

Informe del Observatorio del despacho profesional

BARCELONA. Julio de 2013

SUMARIO

1. Metodología	3
2. Evolución del sector	5
3. Estrategias empresariales de los despachos profesionales	29
4. Áreas de negocio	36
5. Política de gasto	45
6. Política salarial	49
7. Sociedad de la Información	59
8. Posicionamiento	70

1. METODOLOGÍA

El objetivo del presente estudio no es otro que el de presentar al lector una imagen fidedigna y exhaustiva de la situación actual en la que están inmersos los despachos profesionales en España y analizar su evolución.

En esta ocasión, el estudio, se basa en los resultados obtenidos a partir de una encuesta de 24 preguntas, dirigida a una muestra semiprobabilística de 590 responsables de asesorías de toda España, si bien no todos ellos han contestado la totalidad de las preguntas formuladas.

En consecuencia, se ha optado por incluir en cada tabla el tamaño muestral real; esto es, el número de personas que han respondido en aras de una mejor comprensión técnica de todos y cada uno de los datos obtenidos.

En efecto, ello ofrece al lector una información más completa y transparente sobre la muestra que sustenta el análisis de cada una de las ediciones del estudio y sobre las cuales descansa, no sólo el análisis que se va haciendo cada año (análisis sincrónico o transversal), sino también cómo evoluciona el sector año tras año (análisis diacrónico o longitudinal).

Dado el tamaño muestral obtenido en la mayor parte de las preguntas formuladas, cabe concluir que los resultados obtenidos a nivel estatal son válidos, fiables y extrapolables, dado un intervalo de confianza del 95% y un margen de error próximo al 5%.

La comparativa de los resultados por comunidades autónomas, sin embargo, no cumple con los criterios estadísticos necesarios para poder ser considerados representativos para cada una de las regiones.

No obstante, y pese a ello, la distribución geográfica de la muestra ha contribuido a mejorar la calidad de la misma al haberse intentado aplicar la técnica de la afijación proporcional.

Asimismo cabe recordar que los cuestionarios usados como base en este observatorio constan de preguntas que sólo admiten una única categoría de respuesta, y otras que admiten varias respuestas posibles (preguntas de

respuesta múltiple). En estos casos, la muestra parece ser mayor de lo que en realidad es, dado que éstas no miden el número de sujetos que se ha decantado por una u otra opción, sino el número de respuestas que ha obtenido cada categoría de respuesta. Así sucede por ejemplo en preguntas tales como las estrategias adoptadas por los despachos para combatir la crisis o las áreas de negocio a las que éstos se dedican.

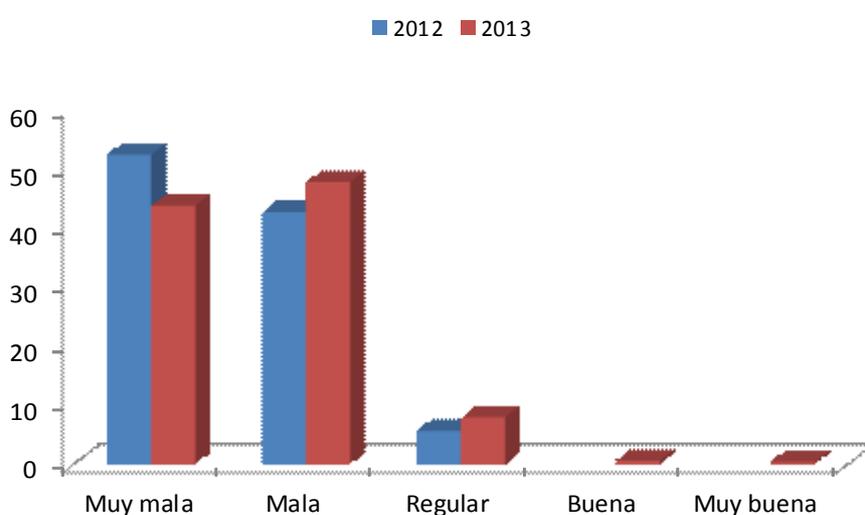
Finalmente, apuntar que los cuestionarios se estructuran en dos bloques distintos de preguntas. El primero de ellos, está formado por una serie de cuestiones que son fijas, y cuyos resultados se analizan en el tiempo de forma comparada, mientras que el segundo de ellos englobaría una batería de cuestiones que va variando en cada edición y que, por consiguiente, carecen de comparativa temporal alguna.

2. LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR

El clima de pesimismo acerca de la situación de la economía española todavía persiste entre los responsables de los despachos profesionales en 2013, ya que casi la totalidad de las personas consultadas opina que la actual coyuntura es muy mala o mala, pese a haberse producido una leve mejoría en el clima de percepción dada la leve disminución de las posiciones más negativas a favor de un minúsculo repunte de las aquellas más positivas.

TABLA 1A
Percepción de la coyuntura económica española

	2012	2013	Var.
Muy mala	52,1	43,5	-16,5
Mala	42,4	47,5	12,0
Regular	5,6	7,9	41,1
Buena		0,6	
Muy buena		0,4	
Base	340	478	

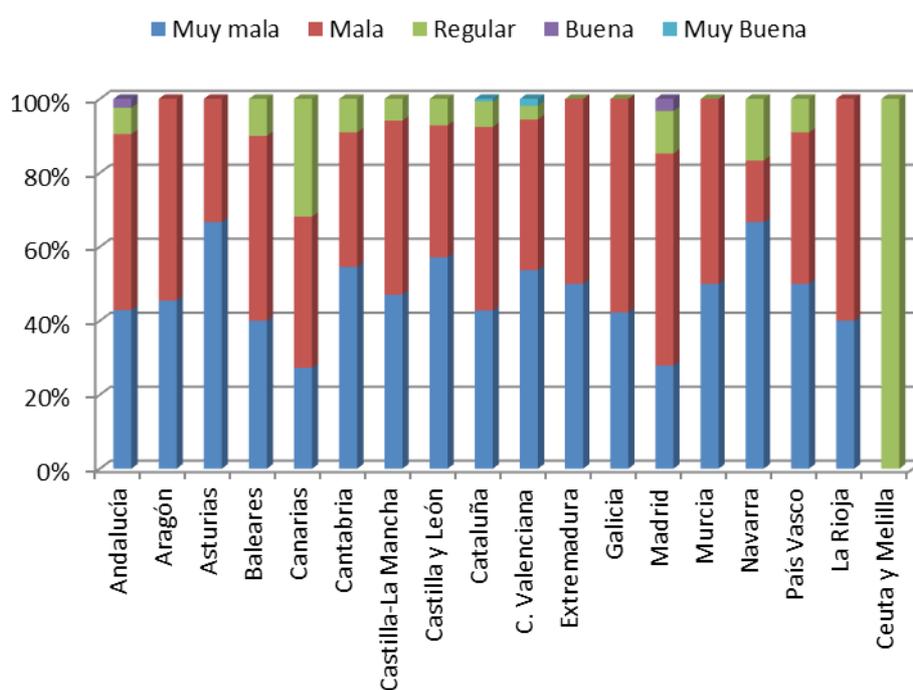


Las asesorías que tienen una peor perspectiva sobre la situación de la economía española son las ubicadas en Navarra y Asturias, porque es en estas comunidades donde se halla un porcentaje más elevado de encuestados que considera que la situación es muy mala. Ello sin embargo no es óbice para que sean la totalidad de los despachos consultados de otras comunidades compartan la opinión que la situación es muy mala o mala: Aragón, Extremadura, Galicia, Murcia y Rioja.

TABLA 1A

Percepción de la coyuntura económica española por CC.AA

	Muy mala		Mala		Regular		Buena		Muy Buena	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Andalucía	18	42,9	20	47,6	3	7,1	1	2,4		
Aragón	5	45,5	6	54,5						
Asturias	2	66,7	1	33,3						
Baleares	4	40,0	5	50,0	1	10,0				
Canarias	6	27,3	9	40,9	7	31,8				
Cantabria	6	54,5	4	36,4	1	9,1				
Castilla-La Mancha	8	47,1	8	47,1	1	5,9				
Castilla y León	16	57,1	10	35,7	2	7,1				
Cataluña	62	42,8	72	49,7	10	6,9			1	0,7
C. Valenciana	29	53,7	22	40,7	2	3,7			1	1,9
Extremadura	5	50,0	5	50,0	0	0,0				
Galicia	11	42,3	15	57,7	0	0,0				
Madrid	17	27,9	35	57,4	7	11,5	2	3,3		
Murcia	2	50,0	2	50,0	0	0,0				
Navarra	4	66,7	1	16,7	1	16,7				
País Vasco	11	50,0	9	40,9	2	9,1				
La Rioja	2	40,0	3	60,0						
Ceuta y Melilla					1	100,0				
Total	208	43,5	227	47,5	38	7,9	3	0,6	2	0,4



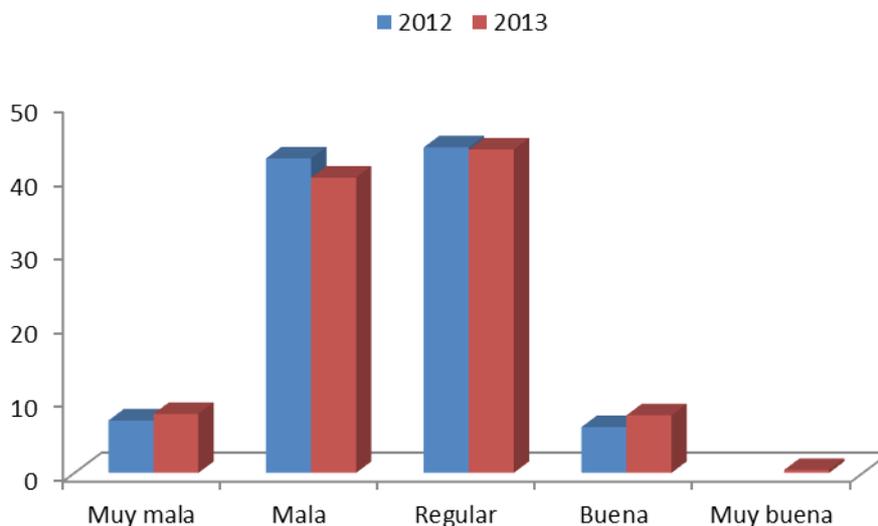
Ceuta y Melilla y Canarias son los que presentan mayores niveles porcentuales de encuestados que consideran que la situación es regular.

La percepción que tienen los empresarios sobre su sector de actividad se mantiene prácticamente invariable respecto a 2012, lo que significa que, desde su punto de vista, la coyuntura del sector, aunque preocupante, continúa siendo mejor que la que se tiene sobre el conjunto de la economía española, dado que la inmensa mayoría de la muestra se divide entre aquellos que consideran que la situación es mala y los que la califican de regular.

TABLA 2A

Perspectiva de la actual coyuntura del sector

	2012	2013	Var.
Muy mala	7,1	8,0	12,7
Mala	42,6	40,0	-6,1
Regular	44,1	43,8	-0,7
Buena	6,2	7,8	25,8
Muy buena		0,4	
Base	340	477	

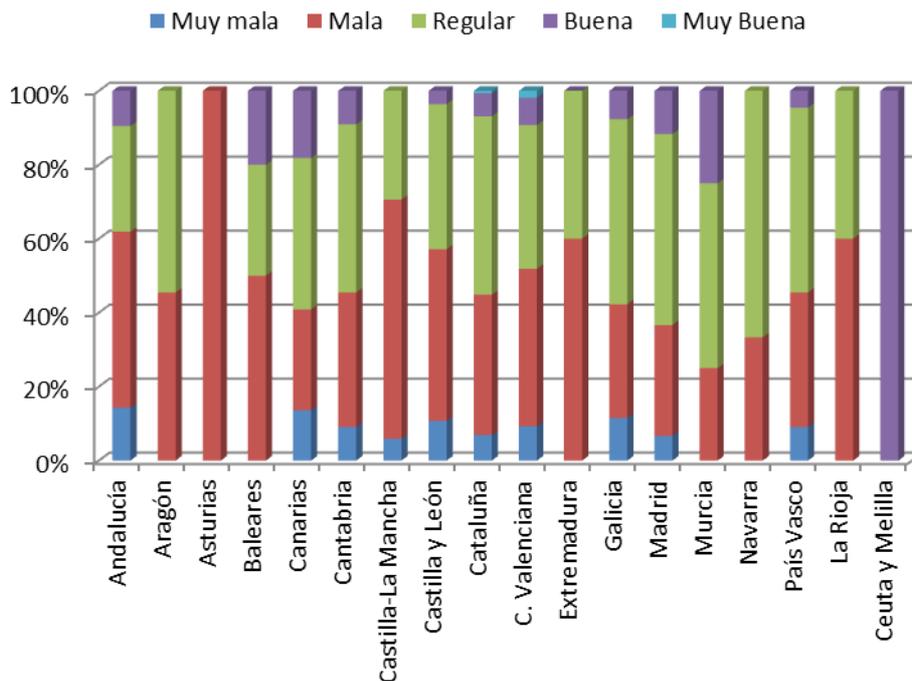


Las asesorías que muestran un clima más optimista acerca de la coyuntura del sector son las de Murcia, Navarra y Madrid, y la de Ceuta Y Melilla, mientras que las más pesimistas son las de Asturias, Castilla-La Mancha, Andalucía y Extremadura.

TABLA 2B

Perspectiva de la actual coyuntura del sector por CC.AA

	Muy mala		Mala		Regular		Buena		Muy Buena	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Andalucía	6	14,3	20	47,6	12	28,6	4	9,5		
Aragón			5	45,5	6	54,5				
Asturias			3	100,0						
Baleares			5	50,0	3	30,0	2	20,0		
Canarias	3	13,6	6	27,3	9	40,9	4	18,2		
Cantabria	1	9,1	4	36,4	5	45,5	1	9,1		
Castilla-La Mancha	1	5,9	11	64,7	5	29,4				
Castilla y León	3	10,7	13	46,4	11	39,3	1	3,6		
Cataluña	10	6,9	55	37,9	70	48,3	9	6,2	1	0,69
C. Valenciana	5	9,3	23	42,6	21	38,9	4	7,4	1	1,85
Extremadura			6	60,0	4	40,0	0	0,0		
Galicia	3	11,5	8	30,8	13	50,0	2	7,7		
Madrid	4	6,7	18	30,0	31	51,7	7	11,7		
Murcia			1	25,0	2	50,0	1	25,0		
Navarra			2	33,3	4	66,7				
País Vasco	2	9,1	8	36,4	11	50,0	1	4,5		
La Rioja			3	60,0	2	40,0				
Ceuta y Melilla							1	100,0		
Total	38	8,0	191	40,0	209	43,8	37	7,8	2	0,42

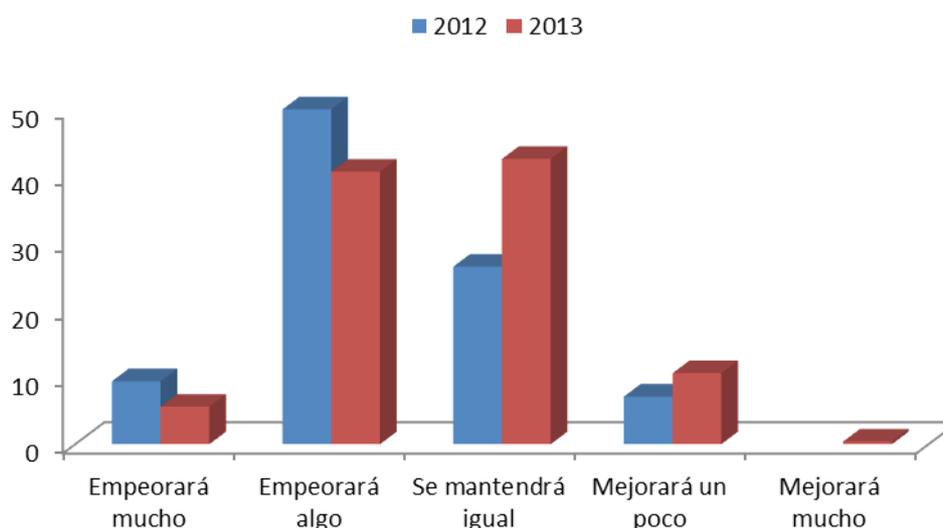


En cuanto a las perspectivas a corto plazo, sobre la evolución del sector, las opiniones recabadas dan a entender que el sector está afianzando paulatinamente una situación de cierta estabilidad, pero enmarcada por un clima de gran incertidumbre.

TABLA 3A

Perspectiva de la evolución del sector

	2012	2013	Var.
Empeorará mucho	9,4	5,6	-40,4
Empeorará algo	56,9	40,7	-28,5
Se mantendrá igual	26,5	42,6	60,8
Mejorará un poco	7,1	10,6	49,3
Mejorará mucho		0,4	
Base	339	479	



En este sentido hay que destacar, que el grueso de los encuestados es de la opinión que en los próximos meses la situación se mantendrá estable, sin que quepa esperar un deterioro de la coyuntura del sector en contraste con la edición anterior, donde la expectativa mayoritaria sobre el futuro inmediato era la de un deterioro leve.

Los despachos que albergan peores expectativas para el corto plazo son las asesorías ubicadas en Asturias, Castilla-León y País Vasco.

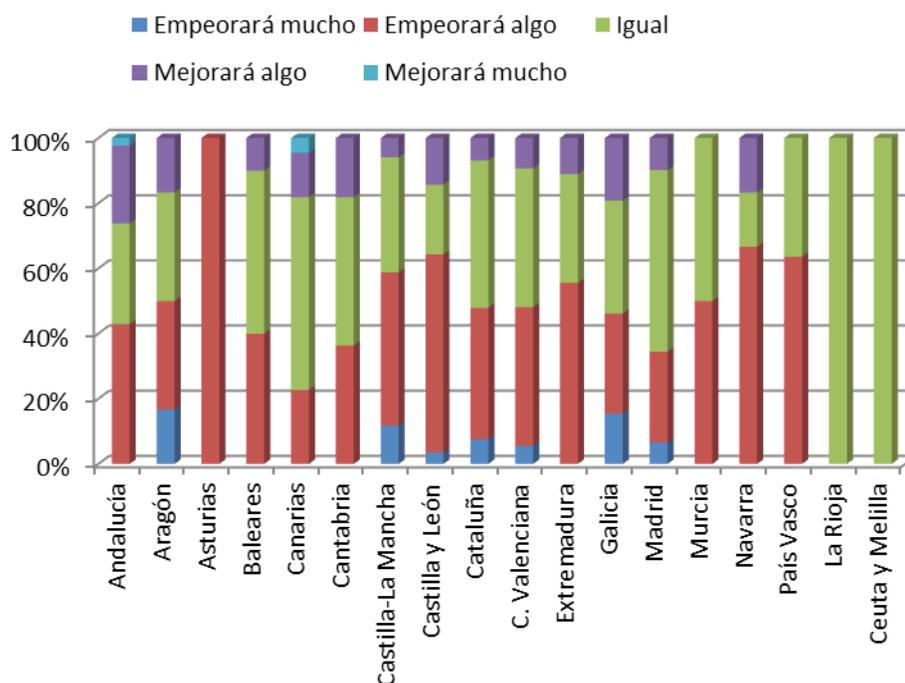
Los que esperan una coyuntura estable de forma más ferviente son el despacho de Ceuta y Melilla y la totalidad de los asturianos.

Finalmente, los más optimistas se hallan en Canarias, Madrid y Cantabria.

TABLA 3B

Perspectiva de la evolución del sector por CC.AA

	Empeorará									
	Empeorará mucho		algo		Igual		Mejorará algo		Mejorará mucho	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Andalucía			18	42,9	13	31,0	10	23,8	1	2,4
Aragón	2	16,7	4	33,3	4	33,3	2	16,7		
Asturias			3	100,0						
Baleares			4	40,0	5	50,0	1	10,0		
Canarias			5	22,7	13	59,1	3	13,6	1	4,5
Cantabria			4	36,4	5	45,5	2	18,2		
Castilla-La Mancha	2	11,8	8	47,1	6	35,3	1	5,9		
Castilla y León	1	3,6	17	60,7	6	21,4	4	14,3		
Cataluña	11	7,5	59	40,4	66	45,2	10	6,8		
C. Valenciana	3	5,6	23	42,6	23	42,6	5	9,3		
Extremadura			5	55,6	3	33,3	1	11,1		
Galicia	4	15,4	8	30,8	9	34,6	5	19,2		
Madrid	4	6,6	17	27,9	34	55,7	6	9,8		
Murcia			2	50,0	2	50,0	0			
Navarra			4	66,7	1	16,7	1	16,7		
País Vasco			14	63,6	8	36,4				
La Rioja					5	100,0				
Ceuta y Melilla					1	100,0				
Total	27	5,6	195	40,7	204	42,6	51	10,6	2	0,4



Las carteras de clientes de los despachos profesionales han experimentado una dinámica bastante similar a la del ejercicio anterior aunque con algunas oscilaciones.

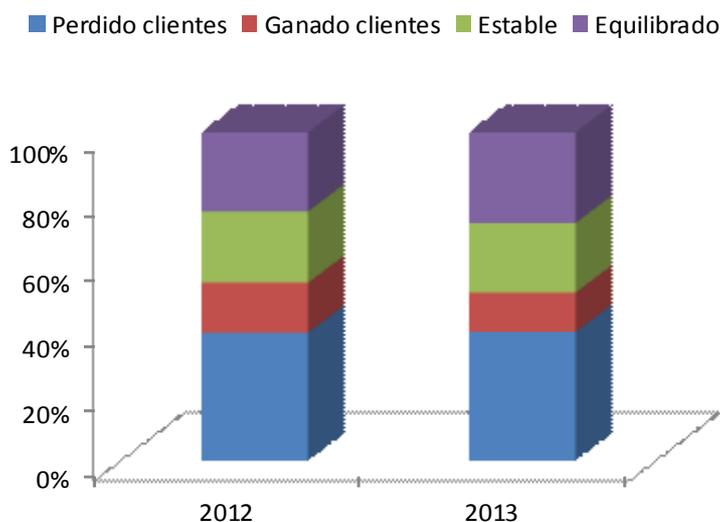
El lado más negativo de este hecho es que continúa habiendo un gran porcentaje de asesorías que han visto disminuir su número de clientes (un 39'2%).

Asimismo, el porcentaje de asesorías que había logrado incrementar su cartera, también se ha visto reducido.

TABLA 4A

Evolución de la cartera de clientes

	2012	2013	Var.
Perdido clientes	39,0	39,2	0,5
Ganado clientes	15,2	12,0	-21,1
Estable	21,7	21,2	-2,3
Equilibrado	24,1	27,6	14,5
Base	323	416	



Pese a ello, es plausible considerar que, dados los años de crecimiento negativo acumulados, los responsables de las asesorías interpreten la disminución de las tensiones de sus respectivas carteras de clientes como un síntoma de esa ansiada situación de estabilidad, cuando no de recuperación..

De hecho, los datos apuntan a que ha tenido lugar una desaceleración del número de clientes perdidos ya que en 2013 el promedió de bajas ha sido de 7, 2 respecto al 9,61 del año pasado.

TABLA 4B**Principales indicadores de la evolución de la cartera de clientes**

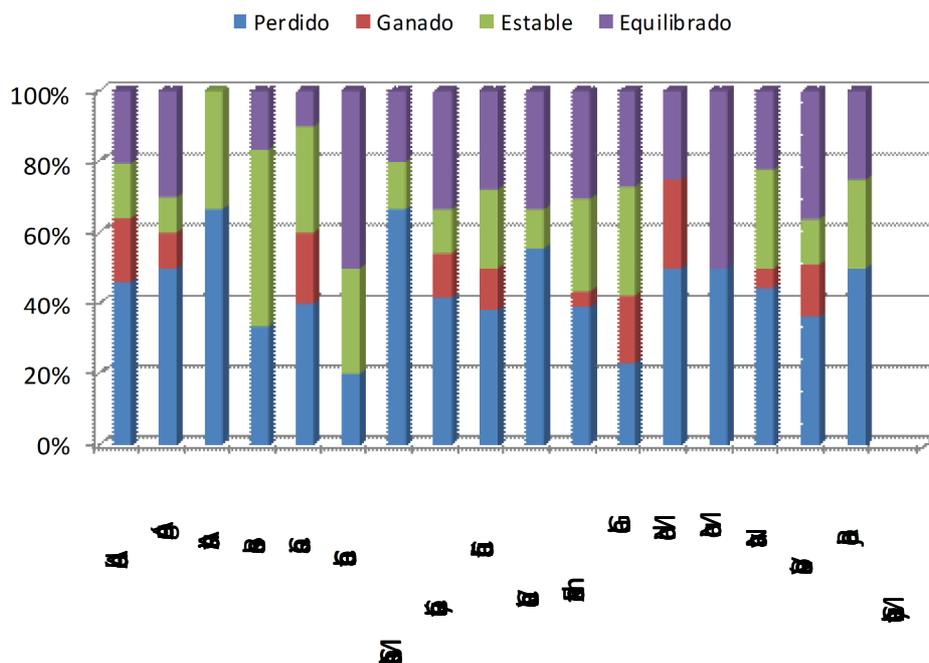
	Clientes Perdidos			Clientes Ganados		
	2012	2013	Var.	2012	2013	Var.
Media	9,61	7,2	-25,0	7,5	6,3	-16,1
Moda	3,0	5,0		3	5	
Desv. típ.	13,1	6,0	-54,1	7,3	5,0	-31,3
Mínimo	1,0	1,0		1	1	
Máximo	125	30		45	20	
Base	152	54		102	58	

Desde una óptica geográfica, los despachos profesionales que se han visto más damnificados por la pérdida de clientes son los de Asturias, Castilla-La Mancha y la comunidad valenciana.

Cantabria, Baleares, Galicia y País Vasco, son los que han tenido un comportamiento más estable e, incluso de mejora de sus carteras.

TABLA 4C**Evolución de la cartera de clientes por CC.AA**

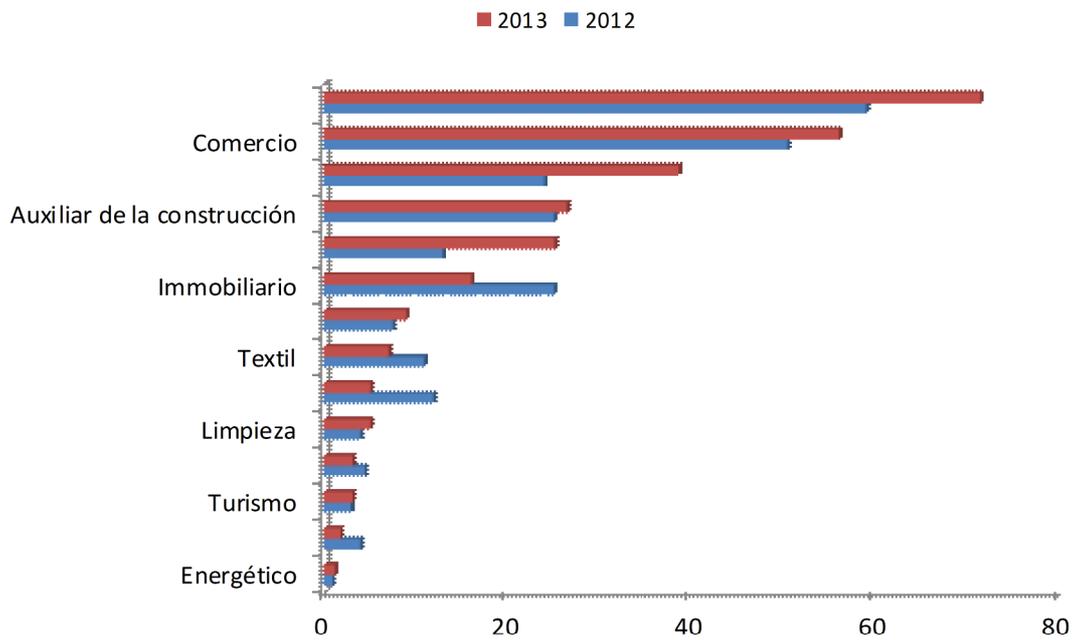
	Perdido		Ganado		Estable		Equilibrado	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Andalucía	18	46,2	7	17,9	6	15,4	8	20,5
Aragón	5	50,0	1	10,0	1	10,0	3	30,0
Asturias	2	66,7			1	33,3		
Baleares	2	33,3			3	50,0	1	16,7
Canarias	8	40,0	4	20,0	6	30,0	2	10,0
Cantabria	2	20,0			3	30,0	5	50,0
Castilla-La Mancha	10	66,7			2	13,3	3	20,0
Castilla y León	10	41,7	3	12,5	3	12,5	8	33,3
Cataluña	48	38,1	15	11,9	28	22,2	35	27,8
C. Valenciana	5	55,6			1	11,1	3	33,3
Extremadura	9	39,1	1	4,3	6	26,1	7	30,4
Galicia	12	23,1	10	19,2	16	30,8	14	26,9
Madrid	2	50,0	1	25,0	0	0,0	1	25,0
Murcia	3	50,0	0	0,0	0	0,0	3	50,0
Navarra	8	44,4	1	5,6	5	27,8	4	22,2
País Vasco	17	36,2	7	14,9	6	12,8	17	36,2
La Rioja	2	50,0			1	25,0	1	25,0
Ceuta y Melilla								
Total	163	39,2	50	12,0	88	21,2	115	27,6



Los sectores que continúan propiciando una mayor pérdida de clientes son la construcción, el comercio, la hostelería y el transporte; habiendo incrementando estos dos últimos su aportación a la pérdida de clientes en lo que parece ser un proceso de aceleración de su propia coyuntura sectorial negativa.

TABLA 5A
Sectores a los que pertenecen los clientes perdidos

	2012	2013	Var.
Construcción	58,7	71,2	21,3
Comercio	50,2	55,8	11,2
Inmobiliario	24,9	16,0	-35,7
Textil	10,9	7,1	-34,9
Turismo	3,0	3,2	6,7
Auxiliar de la construcción	24,9	26,3	5,6
Hostelería	23,9	38,5	61,1
Automoción	7,5	9,0	20,0
Energético	1,0	1,3	30,0
Limpieza	4,0	5,1	27,5
TICs	4,5	3,2	-28,9
Transporte	12,9	25,0	93,8
Agricultura	4,0	1,9	-52,5
Otros	11,9	5,1	-57,1
Total	242,3	268,6	
Respuestas	487	419	
Base (n)	201	156	



El resto de sectores, o bien se ha mantenido estable, o bien ha reducido su aportación a la pérdida de clientes con respecto al año pasado; tal es el caso del sector textil, o el sector inmobiliario; ambos muy castigados en los anteriores años de crisis.

TABLA 5B**Sectores a los que pertenecen los clientes perdidos por CC.AA**

	Construcción		Comercio		Inmobiliario		Textil		Turismo		Aux. construcción		Hostelería	
	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%
Andalucía	14	29,8	11	23,4	4	8,5			1	2,1	3	6,4	6	12,8
Aragón	3	17,6	5	29,4							2	11,8	4	23,5
Asturias	2	33,3	1	16,7							1	16,7	1	16,7
Baleares	1	20,0	1	20,0					1	20,0	1	20,0		
Canarias	5	23,8	2	9,5	1	4,8			1	4,8	3	14,3	3	14,3
Cantabria	2	40,0	2	40,0										
Castilla-La Mancha	8	28,6	5	17,9							5	17,9	5	17,9
Castilla y León	8	26,7	7	23,3	1	3,3	1	3,3	1	3,3	1	3,3	6	20,0
Cataluña	31	29,2	19	17,9	12	11,3	5	4,7	1	0,9	8	7,5	13	12,3
Extremadura	16	27,6	12	20,7	4	6,9	1	1,7			4	6,9	10	17,2
Galicia	4	22,2	2	11,1	1	5,6	1	5,6			3	16,7	1	5,6
Madrid	6	26,1	6	26,1	1	4,3	1	4,3			4	17,4	3	13,0
Murcia	5	22,7	6	27,3			1	4,5			3	13,6	3	13,6
Navarra	1	33,3	2	66,7										
País Vasco	0	0,0	1	16,7									2	33,3
C. Valenciana	3	17,6	4	23,5							2	11,8	2	11,8
La Rioja	2	28,6	1	14,3	1	14,3	1	14,3			1	14,3	1	14,3
Total	111		87		25		11		5		41		60	

TABLA 5B (Continuación)
Sectores a los que pertenecen los clientes perdidos por CC.AA

	Automoción		Energía		Limpieza		TICs		Transporte		Agricultura		Otros	
	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%
Andalucía	3	6,4					1	2,1	4	8,5				
Aragón							1	5,9	1	5,9	1	5,9		
Asturias									1	16,7				
Baleares	1	20,0												
Canarias					1	4,8			4	19,0			1	4,8
Cantabria	1	20,0												
Castilla-La Mancha			1	3,6	2	7,1			2	7,1				
Castilla y León	1	3,3			1	3,3			3	10,0				
Cataluña	4	3,8	1	0,9	1	0,9			8	7,5			3	2,8
Extremadura	1	1,7					1	1,7	6	10,3	1	1,7	2	3,4
Galicia	1	5,6			1	5,6			3	16,7	1	5,6		
Madrid							1	4,3	1	4,3				
Murcia					1	4,5			2	9,1			1	4,5
País Vasco	2	33,3							1	16,7				
C. Valenciana					1	5,9	1	5,9	3	17,6			1	5,9
Total	14		2		8		5		39		3		8	

Curiosamente, los segmentos de actividad que han *destruido* más clientes también han funcionado como yacimientos de nuevos clientes para algunos despachos profesionales.

TABLA 6A
Sectores a los que pertenecen los clientes ganados

	2012	2013	Var.
Construcción	8,5	17,8	108,7
Comercio	55,8	55,6	-0,4
Inmobiliario	8,5	4,4	-48,4
Textil	3,1	6,7	116,1
Turismo	10,1	22,2	120,3
Auxiliar de la construcción	3,9	4,4	13,5
Hostelería	35,7	64,4	80,6
Automoción	3,9	4,4	13,5
Energético	9,3	13,3	43,0
Limpieza	3,1	4,4	41,9
TICs	31,0	24,4	-21,3
Transporte	5,4	2,2	-59,5
Agricultura	7,0	2,2	-68,5
Otros	28,7	15,6	-45,6
Total	214,0	242,2	
Respuestas	276	109	
Base (n)	129	45	

Esta aparente contradicción seguramente pueda explicarse por la inestabilidad de los sectores en cuestión, por la cual proliferan de forma un tanto espasmódica las altas y las bajas empresariales; aunque también pueda deberse, en parte, a prácticas de *transfuguismo* instauradas en este tipo de negocios en lo referente a la contratación de servicios de asesoría.

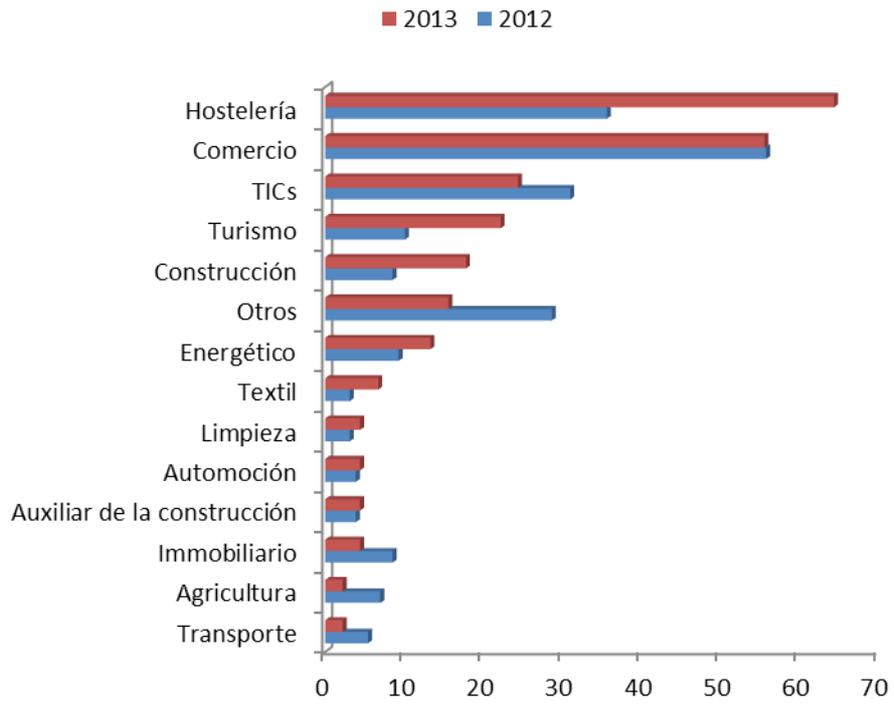


TABLA 6B**Sectores a los que pertenecen los clientes ganados por CC.AA**

	Construcción		Comercio		Inmobiliario		Textil		Turismo		Aux. construcción		Hostelería	
	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%
Andalucía			4	28,6					2	14,3			3	21,4
Aragón			1	33,3	1	33,3							1	33,3
Canarias	2	22,2	3	33,3					1	11,1			3	33,3
Castilla y León	1	14,3	1	14,3					1	14,3			2	28,6
Cataluña	3	7,5	9	22,5			2	5,0	3	7,5			8	20,0
C. Valenciana	1	7,7	3	23,1					2	15,4			5	38,5
Galicia			1	33,3							1	33,3		
Madrid			2	12,5	1	6,3	1	6,3	1	6,3	1	6,3	5	31,3
Murcia			1	50,0									1	50,0
País Vasco	1	50,0											1	50,0
Total	8		25		2		3		10		2		29	

TABLA 7B (Continuación)**Sectores a los que pertenecen los clientes ganados por CC.AA**

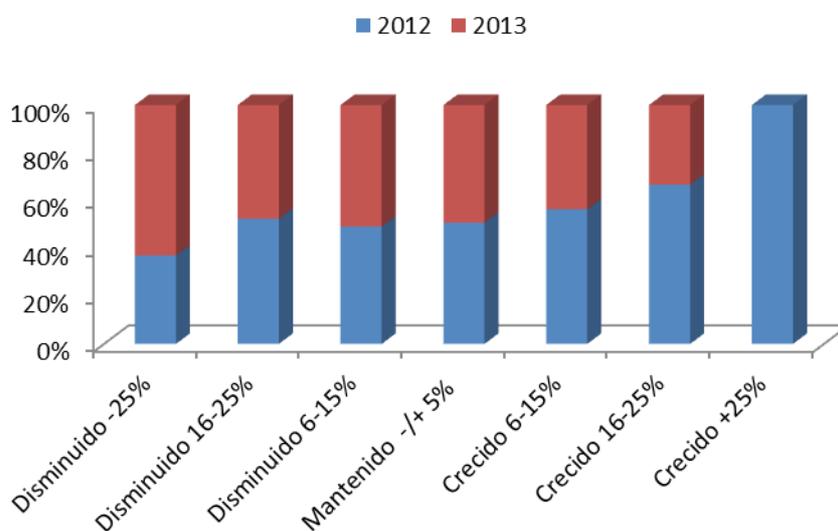
	Automoción		Energía		Limpieza		TICs		Transporte		Agricultura		Otros	
	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%
Andalucía			1	7,1			2	14,3			1	7,1	1	7,1
Castilla y León									1	14,3			1	14,3
Cataluña	1	2,5	3	7,5	1	2,5	8	20,0					2	5,0
C. Valenciana			1	7,7									1	7,7
Galicia			1	33,3										
Madrid	1	6,3			1	6,3	1	6,3					2	12,5
Total	2		6		2		11		1		1		7	

En cuanto a la facturación, cabe decir que el comportamiento ha sido muy similar al de 2012, aunque se detecta un leve empeoramiento dado el notable incremento del segmento que ha sufrido reducciones de facturación superiores al 25% y, la disminución igualmente notable del reducido grupo de asesorías que había experimentado un aumento de sus ingresos por actividad.

TABLA 7A

Evolución de los niveles de facturación

	2012	2013	Var.
Disminuido -25%	7,7	13,1	70,1
Disminuido 16-25%	9,9	9,0	-9,1
Disminuido 6-15%	27,2	28,2	3,7
Mantenido +/- 5%	42,6	41,3	-3,1
Crecido 6-15%	9,3	7,2	-22,6
Crecido 16-25%	2,6	1,3	-50,0
Crecido +25%	0,6		
Base	312	390	



En consecuencia, las percepciones y las expectativas con respecto a la marcha del sector parecen ser más positivas de lo que cabría esperar a juzgar por los datos recabados, que indican un leve empeoramiento de la coyuntura, por lo menos a nivel de clientes y de facturación.

Como hipótesis plausible, podría apuntarse el hecho de que las personas encuestadas consideran que la coyuntura del sector, pese a todo, está teniendo un comportamiento

bastante estable, dado el contexto de grave deterioro global de la economía española en el que éste se encuadra.

Los datos señalan que los despachos profesionales de Castilla-La Mancha y de Navarra parecen haber sido los más castigados desde la óptica de la evolución de sus niveles de facturación.

Por el contrario, las asesorías murcianas son las que han experimentado una dinámica más favorable.

El resto de despachos parecen hallarse en una situación de cierta estabilidad.

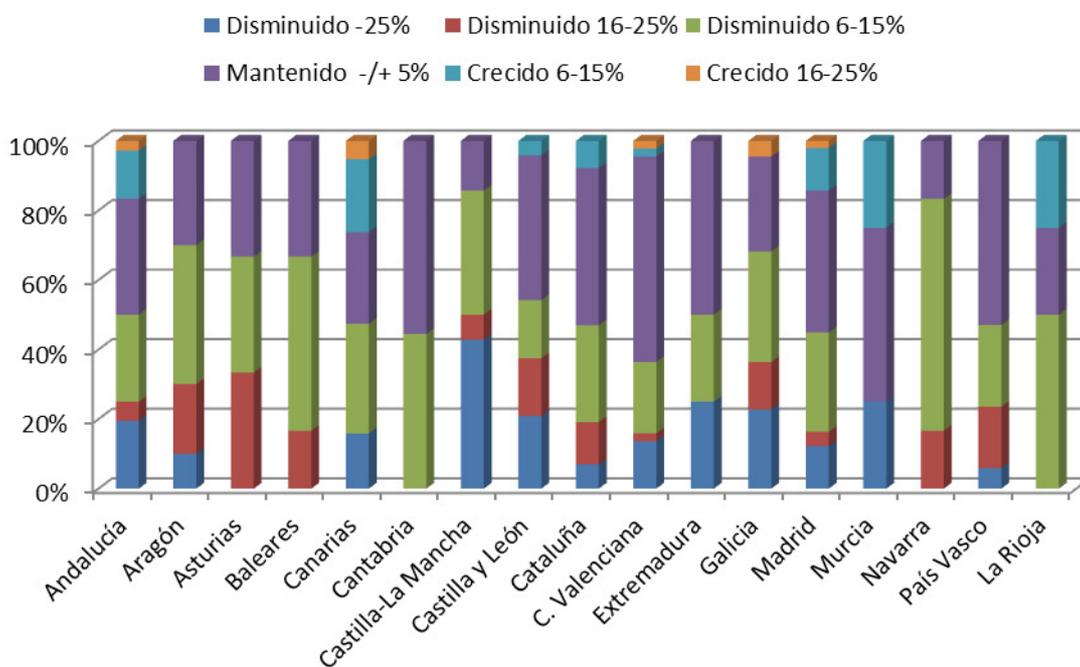


TABLA 7B**Evolución de los niveles de facturación**

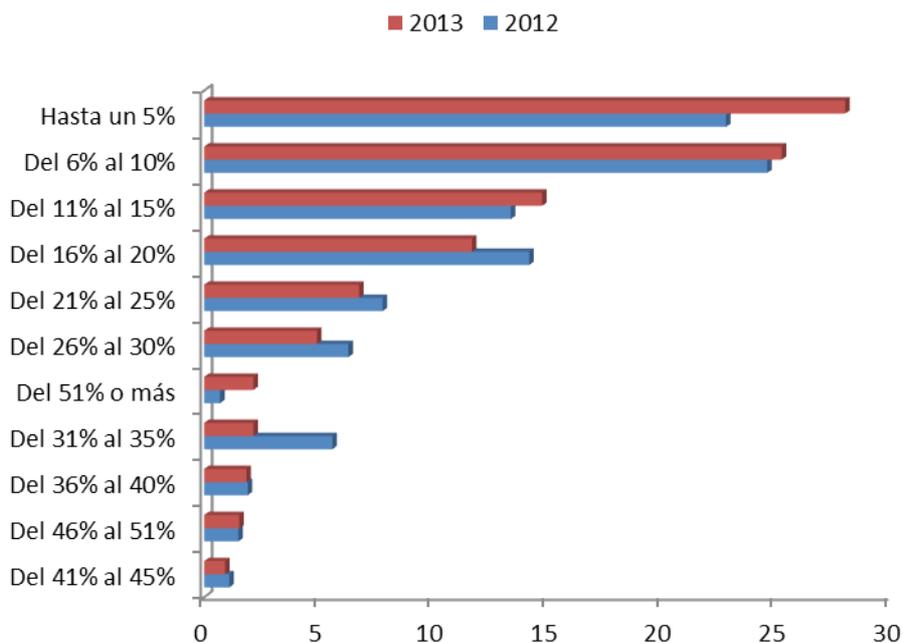
	Disminuido -25%		Disminuido 16-25%		Disminuido 6-15%		Mantenido -/+ 5%		Crecido 6-15%		Crecido 16-25%	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Andalucía	7	19,4	2	5,6	9	25,0	12	33,3	5	13,9	1	2,8
Aragón	1	10,0	2	20,0	4	40,0	3	30,0				
Asturias			1	33,3	1	33,3	1	33,3				
Baleares			1	16,7	3	50,0	2	33,3				
Canarias	3	15,8			6	31,6	5	26,3	4	21,1	1	5,3
Cantabria					4	44,4	5	55,6				
Castilla-La Mancha	6	42,9	1	7,1	5	35,7	2	14,3				
Castilla y León	5	20,8	4	16,7	4	16,7	10	41,7	1	4,2		
Cataluña	8	7,0	14	12,2	32	27,8	52	45,2	9	7,8		
C. Valenciana	6	13,6	1	2,3	9	20,5	26	59,1	1	2,3	1	2,3
Extremadura	2	25,0			2	25,0	4	50,0				
Galicia	5	22,7	3	13,6	7	31,8	6	27,3			1	4,5
Madrid	6	12,2	2	4,1	14	28,6	20	40,8	6	12,2	1	2,0
Murcia	1	25,0					2	50,0	1	25,0		
Navarra			1	16,7	4	66,7	1	16,7				
País Vasco	1	5,9	3	17,6	4	23,5	9	52,9				
La Rioja					2	50,0	1	25,0	1	25,0		
Total	51	13,1	35	9,0	110	28,2	161	41,3	28	7,2	5	1,3

Otro indicador que parece confirmar una cierta divergencia entre el clima de opinión y la realidad de las empresas del sector es que en el último año los márgenes de beneficio de las asesorías se han ido reduciendo, ya que los segmentos de menores umbrales de beneficio han aumentado en detrimento de aquellos que presentaban el años pasado unos márgenes más elevados.

TABLA 8A

Márgenes de beneficio sobre la facturación

	2012	2013	Var.
Hasta un 5%	22,8	28,0	22,8
Del 6% al 10%	24,6	25,2	2,6
Del 11% al 15%	13,4	14,8	10,2
Del 16% al 20%	14,2	11,7	-17,7
Del 21% al 25%	7,8	6,8	-13,2
Del 26% al 30%	6,3	4,9	-21,9
Del 31% al 35%	5,6	2,2	-61,5
Del 36% al 40%	1,9	1,8	-2,8
Del 41% al 45%	1,1	0,9	-16,1
Del 46% al 51%	1,5	1,5	2,6
Del 51% o más	0,7	2,2	207,7
Total	268	325	



Así pues, en 2013, más de una cuarta parte de los despachos ha venido teniendo unos márgenes de beneficios sobre facturación de un 5% como máximo; otra cuarta parte entre el 6% y el 10% y otro 26'5% se ha movido en franjas más holgadas de entre el 11% y el 20%.

Todo ello hace que las asesorías en España estén teniendo este año un margen de beneficio promedio del 13,06% de su facturación frente al 14,6% de 2012.

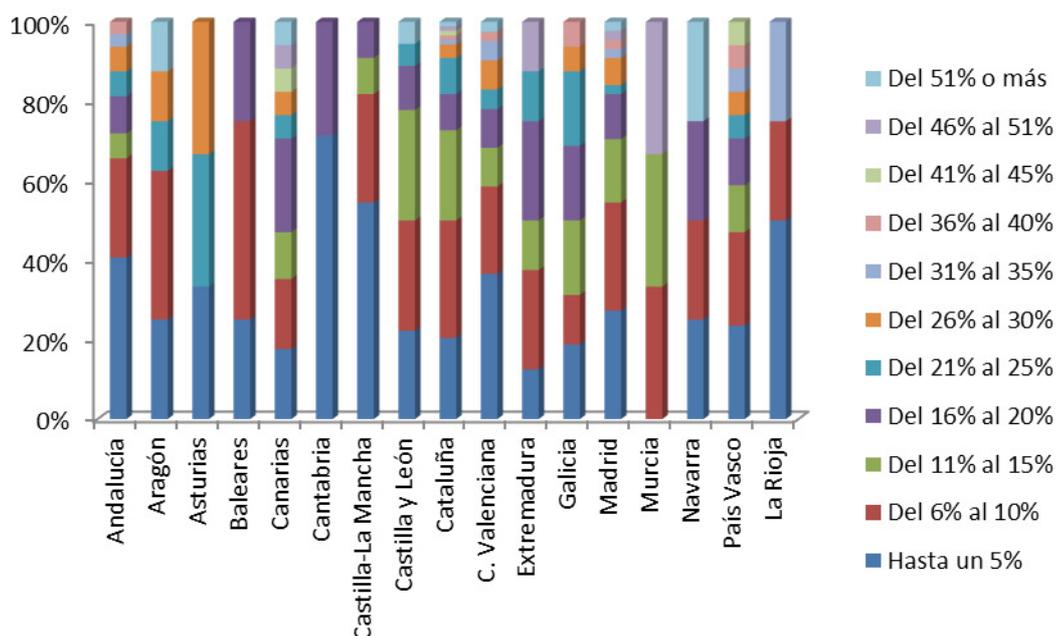
Las asesorías de Cantabria y Baleares parecen ser las que tienen unos umbrales de beneficio sobre facturación menores, aunque en ésta última comunidad hay un tercer segmento que se mueve en unos niveles intermedios.

En el polo opuesto se hallan las asesorías ubicadas en Asturias, Canarias, Extremadura y Galicia.

TABLA 8B

Márgenes de beneficio sobre la facturación

	<5%	6% -10%	11%-15%	16- 20%	21%-25%	26%-30%	31%-35%	36% -40%	41% -45%	46% -51%	>51%
Andalucía	27,7	17,0	4,3	6,4	4,3	4,3	2,1	2,1			
Aragón	13,3	20,0			6,7	6,7					6,7
Asturias	25,0				25,0	25,0					
Baleares	7,7	15,4	0,0	7,7							
Canarias	10,3	10,3	6,9	13,8	3,4	3,4			3,4	3,4	3,4
Cantabria	41,7		0,0	16,7							
Castilla-La Mancha	33,3	16,7	5,6	5,6							
Castilla y León	12,9	16,1	16,1	6,5	3,2						3,2
Cataluña	9,6	13,8	10,6	4,3	4,3	1,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
C. Valenciana	22,7	13,6	6,1	6,1	3,0	4,5	3,0	1,5			1,5
Extremadura	8,3	16,7	8,3	16,7	8,3					8,3	
Galicia	10,7	7,1	10,7	10,7	10,7	3,6		3,6			
Madrid	16,2	16,2	9,5	6,8	1,4	4,1	1,4	1,4		1,4	1,4
Murcia		20,0	20,0							20,0	
Navarra	11,1	11,1		11,1							11,1
País Vasco	13,8	13,8	6,9	6,9	3,4	3,4	3,4	3,4	3,4		
La Rioja	28,6	14,3					14,3				
Base (n)	91	82	48	38	22	16	7	6	3	5	7



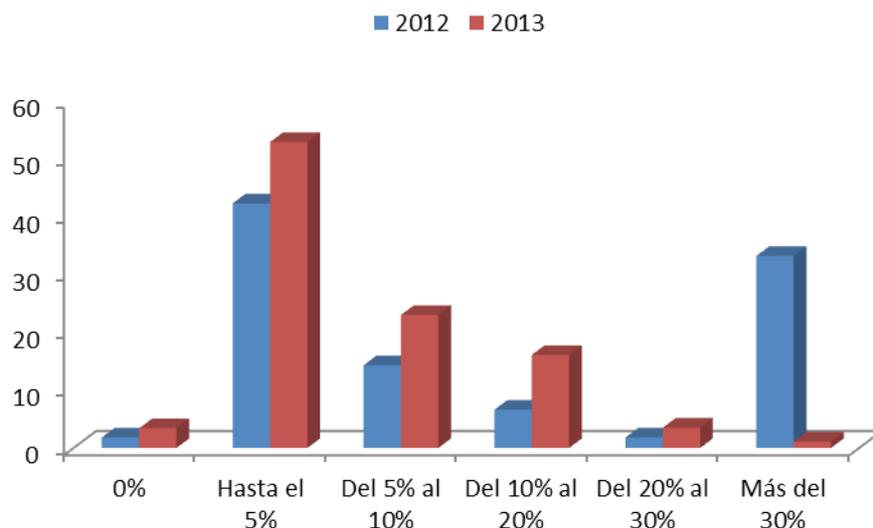
En cuanto a la evolución de los niveles de morosidad que sufren los despachos profesionales, cabe señalar que, si bien el nivel más extremo de impagos ha experimentado una notable disminución, ello ha tenido una repercusión negativa sobre el resto de franjas de morosidad, cuyas tasas de crecimiento son ciertamente elevadas.

Pese a ello, hay que destacar que la mayoría de las asesorías afrontan unos niveles de morosidad cuyo techo máximo alcanza el 5% de la facturación.

TABLA 9A

Tasa de morosidad

	2012	2013	Var.
0%	1,8	3,4	88,9
Hasta el 5%	42,3	52,9	25,1
Del 5% al 10%	14,3	23,0	60,8
Del 10% al 20%	6,6	16,1	143,9
Del 20% al 30%	1,8	3,5	94,4
Más del 30%	33,2	1,1	-96,7
Total	268	87	



Los territorios que presentan menores niveles de morosidad son Murcia, Navarra y Aragón, mientras que ambas castillas, la comunidad valenciana y Cantabria serían los que presentarían unos niveles más elevados, con unos promedios que oscilan entre el 10% y el 15% sobre la facturación.

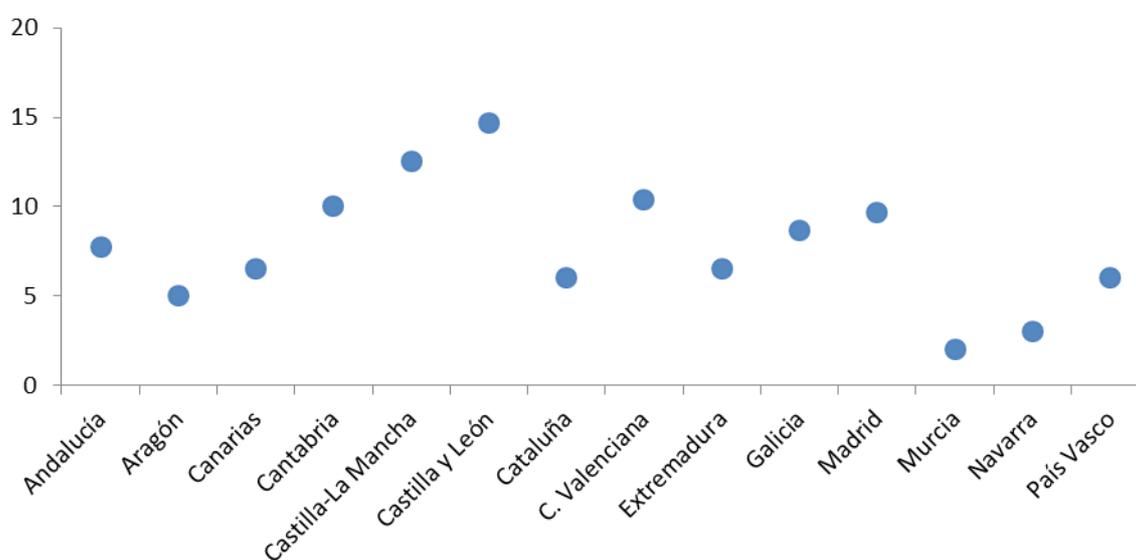
TABLA 9B

Tasa de morosidad por CC.AA

	0%		Hasta el 5%		Del 5% al 10%		Del 10% al 20%		Del 20% al 30%		30% o más	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Andalucía	1	14,3	3	42,9	2	28,6	1	14,3				
Aragón			1	100,0	0							
Canarias			1	50,0	1	50,0						
Cantabria					1	100,0						
Castilla-La Mancha							2	100,0				
Castilla y León			1	33,3	1	33,3			1	33,3		
Cataluña	1	3,0	22	66,7	5	15,2	4	12,1	1	3,0		
C. Valenciana			7	43,8	4	25,0	4	25,0	1	6,3		
Extremadura			2	50,0	1	25,0	1	25,0				
Galicia			1	33,3	1	33,3	1	33,3				
Madrid	1	10,0	5	50,0	2	20,0	1	10,0			1	10,0
Murcia			1	100,0								
Navarra			1	100,0								
País Vasco			1	33,3	2	66,7						
Total	3	3,4	46	52,9	20	23,0	14	16,1	3	3,4	1	1,1

TABLA 9C**Promedio de morosidad por CC.AA**

	Casos	Media	Desv. típ.
Andalucía	7	7,7	6,4
Aragón	1	5,0	
Canarias	2	6,5	2,1
Cantabria	1	10,0	
Castilla-La Mancha	2	12,5	0,7
Castilla y León	3	14,7	13,6
Cataluña	33	6,0	5,5
C. Valenciana	16	10,4	7,9
Extremadura	4	6,5	3,4
Galicia	3	8,7	6,0
Madrid	10	9,7	14,7
Murcia	1	2,0	
Navarra	1	3,0	
País Vasco	3	6,0	2,0
Total	87	7,9	7,7



3. ESTRATEGIAS EMPRESARIALES DE LOS DESPACHOS PROFESIONALES

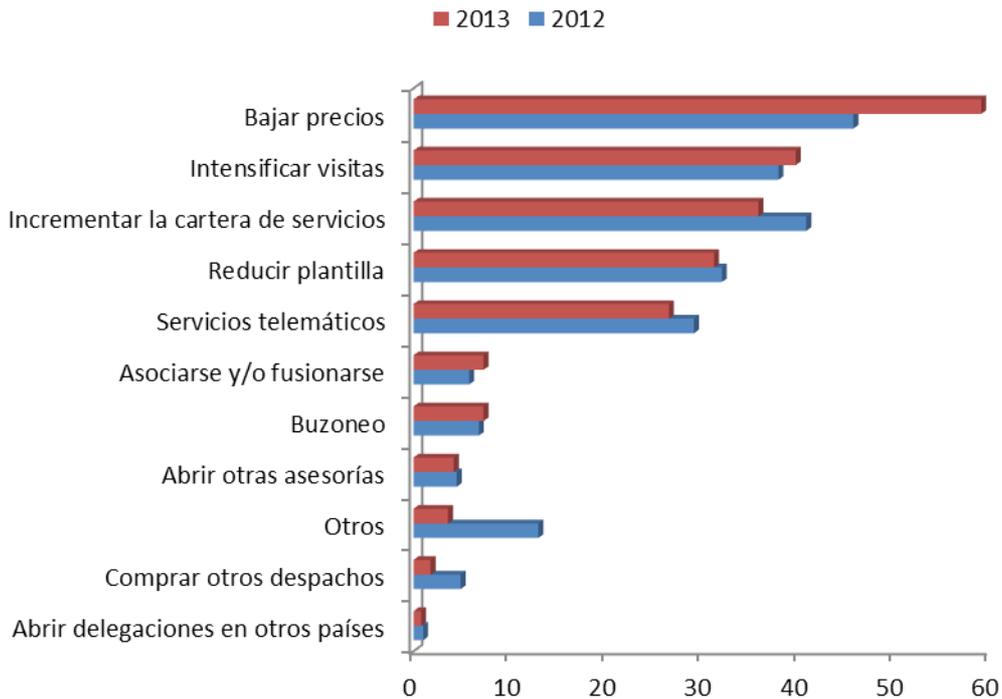
Las cuatro principales estrategias empresariales adoptadas por las asesorías para afrontar la actual coyuntura son: la bajada de precios, la intensificación de las visitas comerciales, la diversificación mediante la ampliación de la propia cartera de servicios y la reducción de plantilla.

Un análisis más profundo de las estrategias adoptadas permite concluir que la finalidad última de los despachos profesionales es, sobre todo, incrementar sus niveles de competitividad, ya sea mediante una disminución de las tarifas profesionales, ya sea mediante la reducción de costes de explotación que, según los casos, engloba la disminución de los costes laborales y la simplificación de la cartera de servicios para favorecer una estrategia de economía de escala.

TABLA 10A

Estrategias de los despachos para afrontar la crisis

	2012	2013	Var.
Bajar precios	45,8	59,1	29,0
Reducir plantilla	32,1	31,3	-2,5
Intensificar visitas	38,0	39,8	4,7
Buzoneo	6,8	7,3	7,4
Servicios telemáticos	29,2	26,6	-8,9
Incrementar la cartera de servicios	40,9	35,9	-12,2
Abrir otras asesorías	4,5	4,2	-6,7
Abrir delegaciones en otros países	1,0	0,8	-20,0
Comprar otros despachos	4,9	1,8	-63,3
Asociarse y/o fusionarse	5,8	7,3	25,9
Otros	13,0	3,6	-72,3
Total	222,1	2,2	217,7
Respuestas	684	836	
Base (n)	308	384	



Rioja, Baleares y País Vasco son las regiones en la que la bajada de precios aparece como la principal estrategia adoptada por los despachos para afrontar la difícil situación actual.

Rioja de nuevo, Murcia y Castilla-La Mancha son las regiones en las que hay una mayor proporción de asesorías que también han aplicado reducciones de plantilla.

En Asturias es donde más se apuesta por una mayor actividad comercial mientras que en Aragón se halla el mayor grupo de asesorías que todavía apuesta por una mayor oferta de servicios como estrategia empresarial (junto con la reducción de tarifas).

TABLA 10B**Estrategias de los despachos para afrontar la crisis por CC.AA**

	Bajar precios		Reducir plantilla		Intensificar visitas		Buzoneo		Servicios telemáticos		Incrementar la cartera de servicios	
	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%
Andalucía	23	31,5	10	13,7	17	23,3	3	4,1	7	9,6	9	12,3
Aragón	6	33,3			4	22,2			3	16,7	5	27,8
Asturias	1	25,0			2	50,0	1	25,0				
Baleares	6	46,2	2	15,4					3	23,1	1	7,7
Canarias	7	15,2	4	8,7	13	28,3	2	4,3	8	17,4	9	19,6
Cantabria	4	22,2	2	11,1	2	11,1	1	5,6	2	11,1	2	11,1
Castilla-La Mancha	7	25,0	7	25,0	4	14,3	1	3,6	5	17,9	4	14,3
Castilla y León	13	31,0	6	14,3	6	14,3	3	7,1	6	14,3	7	16,7
Cataluña	69	25,1	42	15,3	55	20,0	6	2,2	30	10,9	48	17,5
C. Valenciana	25	28,1	13	14,6	10	11,2	5	5,6	13	14,6	11	12,4
Extremadura	4	15,4	5	19,2	4	15,4			5	19,2	6	23,1
Galicia	14	28,6	7	14,3	10	20,4	1	2,0	4	8,2	10	20,4
Madrid	30	29,4	14	13,7	20	19,6	4	3,9	8	7,8	18	17,6
Murcia	2	22,2	3	33,3					3	33,3	1	11,1
Navarra	4	30,8	2	15,4	2	15,4			2	15,4	2	15,4
País Vasco	10	37,0	2	7,4	4	14,8	1	3,7	3	11,1	5	18,5
La Rioja	2	50,0	1	25,0								
Total	227		120		153		28		102		138	

TABLA 10B (Continuación)

Estrategias de los despachos para afrontar la crisis por CC.AA

	Abrir otras asesorías		Internacionalización		Comprar otros despachos		Asociarse y/o fusionarse		Otros	
	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%
Andalucía	1	1,4					3	4,1		
Baleares							1	7,7		
Canarias	2	4,3			1	2,2				
Cantabria	2	11,1	1	5,6	1	5,6	1	5,6		
Castilla y León					1	2,4				
Cataluña	4	1,5	2	0,7	1	0,4	12	4,4	6	2,2
C. Valenciana	3	3,4			2	2,2	2	2,2	5	5,6
Extremadura							2	7,7		
Galicia							3	6,1		
Madrid	2	2,0					4	3,9	2	2,0
Murcia										
Navarra	1	7,7								
País Vasco					1	3,7			1	3,7
La Rioja	1	25,0								
Total	16		3		7		28		14	

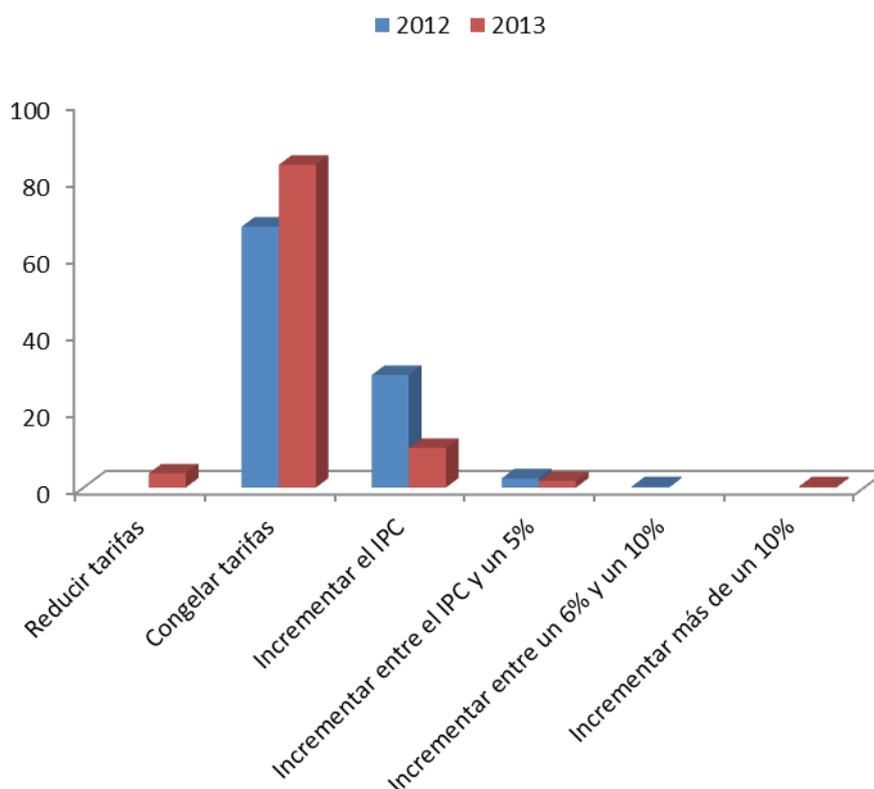
La bajada de tarifas, que gran parte de los despachos ha confesado estar aplicado durante el presente ejercicio, no parece que vaya a desencadenar un escenario de deflación, dado que sólo una pequeña parte de ellos tiene previsto continuar aplicando dicha reducción en 2014.

Ello no significa, sin embargo, que las empresas del sector no tengan intención de continuar conteniendo los precios de forma

generalizada, dado que el 84% de las asesorías cree que no subirá las tarifas, ni siquiera para equipararlas a la subida del IPC.

TABLA 11A**Política de precios**

	2012	2013	Var.
Reducir tarifas		3,7	
Congelar tarifas	67,9	84,0	23,7%
Incrementar el IPC	29,3	10,3	-64,8%
Incrementar entre el IPC y un 5%	2,4	1,7	-29,2%
Incrementar entre un 6% y un 10%	0,3		-100,0%
Incrementar más de un 10%		0,3	
Base	287	351	



Dada esta práctica globalmente aplicada de congelación de tarifas, pocas diferencias significativas regionales han tenido lugar. Tan solo destacar dos:

Cantabria y, en menor medida, Baleares es donde se halla, en términos relativos, un mayor porcentaje de despachos que aplicará subidas del IPC.

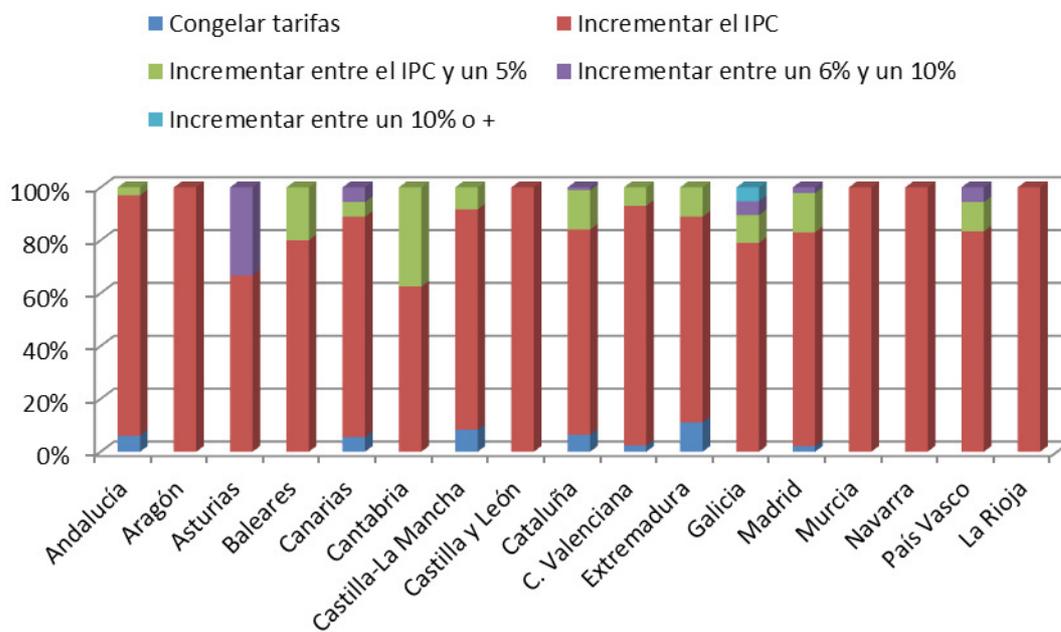
En Asturias es donde se halla el mayor segmento de despachos con intención de aplicar

incrementos que superen el IPC entre un 6% y un 10%.

TABLA 11B

Política de precios por CC.AA

	Reducir tarifas		Congelar tarifas		Incrementar el IPC		Entre el IPC y un 5%		Entre un 6% y un 10%		Entre un 10% o +	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Andalucía	2	6,1	30	90,9	1	3,0						
Aragón			9	100,0								
Asturias			2	66,7			1	33,3				
Baleares			4	80,0	1	20,0						
Canarias	1	5,6	15	83,3	1	5,6	1	5,6				
Cantabria			5	62,5	3	37,5						
Castilla-La Mancha	1	8,3	10	83,3	1	8,3						
Castilla y León			22	100,0								
Cataluña	6	6,4	73	77,7	14	14,9	1	1,1				
C. Valenciana	1	2,3	39	90,7	3	7,0						
Extremadura	1	11,1	7	77,8	1	11,1						
Galicia			15	78,9	2	10,5	1	5,3			1	5,3
Madrid	1	2,1	38	80,9	7	14,9	1	2,1				
Murcia			3	100,0								
Navarra			4	100,0								
País Vasco			15	83,3	2	11,1	1	5,6				
La Rioja			4	100,0								
Total	13	3,7	295	84,0	36	10,3	6	1,7			1	0,3



4. ÁREAS DE NEGOCIO Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

Las tres áreas de negocio clásicas continúan constituyendo el núcleo de la actividad de la mayoría de los despachos profesionales; si bien existe una cuarta actividad que también goza de una cierta relevancia: los servicios relacionados con el área mercantil.

Del resto de áreas de negocio destaca el auge respecto a 2012 de la consultoría de empresa que está a punto de alcanzar, en términos relativos, el mismo peso que un área tan tradicional y consagrada como los servicios de asesoría mercantil.

Otros servicios han experimentado grandes crecimientos relativos aunque son pocos los despachos que los ofrecen.

TABLA 12A

Áreas de Negocio

	2012	2013	Var.
Fiscal	72,1	74,5	3,3
Laboral	57,5	76,8	33,6
Contabilidad	50,8	55,2	8,7
Mercantil	25,2	30,2	19,8
Consultoría de empresa	14,6	26,5	81,5
Asesoría financiera	5,0	8,8	76,0
Penal	2,7	6,4	137,0
Civil	11,0	10,1	-8,2
Seguros	4,0	9,8	145,0
Litigios	13,6	8,0	-41,2
Auditoría	6,0	5,2	-13,3
Extranjería	1,7	5,7	235,3
Intermediación inmobiliaria	0,3	2,6	766,7
Comunidades de vecinos	3,3	6,7	103,0
Impagos	0,0	4,9	
Propiedad intelectual	0,7	1,0	42,9
LOPD	2,0	4,6	130,0
Otros	5,3	1,0	-81,1
Total	275,7	337,9	
Respuestas	830	1.311	
Base (n)	301	388	

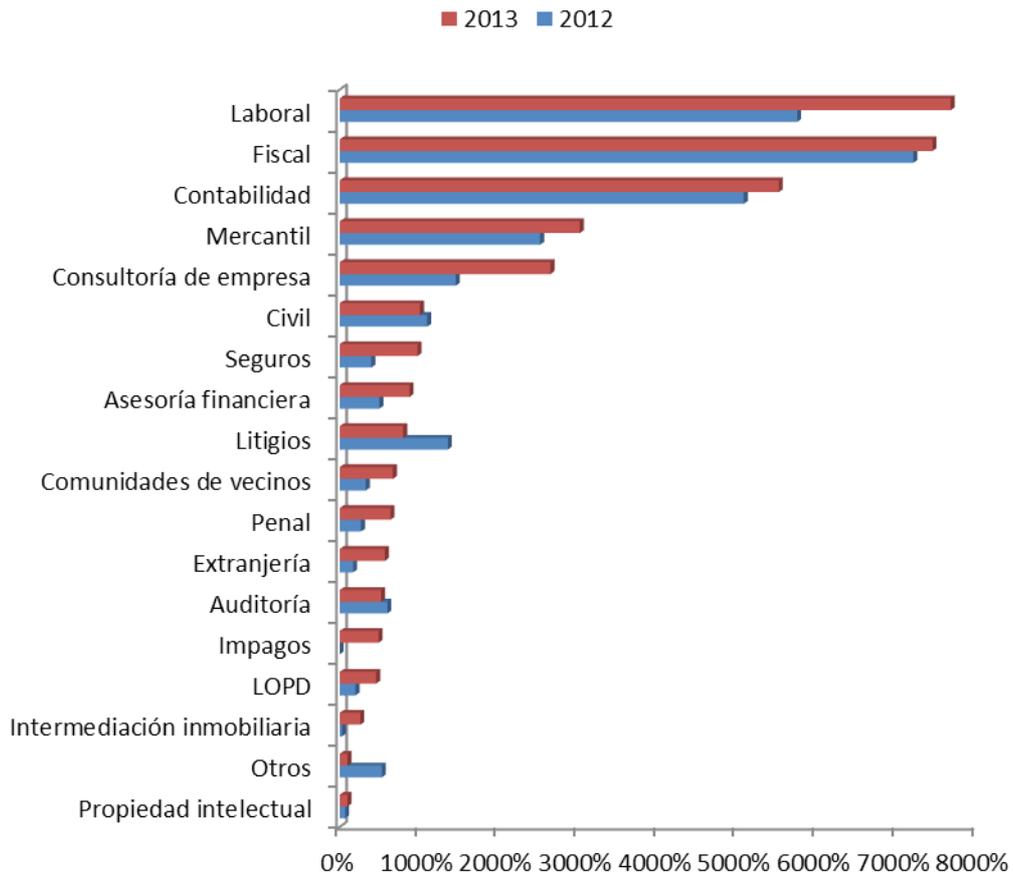


TABLA 12B
Áreas de Negocio por CC.AA

	Fiscal		Laboral		Contabilidad		Mercantil		Consultoría		Finanzas	
	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%
Andalucía	25	22,1	28	24,8	20	17,7	9	8,0	6	5,3	3	2,7
Aragón	7	21,2	6	18,2	5	15,2	4	12,1	4	12,1	1	3,0
Asturias	2	25,0	3	37,5	2	25,0			1	12,5		
Baleares	4	18,2	6	27,3	3	13,6	1	4,5	3	13,6	1	4,5
Canarias	16	18,4	20	23,0	16	18,4	7	8,0	6	6,9	3	3,4
Cantabria	8	25,8	5	16,1	2	6,5			3	9,7		
Castilla-La Mancha	12	23,5	11	21,6	8	15,7	5	9,8	2	3,9	1	2,0
Castilla y León	22	23,2	23	24,2	17	17,9	9	9,5	6	6,3	2	2,1
Cataluña	82	22,5	78	21,4	55	15,1	36	9,9	35	9,6	13	3,6
C. Valenciana	36	22,1	39	23,9	29	17,8	14	8,6	8	4,9	4	2,5
Extremadura	8	24,2	7	21,2	5	15,2	1	3,0	3	9,1	1	3,0
Galicia	14	17,9	15	19,2	10	12,8	6	7,7	8	10,3	3	3,8
Madrid	32	21,9	33	22,6	24	16,4	16	11,0	10	6,8	1	0,7
Murcia	3	23,1	2	15,4	2	15,4	2	15,4	3	23,1		
Navarra	6	33,3	4	22,2	4	22,2	3	16,7	1	5,6		
País Vasco	9	20,0	14	31,1	8	17,8	4	8,9	4	8,9	1	2,2
La Rioja	3	27,3	4	36,4	4	36,4						
Total	289		298		214		117		103		34	

TABLA 12B (Continuación)
Áreas de Negocio por CC.AA

	Penal		Civil		Seguros		Litigios		Auditoría		Extranjería	
	Respuestas	%	Respuestas	%								
Andalucía	3	2,7	2	1,8	3	2,7	1	0,9	1	0,9	3	2,7
Aragón	1	3,0	1	3,0			2	6,1			1	3,0
Baleares					2	9,1					1	4,5
Canarias	3	3,4	3	3,4	1	1,1	2	2,3			1	1,1
Cantabria	2	6,5	2	6,5	3	9,7	1	3,2			2	6,5
Castilla-La Mancha	1	2,0	1	2,0	3	5,9	1	2,0	1	2,0	2	3,9
Castilla y León	2	2,1	3	3,2	3	3,2	1	1,1	1	1,1		
Cataluña	6	1,6	8	2,2	7	1,9	9	2,5	10	2,7	10	2,7
C. Valenciana	2	1,2	6	3,7	8	4,9	2	1,2	2	1,2	1	0,6
Extremadura			1	3,0	1	3,0			2	6,1		
Galicia	1	1,3	5	6,4	5	6,4	1	1,3	2	2,6		
Madrid	4	2,7	7	4,8	2	1,4	9	6,2	1	0,7		
País Vasco							2	4,4			1	2,2
Total	25		39		38		31		20		22	

TABLA 12B (Continuación)

Áreas de Negocio por CC.AA

	Inmobiliaria		Comunidades		Impagos		Intelectual		LOPD		Otros	
	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%
Andalucía	1	0,9	3	2,7	2	1,8	1	0,9			2	1,8
Aragón									1	3,0		
Baleares	1	4,5										
Canarias	1	1,1	4	4,6			1	1,1	3	3,4		
Cantabria	1	3,2			1	3,2			1	3,2		
Castilla-La Mancha			2	3,9					1	2,0		
Castilla y León			3	3,2	1	1,1			2	2,1		
Cataluña	4	1,1	1	0,3	5	1,4	1	0,3	2	0,5	2	0,5
C. Valenciana	1	0,6	6	3,7	3	1,8			2	1,2		
Extremadura			1	3,0	1	3,0	1	3,0	1	3,0		
Galicia	1	1,3	3	3,8	1	1,3			3	3,8		
Madrid			1	0,7	4	2,7			2	1,4		
Murcia					1	7,7						
País Vasco			2	4,4								
Total	10		26		19		4		18		4	

El portfolio de la mayoría de asesorías consta de los servicios relativos las tres grandes áreas de negocio clásicas del sector, y un segmento importante, aunque más reducido, amplía dichos servicios también a las áreas de la consultoría mercantil y de empresa.

El resto de posibles áreas de negocio que, a priori, podrían ofrecer los despachos profesionales, es ofrecido por un número relativamente reducido de ellos.

En consecuencia, uno podría interpretar que un buen número de asesorías todavía podría recorrer un largo camino en lo que a la diversificación y ampliación de la cartera de servicios se refiere.

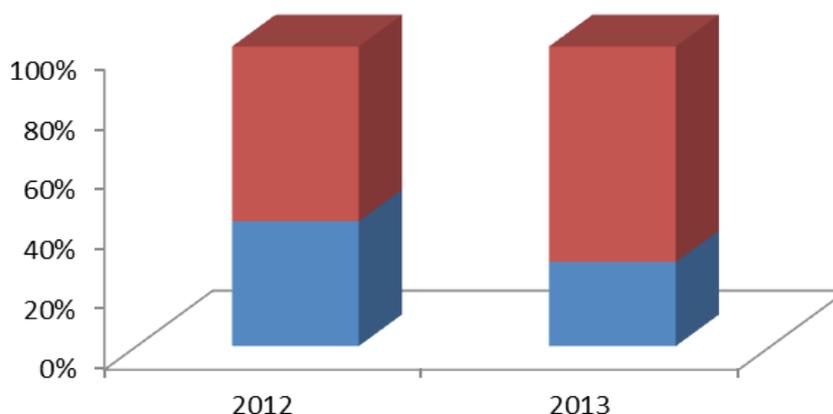
No obstante, no sólo la inmensa mayoría de despachos no comparte esta visión en lo que va de 2013, puesto que un 72% considera que el sector no ofrece nuevas oportunidades de negocio; sino que este porcentaje ha crecido notablemente con respecto al año anterior.

TABLA 13A

Oportunidades de negocio en 2013

	2012	2013	Var.
Sí	41,7	28,1	-32,6
No	58,3	71,9	23,3
Total	295	384	

■ Sí ■ No

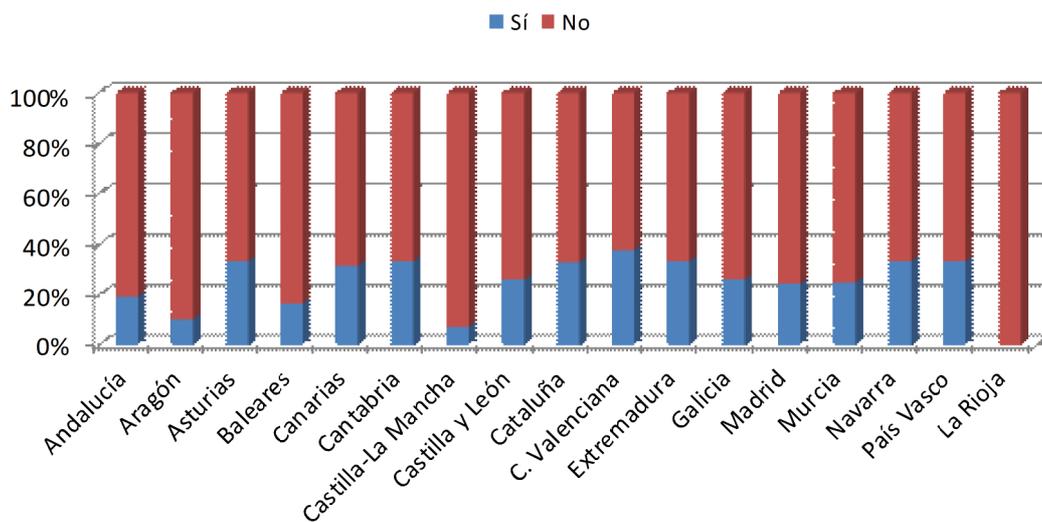


A nivel regional puede decirse que existe un nivel de consenso bastante similar entre las asesorías de las distintas comunidades autónomas aunque ciertamente en Castilla-La Mancha, Aragón y Baleares es donde se hallan los menores porcentajes de asesorías que

consideran que el sector todavía ofrece oportunidades de negocio más o menos inexploradas.

TABLA 13B
Oportunidades de negocio en 2013 por CC.AA

	Sí		No	
	Casos	%	Casos	%
Andalucía	7	19,4	29	80,6
Aragón	1	10,0	9	90,0
Asturias	1	33,3	2	66,7
Baleares	1	16,7	5	83,3
Canarias	6	31,6	13	68,4
Cantabria	3	33,3	6	66,7
Castilla-La Mancha	1	7,1	13	92,9
Castilla y León	6	26,1	17	73,9
Cataluña	35	33,0	71	67,0
C. Valenciana	17	37,8	28	62,2
Extremadura	3	33,3	6	66,7
Galicia	6	26,1	17	73,9
Madrid	12	24,5	37	75,5
Murcia	1	25,0	3	75,0
Navarra	2	33,3	4	66,7
País Vasco	6	33,3	12	66,7
La Rioja	0	0,0	4	100,0
Total	108	28,1	276	71,9



El 28% restante, que considera que el sector todavía ofrece nichos de negocio vírgenes,

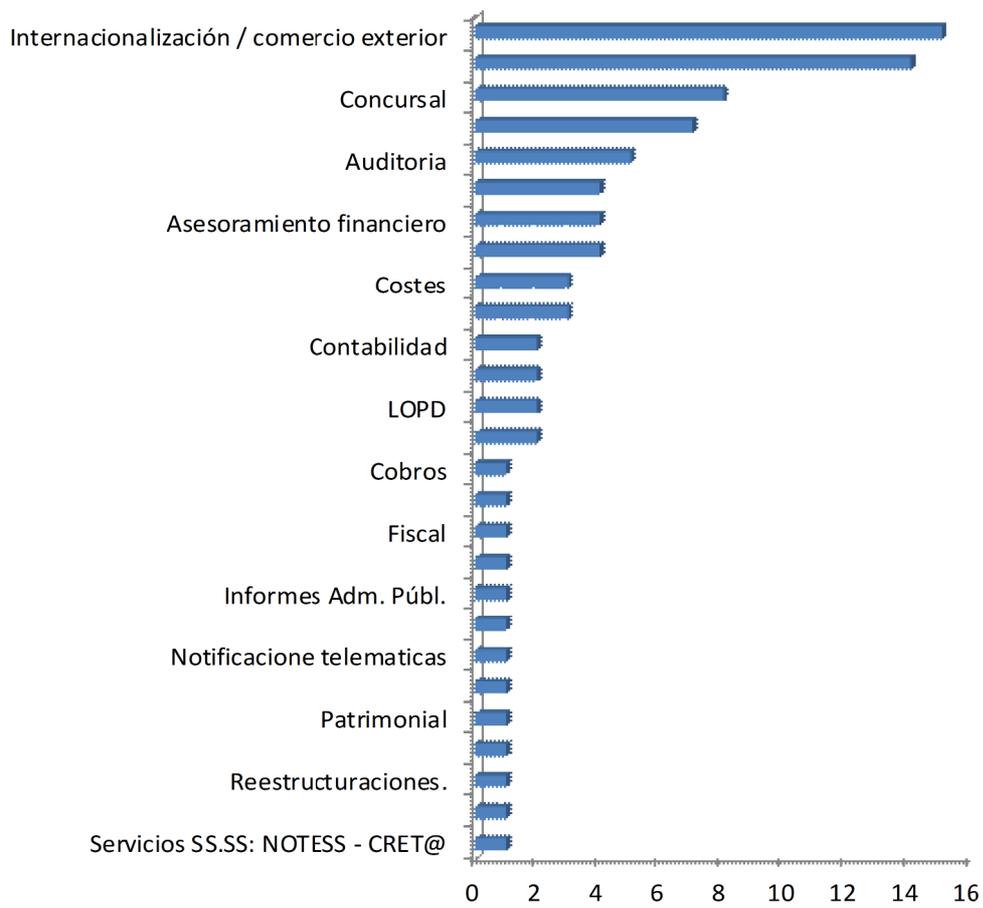
creo que los ámbitos de la internacionalización y del comercio exterior; así como el asesoramiento a emprendedores, son los que ofrecen mayores y más novedosas oportunidades de negocio.

Otros ámbitos aquí citados sin embargo podrían catalogarse como áreas de negocios preexistentes, ya recogidos en la pregunta anterior. Tal es el caso por ejemplo de la consultoría de empresa, los seguros, la contabilidad, la LOPD y la asesoría fiscal.

TABLA 13C

Oportunidades de negocio en 2013

	Respuestas
Internacionalización / comercio exterior	15
Consultoría de empresa	14
Concursal	8
Emprendedores	7
Auditoría	5
Administración	4
Asesoramiento financiero	4
Blanqueo de capitales	4
Costes	3
Seguros	3
Contabilidad	2
e-comercio	2
LOPD	2
Mediación / Resolución conflictos	2
Cobros	1
Extranjería	1
Fiscal	1
Gestión documental certificada	1
Informes Adm. Públ.	1
Investigación de mercados	1
Notificaciones telemáticas	1
Operaciones vinculadas	1
Patrimonial	1
Protección de datos	1
Reestructuraciones.	1
Sepblac	1
Servicios SS.SS: NOTESS - CRET@	1
Total	88



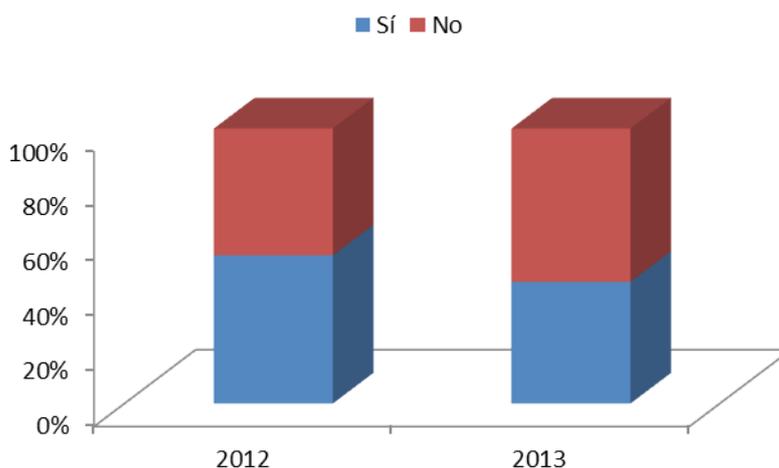
5. POLÍTICA DE INVERSIONES

En anteriores epígrafes se ha señalado que parece que las asesorías están intensificando las políticas de contención de los costes tanto laborales como de explotación de los servicios; y al parecer, las inversiones no escapan a esta tendencia, si bien todavía un porcentaje considerable (44% de la muestra) expresa la intención de llevar a cabo algún tipo de inversión.

TABLA 14A

Política de inversiones para 2013

	2012	2013	Var.
Sí	53,9	44,3	-17,8
No	46,1	55,7	20,8
Base	289	350	

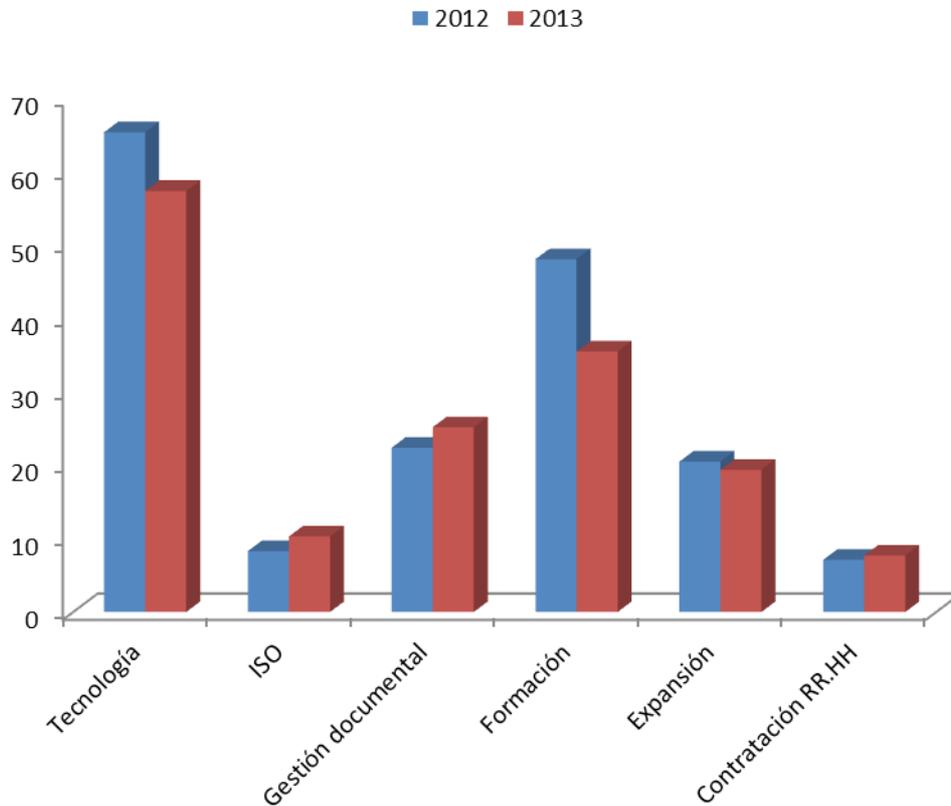


La prioridad inversora entre los proclives continúa siendo la tecnología y la formación, pese a sufrir descensos respecto a 2012.

Por el contrario sube levemente la intención de invertir en gestión documental e ISOs.

TABLA 14B**Política de inversiones para 2013**

	2012	2013	Var.
Tecnología	65,4	57,4	-12,2
ISO	8,3	10,3	24,1
Gestión documental	22,4	25,2	12,5
Formación	48,1	35,5	-26,2
Expansión	20,5	19,4	-5,4
Contratación RR.HH	7,1	7,7	8,5
Total	171,8	155,5	
Respuestas	268	241	
Base (n)	156	155	



Por regiones, las asesorías de Cantabria y Navarra son las que en términos relativos quieren invertir más en tecnología.

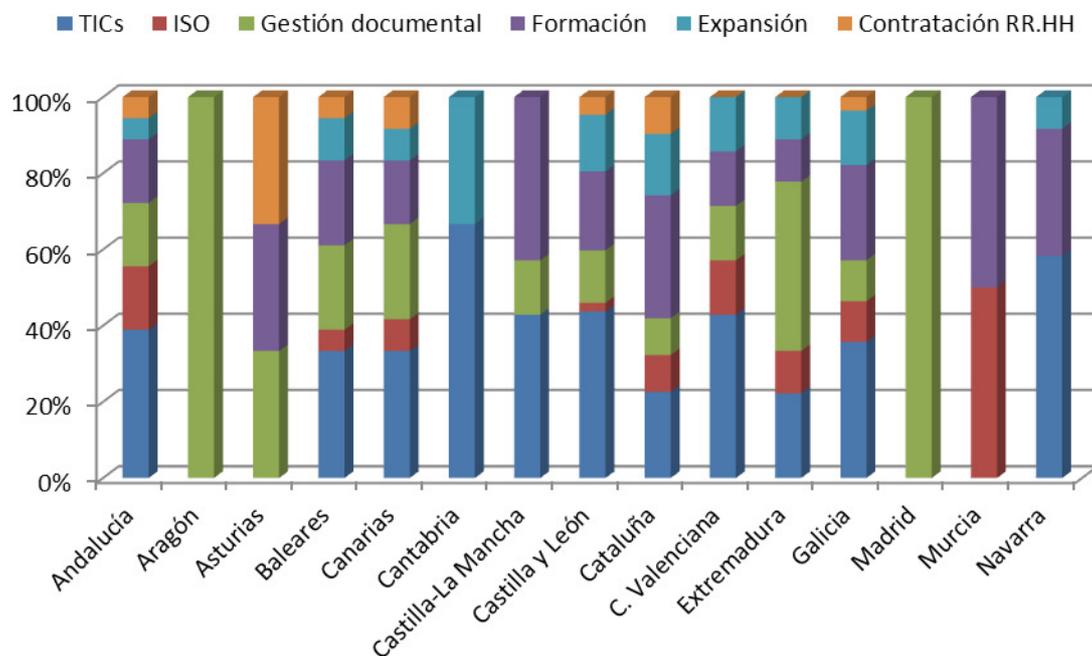
Las asesorías de Murcia quieren hacer lo propio en el ámbito de las ISOs.

La totalidad de los despachos profesionales que tienen la voluntad de invertir, quieren hacerlo en gestión documental.

TABLA 14B

Política de inversiones para 2013 por CC.AA

	Ninguna		TICs		ISO		Gestión documental		Formación		Expansión		Contratación RR.HH	
	Casos	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%
Andalucía	22	46,8	7	38,9	3	16,7	3	16,7	3	16,7	1	5,6	1	5,6
Aragón	6	40,0					3	100,0						
Asturias	3	75,0					1	33,3	1	33,3			1	33,3
Baleares	3	23,1	6	33,3	1	5,6	4	22,2	4	22,2	2	11,1	1	5,6
Canarias	8	27,6	4	33,3	1	8,3	3	25,0	2	16,7	1	8,3	1	8,3
Cantabria	2	16,7	2	66,7							1	33,3		
Castilla-La Mancha	10	55,6	3	42,9			1	14,3	3	42,9				
Castilla y León	16	51,6	38	43,7	2	2,3	12	13,8	18	20,7	13	14,9	4	4,6
Cataluña	44	23,4	7	22,6	3	9,7	3	9,7	10	32,3	5	16,1	3	9,7
C. Valenciana	21	31,8	3	42,9	1	14,3	1	14,3	1	14,3	1	14,3	0	0,0
Extremadura	4	33,3	2	22,2	1	11,1	4	44,4	1	11,1	1	11,1	0	0,0
Galicia	12	42,9	10	35,7	3	10,7	3	10,7	7	25,0	4	14,3	1	3,6
Madrid	29	39,2					1	100,0						
Murcia	2	40,0			1	50,0			1	50,0				
Navarra	2	22,2	7	58,3					4	33,3	1	8,3		
País Vasco	7	24,1												
La Rioja	4	57,1												
Total	195	33,1	89		16		39		55		30		12	



De nuevo Murcia y Castilla-La Mancha son las que muestran mayor interés por la mejora de la capacitación de sus recursos humanos.

Un segmento de Cantabria proporcionalmente superior al del resto de territorios también apostaría por invertir en expandir su negocio.

Finalmente en Asturias se hallaría el grupo de despachos muestra proporcionalmente una mayor intención de incrementar su plantilla.

6. POLÍTICA SALARIAL

Aproximadamente el 70% de los despachos consultados piensa aplicar una congelación salarial el próximo año.

A diferencia del año pasado en el que algunos despachos hicieron un esfuerzo por mejorar las retribuciones de gerentes y socios por encima del resto de colectivos, en este año la congelación afectará a todos los colectivos de trabajadores casi por igual.

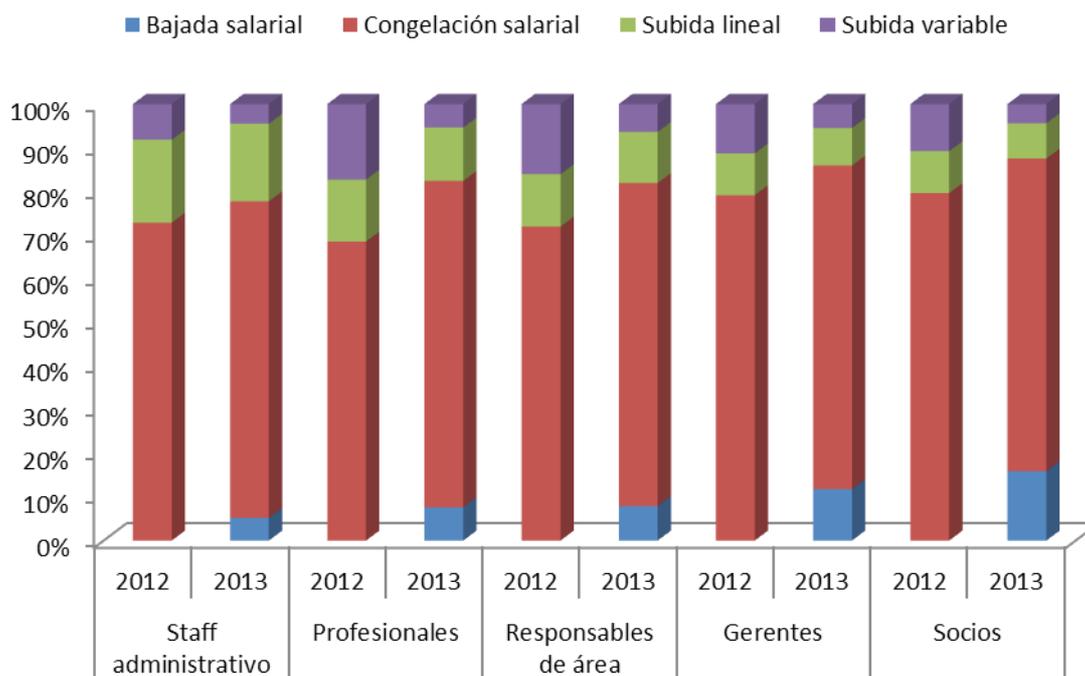
Es más, la bajada de salarios se aplicará en mayor proporción a las categorías laborales más elevadas: gerentes y socios.

TABLA 15A

Política salarial para 2013

	SALARIOS									
	Staff administrativo		Profesionales		Responsables de área		Gerentes		Socios	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Bajada salarial		5,2		7,6		7,9		11,8		15,9
Congelación salarial	72,9	72,5	68,5	74,8	71,9	74,0	79,2	74,1	79,6	71,6
Subida lineal	19	17,8	14,2	12,2	12,0	11,7	9,6	8,6	9,6	8,1
Subida variable	8,2	4,5	17,3	5,4	16,1	6,4	11,3	5,5	10,8	4,4
Base	269	309	254	278	242	265	240	255	250	271

Nota.- En la anterior edición no se ofrecía como respuesta la bajada de salarios.



Entre las asesorías que van a aplicar incrementos en el próximo ejercicio, la mayoría se

decanta por subir el IPC previsto en una proporción mayor que en 2012.

TABLA 15B

Política salarial para 2013

	2012	2013	Var.
El IPC previsto	74,4	83,7	12,5
Entre el IPC y un 5%	25,6	14,0	-45,3
Entre un 6 y un 10%		2,3	
Superiores al 10%			
Total	43	43	

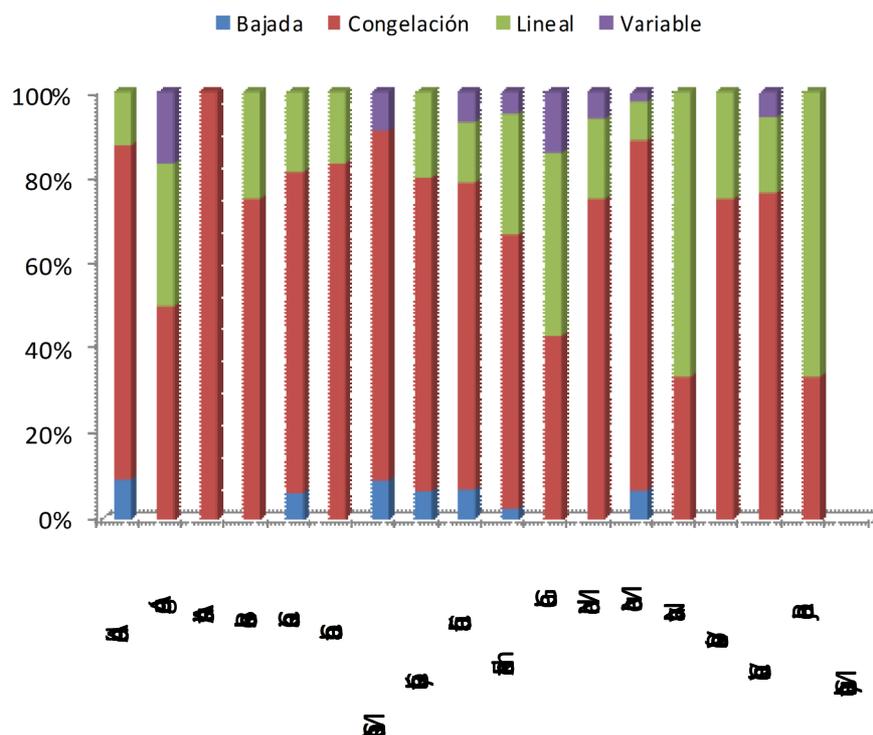
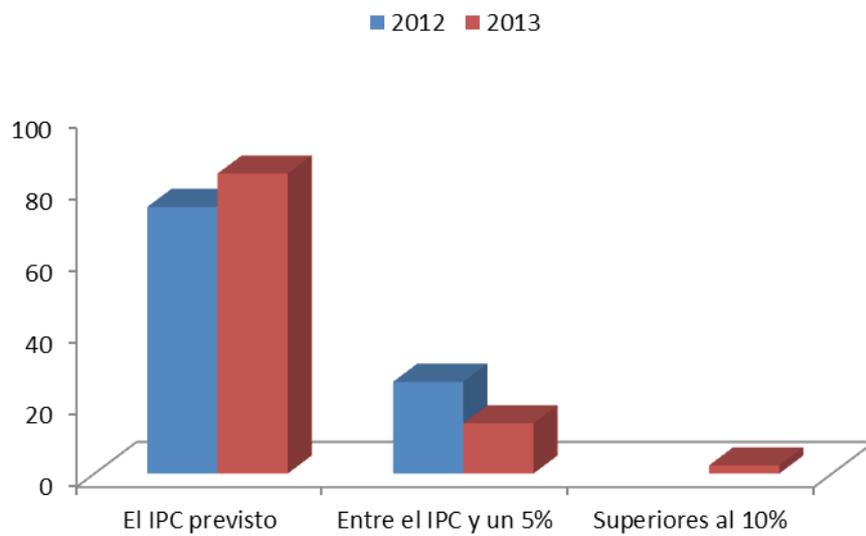


TABLA 15C

Política salarial para 2013 por CC.AA

	Staff administrativo				Profesionales				Responsables			
	Bajada	Congelación	Lineal	Variable	Bajada	Congelación	Lineal	Variable	Bajada	Congelación	Lineal	Variable
Andalucía	9,4	78,1	12,5		7,1	89,3		3,6	16,0	84,0		
Aragón		50,0	33,3	16,7	20,0	40,0	20,0	20,0		100,0		
Asturias		100,0				100,0				50,0	50,0	
Baleares		75,0	25,0			100,0				100,0		
Canarias	6,3	75,0	18,8		7,1	78,6	14,3		7,1	78,6	14,3	
Cantabria		83,3	16,7		16,7	66,7	16,7		20,0	60,0	20,0	
Castilla-La Mancha	9,1	81,8		9,1	8,3	91,7			9,1	90,9		
Castilla y León	6,7	73,3	20,0		18,8	81,3			15,4	84,6		
Cataluña	7,1	71,8	14,1	7,1	7,7	74,4	12,8	5,1	6,5	71,4	13,0	9,1
Extremadura	2,6	64,1	28,2	5,1	5,7	65,7	22,9	5,7	9,1	63,6	18,2	9,1
Galicia		42,9	42,9	14,3		33,3	33,3	33,3		33,3	50,0	16,7
Madrid		75,0	18,8	6,3		81,8	9,1	9,1		66,7	8,3	25,0
Murcia	6,8	81,8	9,1	2,3	7,1	78,6	7,1	7,1	7,7	84,6	2,6	5,1
Navarra		33,3	66,7			33,3	66,7			33,3	66,7	
País Vasco		75,0	25,0			66,7	33,3			50,0	50,0	
C. Valenciana		76,5	17,6	5,9	7,7	69,2	15,4	7,7	7,7	69,2	15,4	7,7
La Rioja		33,3	66,7			66,7	33,3			66,7	33,3	
Ceuta y Melilla												
Base (n)	16	224	55	14	21	208	34	15	21	196	31	17

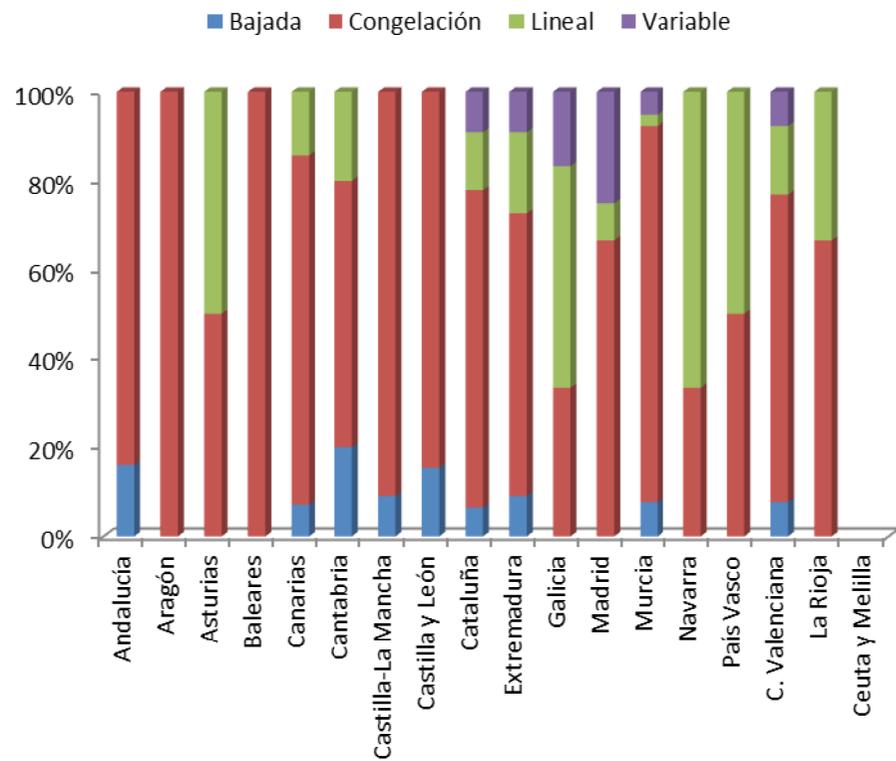
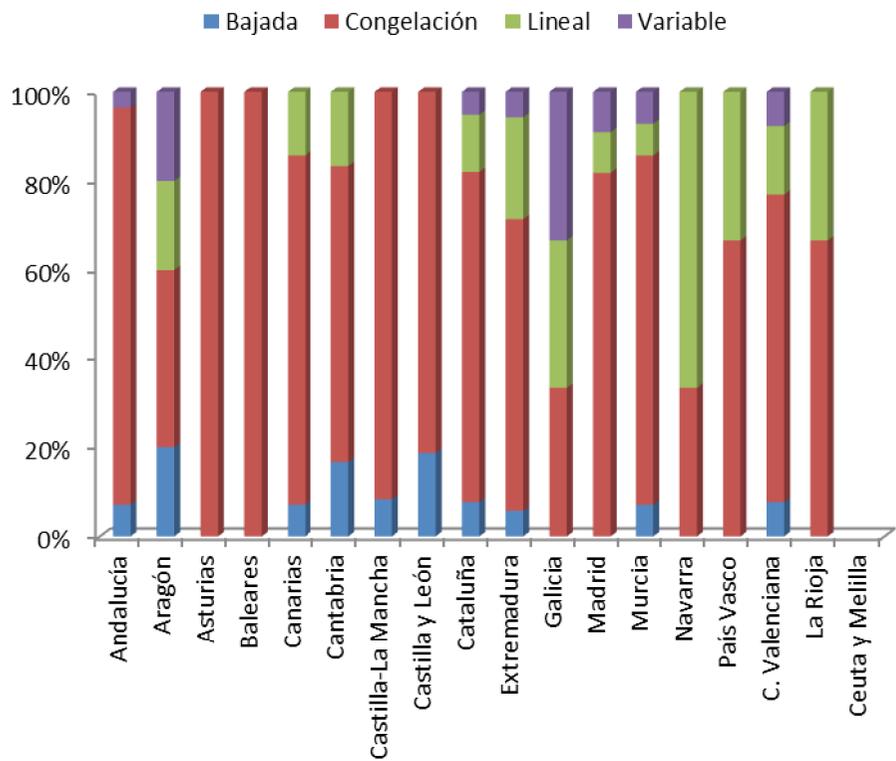
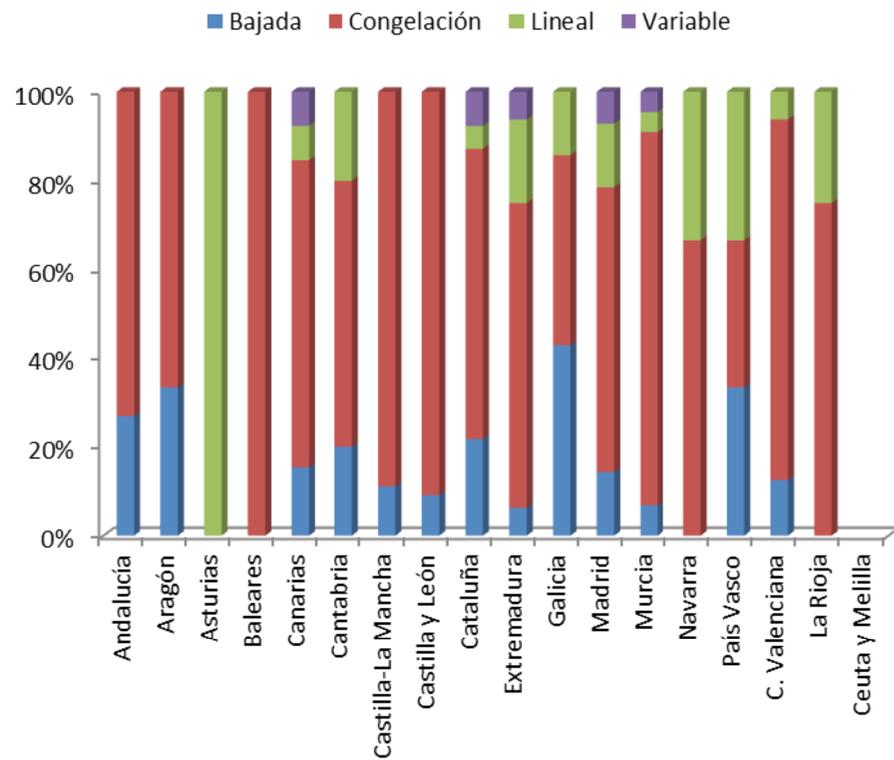
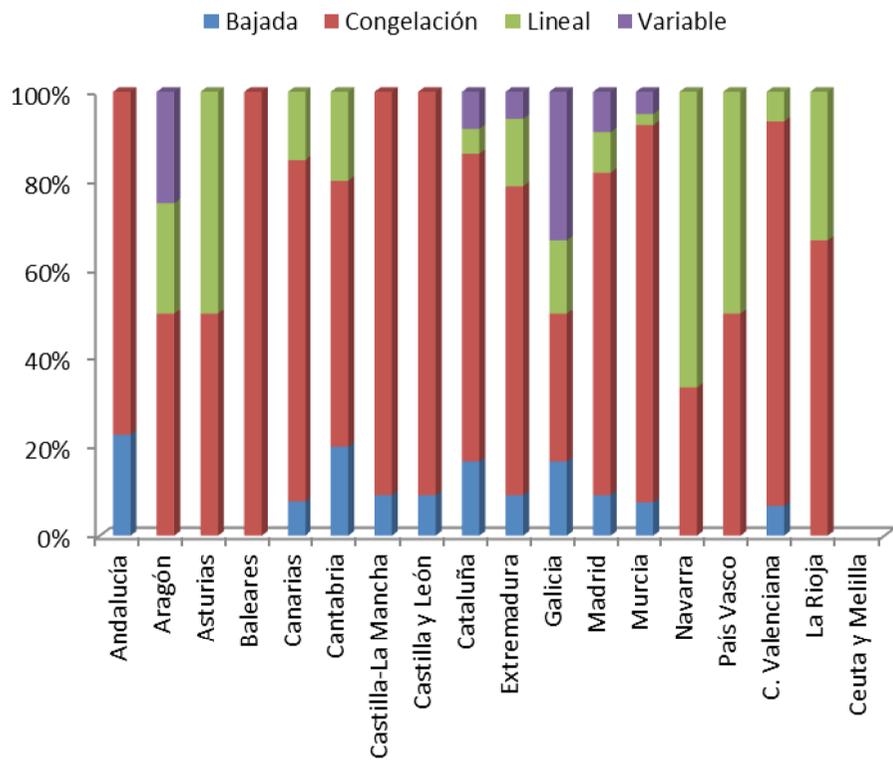


TABLA 15C (Continuación)
Política salarial para 2013 por CC.AA

	Gerentes				Socios			
	Bajada	Congelación	Lineal	Variable	Bajada	Congelación	Lineal	Variable
Andalucía	22,7	77,3			26,9	73,1		
Aragón		50,0	25,0	25,0	33,3	66,7		
Asturias		50,0	50,0				100,0	
Baleares		100,0				100,0		
Canarias	7,7	76,9	15,4		15,4	69,2	7,7	7,7
Cantabria	20,0	60,0	20,0		20,0	60,0	20,0	
Castilla-La Mancha	9,1	90,9			11,1	88,9		
Castilla y León	9,1	90,9			9,1	90,9		
Cataluña	16,7	69,4	5,6	8,3	21,8	65,4	5,1	7,7
Extremadura	9,1	69,7	15,2	6,1	6,3	68,8	18,8	6,3
Galicia	16,7	33,3	16,7	33,3	42,9	42,9	14,3	
Madrid	9,1	72,7	9,1	9,1	14,3	64,3	14,3	7,1
Murcia	7,5	85,0	2,5	5,0	6,8	84,1	4,5	4,5
Navarra		33,3	66,7			66,7	33,3	
País Vasco		50,0	50,0		33,3	33,3	33,3	
C. Valenciana	6,7	86,7	6,7		12,5	81,3	6,3	
La Rioja		66,7	33,3			75,0	25,0	
Ceuta y Melilla								
Base (n)	30	189	22	14	43	194	22	12



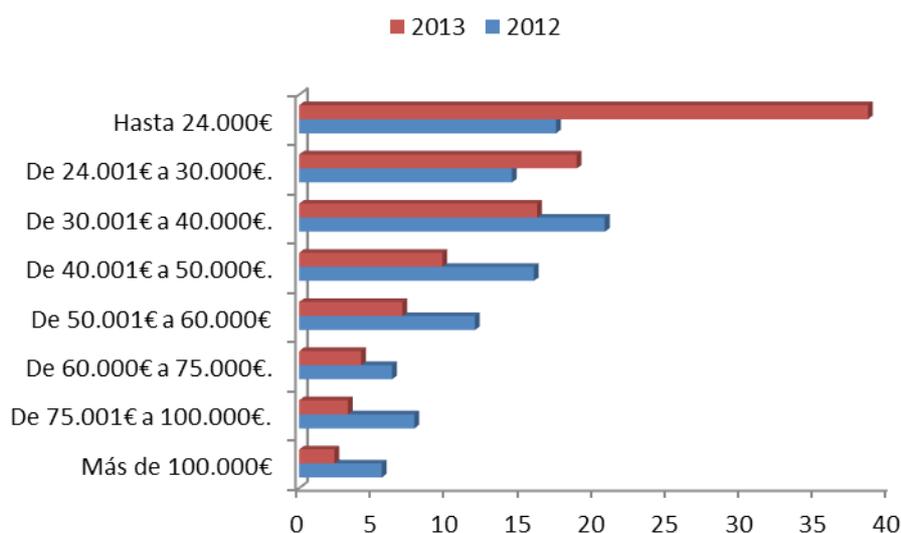
Finalmente, cabe señalar respecto a las políticas salariales del sector, que la retribución media de los socios de las asesorías es de aproximadamente 44.933€, si bien hay una gran variabilidad salarial de este colectivo, dada la existencia de un cierto equilibrio entre las seis primeras franjas salariales establecidas: aquellas que van desde retribuciones inferiores a los 24.000€ hasta las que alcanzan los 60.000€.

No obstante, y pese a ello, la franja salarial mayoritaria de este colectivo se sitúan en el intervalo que abarca de los 30.000€ a los 40.000€ brutos anuales por año.

TABLA 16A

Escala salarial de los socios de los despachos profesionales

	2012	2013	Var.
Hasta 24.000€	17,4	38,5	121,3
De 24.001€ a 30.000€.	14,4	18,8	30,6
De 30.001€ a 40.000€.	20,7	16,1	-22,2
De 40.001€ a 50.000€.	15,9	9,7	-39,0
De 50.001€ a 60.000€	11,9	7,0	-41,2
De 60.000€ a 75.000€.	6,3	4,2	-33,3
De 75.001€ a 100.000€.	7,8	3,3	-57,7
Más de 100.000€	5,6	2,4	-57,1
Total	270	330	



Los datos recopilados reflejan que los socios y/o titulares de los despachos profesionales

son uno de los colectivos que más ha sufrido el ajuste salarial en el sector de la asesorías, cuando no directamente el que más.

En efecto todos los segmentos de mayor retribución han sufrido retrocesos respecto a 2012, hasta llegar al umbral de los 30.000€.

De hecho si en 2012 la media salarial era de 44.000€, mientras que este año ésta se sitúa ligeramente por debajo de la franja de los 40.000€. (31.968,5€).

En Andalucía y Castilla-La Mancha es donde se sitúan los socios proporcionalmente se hallan peor remunerados.

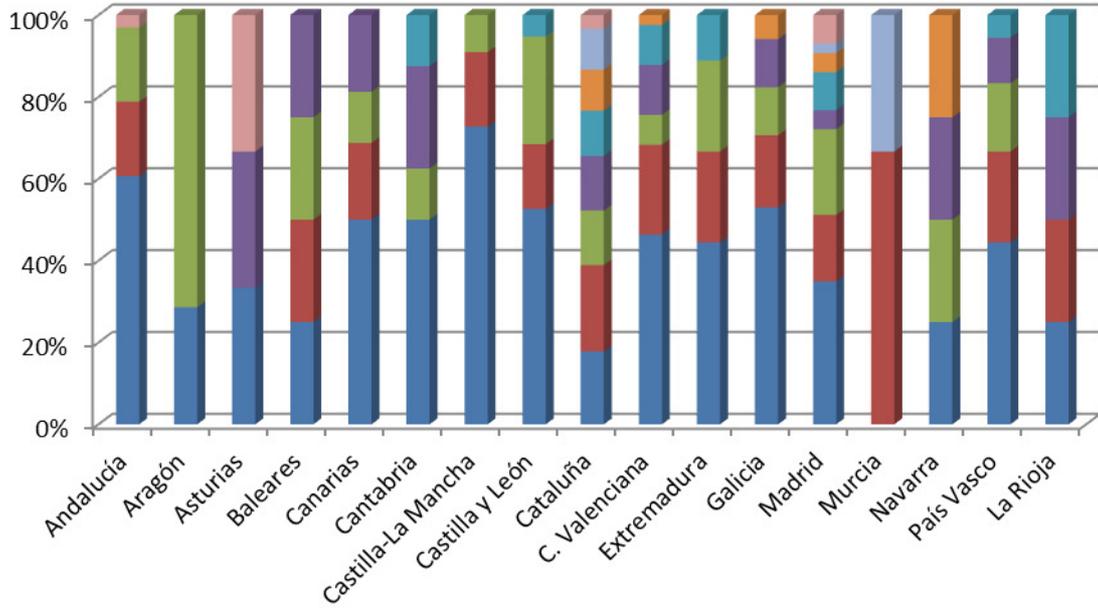
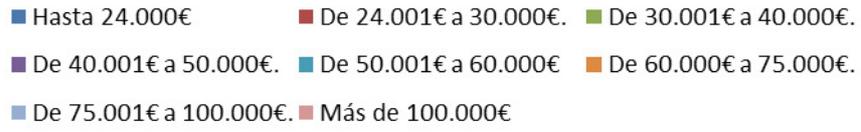
Por el contrario, en Asturias y Aragón parece que se situarían los socios mejor pagados.

Otros territorios presentan una estructura salarial más polarizada como Murcia, o más estable como en el caso de Aragón.

TABLA 16B

Escala salarial de los socios de los despachos profesionales por CC.AA

	<24.000€		24.001- 30.000€		30.001€ -40.000€		40.001€- 50.000€		50.001€ -60.000€		60.000€-75.000€		75.001€-100.000€		< 100.000€	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Andalucía	20	60,6	6	18,2	6	18,2									1	3,0
Aragón	2	28,6			5	71,4										
Asturias	1	33,3					1	33,3							1	33,3
Baleares	1	25,0	1	25,0	1	25,0	1	25,0								
Canarias	8	50,0	3	18,8	2	12,5	3	18,8								
Cantabria	4	50,0			1	12,5	2	25,0	1	12,5						
Castilla-La Mancha	8	72,7	2	18,2	1	9,1										
Castilla y León	10	52,6	3	15,8	5	26,3			1	5,3						
Cataluña	16	17,8	19	21,1	12	13,3	12	13,3	10	11,1	9	10,0	9	10,0	3	3,3
C. Valenciana	19	46,3	9	22,0	3	7,3	5	12,2	4	9,8	1	2,4				
Extremadura	4	44,4	2	22,2	2	22,2	0	0,0	1	11,1						
Galicia	9	52,9	3	17,6	2	11,8	2	11,8			1	5,9				
Madrid	15	34,9	7	16,3	9	20,9	2	4,7	4	9,3	2	4,7	1	2,3	3	7,0
Murcia			2	66,7									1	33,3		
Navarra	1	25,0			1	25,0	1	25,0			1	25,0				
País Vasco	8	44,4	4	22,2	3	16,7	2	11,1	1	5,6						
La Rioja	1	25,0	1	25,0			1	25,0	1	25,0						
Base	127	38,5	62	18,8	53	16,1	32	9,7	23	7,0	14	4,2	11	3,3	8	2,4



7. SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN

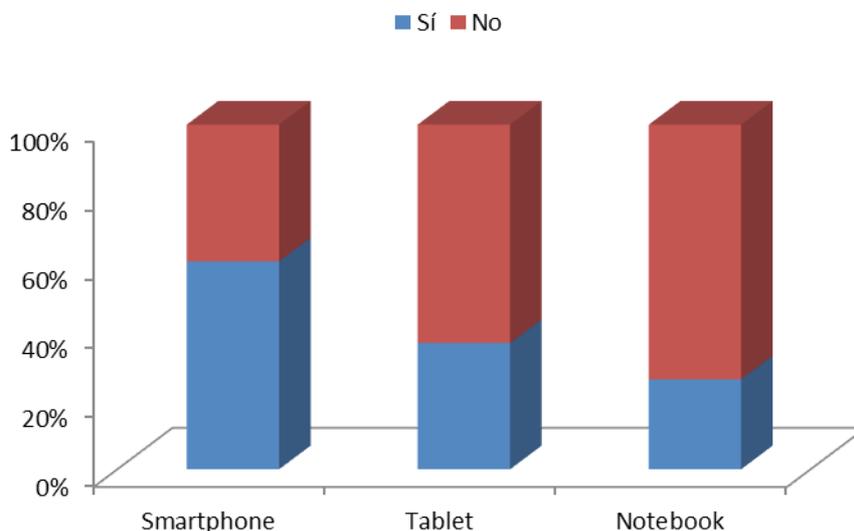
Los despachos profesionales necesitan una serie de equipamientos tecnológicos para desempeñar su actividad: ordenadores, impresoras multifunciones, etc.

No obstante, la innovación tecnológica continúa siendo casi espasmódica y desde hace unos años están surgiendo en el mercado nuevos artilugios relacionados con el mundo digital como los teléfonos inteligentes (smartphones) de cuarta generación, tabletas y notebooks.

TABLA 17A

Equipamientos tecnológicos

	Smartphone		Tablet		Notebook	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Sí	196	60,3	115	36,6	75	26,1
No	129	39,7	199	63,4	212	73,9
Total	325	100,0	314	100,0	287	303,0



Acto seguido, el interrogante que esta situación plantea es si dichos artilugios son percibidos por los responsables consultados como un equipamiento necesario para todo despacho profesional que se precie, o bien todavía se consideran equipamientos innecesarios o superfluos más propios de otros sectores u otros ámbitos.

Las respuestas aquí obtenidas apuntan hacia esta segunda hipótesis sobre, todo en lo

referente a tabletas y notebooks y no tanto a los teléfonos inteligentes, dado que un 60% de las asesorías dispone de este tipo de terminales.

TABLA 17A

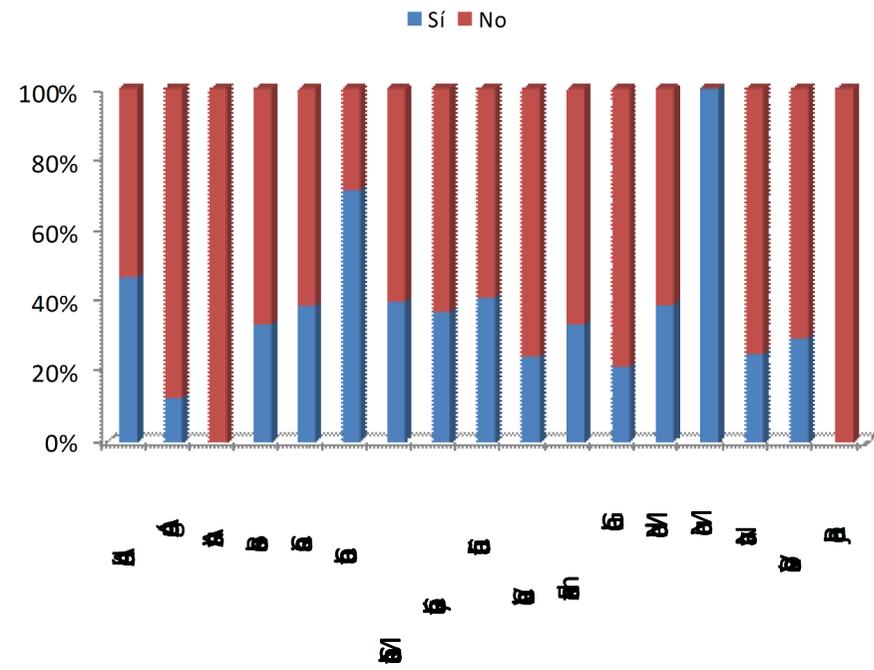
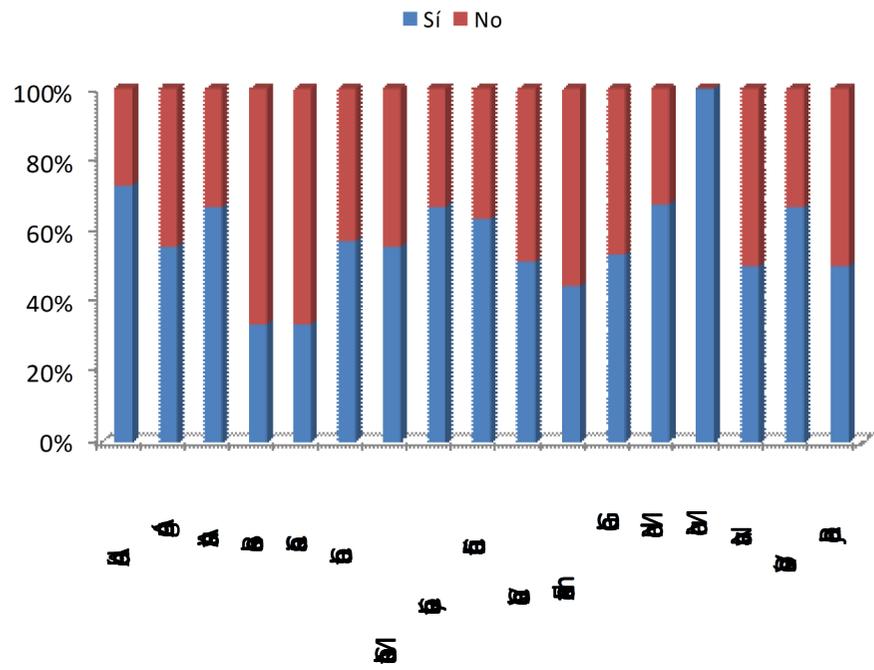
Equipamientos tecnológicos por CC.AA

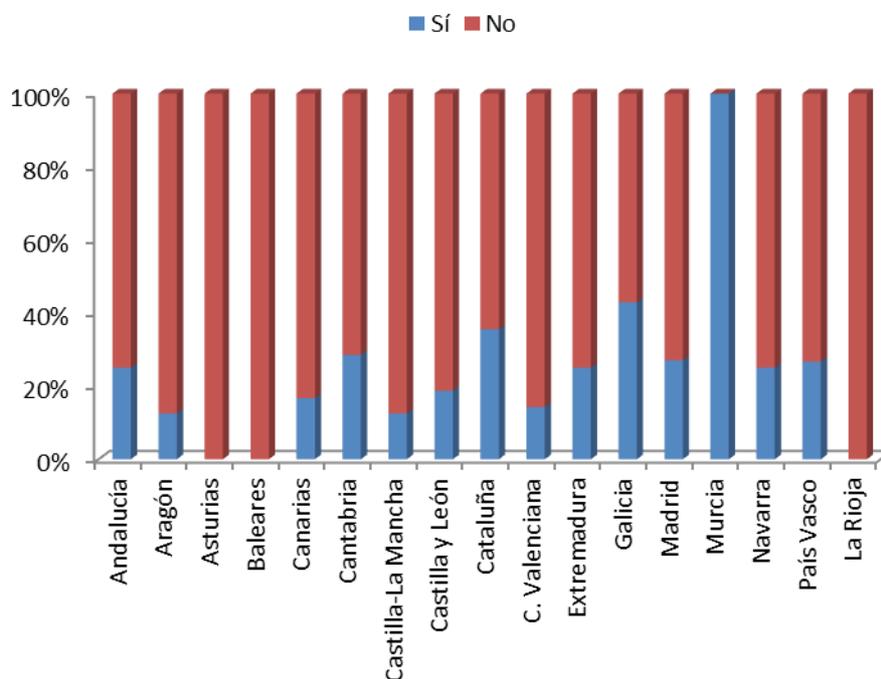
	Smartphone		Tableta		Notebook	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Andalucía	24	72,7	15	46,9	7	25,0
Aragón	5	55,6	1	12,5	1	12,5
Asturias	2	66,7	0	0,0	0	0,0
Baleares	1	33,3	1	33,3	0	0,0
Canarias	6	33,3	7	38,9	3	16,7
Cantabria	4	57,1	5	71,4	2	28,6
Castilla-La Mancha	5	55,6	4	40,0	1	12,5
Castilla y León	12	66,7	7	36,8	3	18,8
Cataluña	57	63,3	35	41,2	27	35,5
C. Valenciana	20	51,3	9	24,3	5	14,3
Extremadura	4	44,4	3	33,3	2	25,0
Galicia	8	53,3	3	21,4	6	42,9
Madrid	29	67,4	16	39,0	10	27,0
Murcia	3	100,0	3	100,0	3	100,0
Navarra	2	50,0	1	25,0	1	25,0
País Vasco	12	66,7	5	29,4	4	26,7
La Rioja	2	50,0	0	0,0	0	0,0
Base	196	60,3	115	36,6	75	26,1

Por lo que Respecta a teléfonos inteligentes, la totalidad de las asesorías consultadas de Murcia poseen este tipo de terminales, mientras que en el polo opuesto estarían los despachos de Baleares y Canarias son de los un tercio de los mismos dispondría de este equipamiento.

En el caso de las tabletas, de nuevo todos los despachos murcianos dispondrían de ellas mientras que, ninguno de los despachos asturianos ni riojanos consultados contaría con este artilugio.

Finalmente, y una vez más, las asesorías de la comunidad murciana contarían todas ellas con notebooks, mientras que las de las comunidades asturiana, riojana y balear carecerían de los mismos.





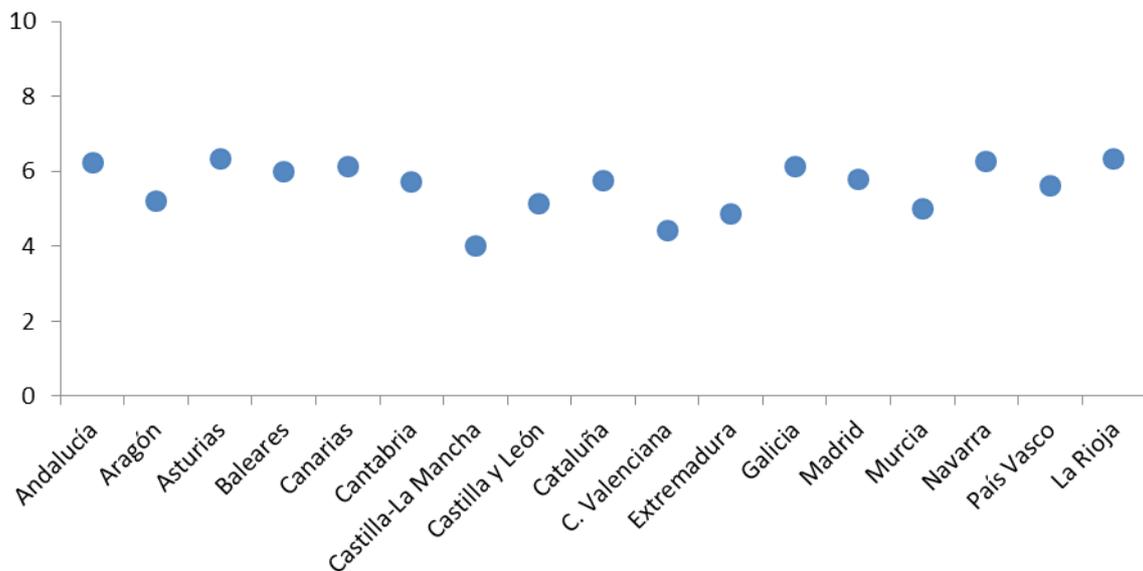
En consecuencia, los despachos de Murcia se erigen como los mejor equipados al disponer de estas tecnologías *de última generación*, mientras que los asturianos, riojanos y baleáricos aparecen como los menos innovadores desde una óptica tecnológica.

A nivel regional puede destacarse que las asesorías de Castilla-La Mancha y la comunidad valenciana son las que le dan una menor relevancia a este tipo de prestaciones dado que se mueven en valores promedio de 4 y de 4,4 puntos respectivamente.

En el polo opuesto, y como valores promedios máximos de 6,3 puntos estarían los despachos de Asturias, Navarra y Rioja.

TABLA 18**Valoración de la consulta telemática de temas de backoffice por CC.AA**

	Casos	Media	Desviación
Andalucía	31	6,2	3,0
Aragón	9	5,2	3,9
Asturias	3	6,3	4,7
Baleares	3	6,0	2,6
Canarias	17	6,1	2,0
Cantabria	7	5,7	3,2
Castilla-La Mancha	10	4,0	2,2
Castilla y León	16	5,1	3,1
Cataluña	88	5,7	2,8
C. Valenciana	33	4,4	2,6
Extremadura	8	4,9	3,2
Galicia	14	6,1	3,0
Madrid	39	5,8	2,5
Murcia	3	5,0	3,6
Navarra	4	6,3	3,9
País Vasco	15	5,6	2,9
La Rioja	3	6,3	1,5
Total	303	5,6	2,8



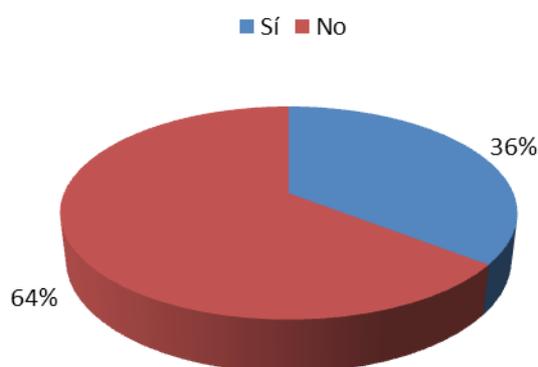
La presencia de los despachos en el mundo digital es otro indicador de puede ser útil a la hora de valorar el grado de inmersión del mundo de la asesoría en la sociedad de la información.

Según los datos recabados, sólo un tercio de las asesorías está presente en las redes sociales y participa de ellas de una forma profesional; esto es para publicitarse, para ganar en notoriedad, comunicarse con proveedores y clientes, etcétera

TABLA 19A

Participación de las asesorías en redes sociales

	Casos	%
Sí	117	35,6
No	212	64,4
Base	329	100,0

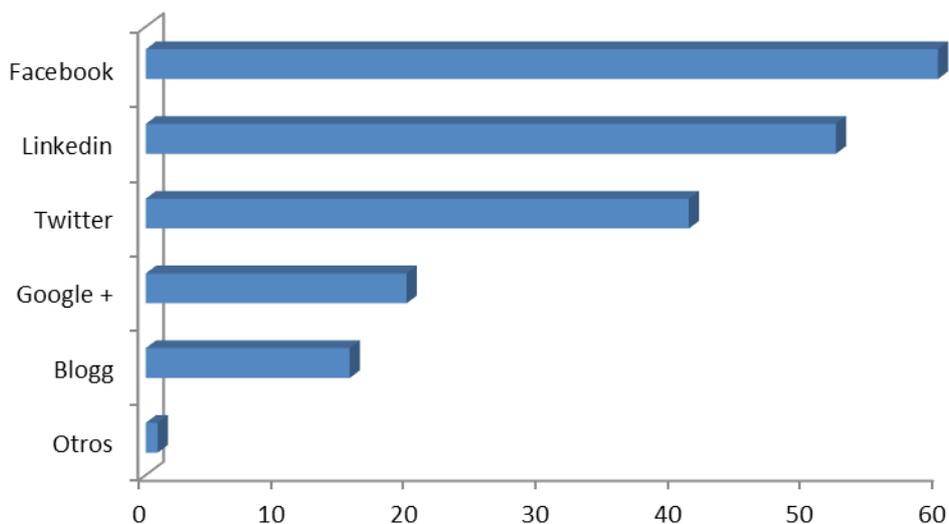


Las asesorías proactivas en este campo están presentes y participan sobre todo en tres redes sociales: Facebook, LinkedIn y Twitter.

TABLA 19B

Participación de las asesorías en redes sociales

	Respuestas	%
Twitter	48	41,0
Facebook	70	59,8
LinkedIn	61	52,1
Google +	23	19,7
Blogg	18	15,4
Otros	1	0,9
Total	221	188,9
Base (n)	117	



La totalidad de los despachos profesionales proactivos en redes sociales de Baleares, Castilla-La Mancha y Rioja se decantan exclusivamente por Facebook.

Las asesorías de Murcia y casi todas las del País Vasco hacen lo propio a favor de LinkedIn.

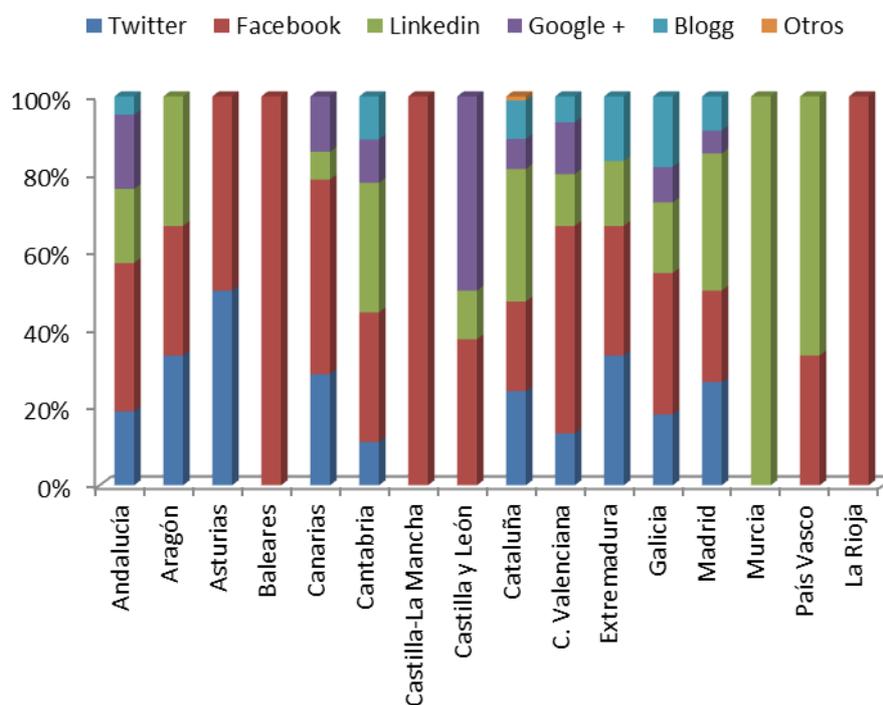
Asturias es la región donde proporcionalmente hay más usuarios de Twitter, aunque la otra mitad se decante por Facebook.

En Castilla-León es donde se halla el mayor número de partidarios de Google +.

TABLA 19C

Participación de las asesorías en redes sociales por CC.AA

	Twitter		Facebook		Linkedin		Google +		Blogg		Otros	
	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%	Respuestas	%
Andalucía	4	19,0	8	38,1	4	19,0	4	19,0	1	4,8		
Aragón	1	33,3	1	33,3	1	33,3						
Asturias	1	50,0	1	50,0								
Baleares			1	100,0								
Canarias	4	28,6	7	50,0	1	7,1	2	14,3				
Cantabria	1	11,1	3	33,3	3	33,3	1	11,1	1	11,1		
Castilla-La Mancha			1	100,0								
Castilla y León			3	37,5	1	12,5	4	50,0				
Cataluña	22	24,2	21	23,1	31	34,1	7	7,7	9	9,9	1	1,1
C. Valenciana	2	13,3	8	53,3	2	13,3	2	13,3	1	6,7		
Extremadura	2	33,3	2	33,3	1	16,7	0	0,0	1	16,7		
Galicia	2	18,2	4	36,4	2	18,2	1	9,1	2	18,2		
Madrid	9	26,5	8	23,5	12	35,3	2	5,9	3	8,8		
Murcia					1	100,0						
País Vasco			1	33,3	2	66,7						
La Rioja			1	100,0								
Total	48		70		61		23		18		1	

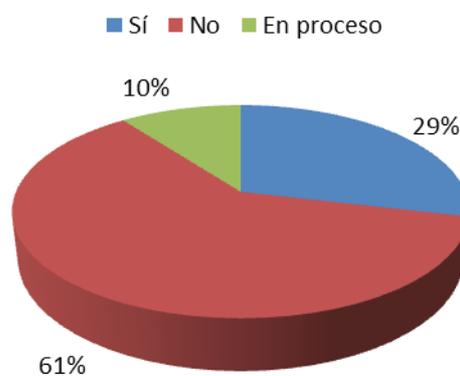


Finalmente, también se ha indagado sobre otra cuestión pionera en el ámbito de la sociedad digital y de la información: los servicios de la nube de Internet.

TABLA 20A

Servicios de nube de Internet (*cloud*)

	Casos	%
Sí	95	28,7
No	202	61,0
En proceso	34	10,3
Total	331	100,0



Los resultados obtenidos indican que de momento, el interés de las asesorías por este servicio es minoritario dado que el número de asesorías que ofrece servicios telemáticos en la nube de Internet no llega a un tercio.

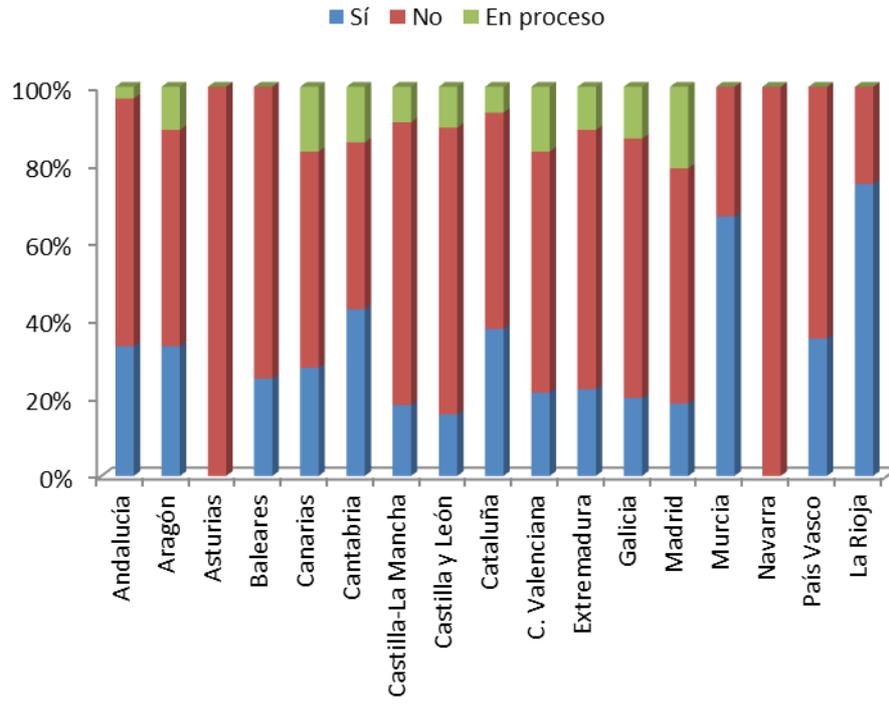
Y no parece que la situación vaya a experimentar grandes cambios a corto plazo dado que pocos son los despachos que, careciendo actualmente de este servicio, estén adoptando las medidas oportunas para poder ofrecerlo de cara a 2014.

Por regiones, cabe destacar que Rioja y Murcia son los lugares en los que se halla una mayor proporción de despachos que ofrecen este tipo de servicios, mientras que en Asturias y Navarra ninguna de las asesorías consultadas estarían en disposición de ofrecerlo.

TABLA 20B

Servicios de nube de Internet (*cloud*) por CC.AA

	Sí		No		En proceso	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Andalucía	11	33,3	21	63,6	1	3,0
Aragón	3	33,3	5	55,6	1	11,1
Asturias	0	0,0	3	100,0	0	0,0
Baleares	1	25,0	3	75,0	0	0,0
Canarias	5	27,8	10	55,6	3	16,7
Cantabria	3	42,9	3	42,9	1	14,3
Castilla-La Mancha	2	18,2	8	72,7	1	9,1
Castilla y León	3	15,8	14	73,7	2	10,5
Cataluña	34	37,8	50	55,6	6	6,7
C. Valenciana	9	21,4	26	61,9	7	16,7
Extremadura	2	22,2	6	66,7	1	11,1
Galicia	3	20,0	10	66,7	2	13,3
Madrid	8	18,6	26	60,5	9	20,9
Murcia	2	66,7	1	33,3	0	0,0
Navarra	0	0,0	4	100,0	0	0,0
País Vasco	6	35,3	11	64,7	0	0,0
La Rioja	3	75,0	1	25,0	0	0,0
Total	95	28,7	202	61,0	34	10,3



8. POSICIONAMIENTO Y CONOCIMIENTO DE LA COMPETENCIA

Las empresas en general que fabrican y/o comercializan todo tipo de mercaderías; y muy especialmente, aquellas que producen bienes de consumo destinado a clientes finales son conscientes del papel cada vez más preponderante que tienen la imagen y el posicionamiento de las marcas como factores de compra.

En algunos otros sectores, como por ejemplo en mundo de los servicios, algunas empresas también son conscientes de la importancia de estar bien posicionadas a través de una marca fuerte (entidades financieras, seguros, agencias de viajes, servicios médicos...). No obstante, ello no parece suceder en el sector de la asesoría; o al menos no de forma generalizada. Se desconoce si ello se debe a que es un sector muy atomizado, con una presencia muy importante de despachos muy pequeños/unipersonales, o si es porque los clientes finales priorizan otros factores en el proceso de selección de sus proveedores: precio, proximidad física...

En todo caso, los datos recabados son difíciles de interpretar, pero parece que refuerzan la hipótesis de que los despachos profesionales, o bien no implementan acciones específicas para reforzar la marca, ni para estudiar el posicionamiento de otros despachos competidores; o bien, pese a tener preferencias, han preferido no explicitarlas en esta ocasión, para evitar fortalecer la imagen de otras asesorías.

En efecto, según las respuestas obtenidas, un contundente 96,5% de la muestra afirma no tener ningún otro despacho como modelo organizativo más que el suyo propio.

TABLA 21A

¿Qué despachos tiene como referente?

	Casos	%
Otro despacho	11	3,5
Sólo mi despacho	307	96,5
Base	318	100,0



Los pocos responsables que han citado otros despachos alternativos, además del propio, han mencionado los siguientes:

(esto lo eliminaremos, me refiero a la tabla 21B, no aporta nada..)

TABLA 21B

¿Qué despachos tiene como referente?

	Casos
Gros Montserrat	2
BDO	1
Grupo Lex	1
JM Gay & Cia	1
METASA SA	1
URIA	1
Varios	1
Total	8