedores y cesar su prestación.

Dice la sentencia que el compromiso empresarial, plasmado en la norma convencional, se limitaba a la subvención de la comida de los trabajadores en los días laborables, pero, en absoluto, contemplaba la posibilidad de que estos, a conveniencia propia, pudieran disponer de esa subvención para emplearla, por ejemplo, en días distintos a los acordados (solo los laborables)

o en situaciones diferentes a la pactada (solo la comida).

Ratifica la Sala Cuarta la sentencia recurrida, que sostiene que la empresa demandada pagó "religiosamente" las facturas a la gestora y no pactó nunca con los trabajadores que cubriría esos saldos acumulados, que eran un beneficio de la propia tarjeta, no una condición

más beneficiosa acordada por la empleadora, quien nunca impuso a sus trabajadores la utilización de la tarjeta, ni se comprometió a abonarles los saldos por los días que estos decidieran unilateralmente no hacer uso de ella (TOL5.574.859).

#### EL SUPREMO ANULA POR USUARIO UN PRÉSTAMO AL CONSUMO AL 24% DE INTERÉS

● La Sala de lo Civil del Tribunal Supremo ha anulado, por usurario, el crédito de un banco

a un consumidor a un interés del 24,6%. El alto tribunal ha estimado el recurso de casación del particular afectado contra el banco.

El Supremo da la razón al cliente y anula la operación de crédito denominada *revolving* (asimilable a un préstamo personal al consumo), por cuanto incurre en los requisitos impuestos en la Ley de Represión de la Usura para ser tachada de "usuraria", ya que el interés fijado era de más del doble del interés medio de los créditos cuando se firmó el contrato, además,

de manifiestamente desproporcionado a las circunstancias del caso. Dice el alto Tribunal que en una operación de financiación del consumo como la analizada no puede justificarse un interés tan excesivo, "sobre la base del riesgo derivado del alto nivel de impagos anudado a operaciones de crédito al consumo concedidas de un modo ágil y sin comprobar adecuadamente la capacidad de pago del prestatario, por cuanto que la concesión irresponsable de préstamos al consumo, a tipos de interés muy superiores a los normales,

que facilita el sobreendeudamiento de los consumidores y trae como consecuencia que quienes cumplen regularmente sus obligaciones tengan que cargar con las consecuencias del elevado nivel de impagos, no puede ser objeto de protección por el ordenamiento jurídico".

La sentencia, de 25 de noviembre de 2015, declara que el crédito fue nulo, por lo que el cliente solo debe devolver al banco la suma recibida.

MÁS INFORMACIÓN EN [www.tirantonline.com](http://www.tirantonline.com)