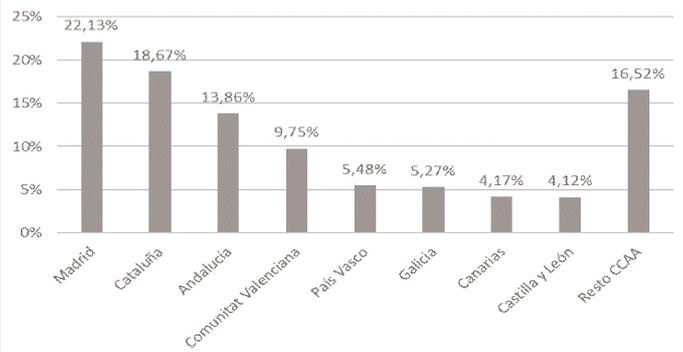


CONTEXTO SECTORIAL

La actividad de servicios dirigidos a empresas ha crecido ligeramente a lo largo de los últimos años en la Unión Europea, donde España ocupa el quinto lugar con un volumen de facturación superior a 59.000 millones de euros y un total de 311.430 empresas.

En los últimos años han aparecido nuevos despachos profesionales que contemplan las nuevas necesidades que demanda el sector empresarial. A nivel nacional, los subsectores del sector servicios a empresas que generan un mayor volumen de negocio son los Servicios Técnicos de Arquitectura e Ingeniería (30,7%), Publicidad (2,7%), las Actividades de Contabilidad y Teneduría de Libros (16,9%) y las Actividades Jurídicas (15,4%).

NÚMERO DE EMPRESAS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA, ESPAÑA (%)



Por comunidades autónomas, la Comunidad Valenciana es la cuarta autonomía que mayor número de despachos profesionales concentra, con el 9,75%, por detrás de Madrid, Cataluña y Andalucía.

Según la actividad desarrollada en el despacho profesional, el epígrafe CNAE-09 que le correspondería sería: 691. Actividades Jurídicas / 692. Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría y asesoría fiscal / 711. Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería / 803. Actividades de investigación / 702. Actividades de consultoría de gestión empresarial / 731. Publicidad / 732. Estudio de mercado y realización de encuestas de opinión pública / 743. Actividades de traducción e interpretación/ 749. Otras actividades profesionales, científicas y técnicas.

DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Desconfianza de los consumidores hacia estos servicios Competencia desleal desde empresas no profesionales Incremento en la exigencia de los clientes 	<ul style="list-style-type: none"> Incremento de la externalización de las funciones administrativas de la empresa Globalización de la economía Cambios legales Mejora de los servicios gracias a los avances tecnológicos Alcance a un mayor número de clientes por el desarrollo del mundo digital
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> Condición de negocio especializado Se trata en muchos casos de servicios "necesarios" Alta fidelización de los clientes Posibilidad de ofrecer servicios complementarios Escasa inversión para la puesta en marcha del negocio Alto grado de asociacionismo Barreras de entrada 	<ul style="list-style-type: none"> Deficiencias en la formación del personal de atención al público Necesidad de colegiarse para ejercer en algunos casos Tarifas mínimas exigidas desde los colegios Dificultad para hacer una cartera de clientes

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

Decide la ubicación del despacho profesional teniendo en cuenta las características poblacionales.
 Analiza el nivel de saturación de la competencia en tu radio de influencia más próximo.

CLIENTES

Se configuran como clientes potenciales los particulares y las empresas e instituciones públicas y privadas.

Uno de los aspectos que más valora el consumidor tipo es la oferta de un servicio integral que cubra todas las necesidades referentes a temas laborales, contables y fiscales.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

La mayor parte de los despachos profesionales se sitúa en la provincia de Valencia (54,7%) y Alicante (34,6%), mientras que en Castellón se localiza el 10,8% restante.

Los despachos profesionales suelen tener una plantilla formada por menos de dos empleados y cuentan con un local que oscila entre los 50 y 80 m².

La forma jurídica predominante en este tipo de negocio es la de Sociedad Limitada (74,5%) o Autónomo (12,4%).

¿QUÉ PRODUCTOS Y SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS Y COMPLEMENTARIOS

Asesoramiento jurídico (abogados)	Actividades de profesionales: agentes de artistas, intermediarios en compraventa de empresas (representantes de comercio)
Asesoramiento fiscal, financiero, contable (economistas)	Actividades de asesoramiento sobre medio ambiente, previsión meteorológica, agronomía, riesgos laborales y similares.
Arquitectos, ingenieros (elaboración de proyectos de obra, etc.)	Asesoramiento sobre seguridad.
Consultoría (elaboración de proyectos, estudios, etc.)	Observación e investigación (detectives)
Relaciones públicas	Traducciones escritas y orales (traductores)
Agencia y consultoría de publicidad, gestión de espacios publicitarios	

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL DESPACHO PROFESIONAL TIPO

CNAE (2009)	69.10/69.20/70.2/71.11/73.1/73.2/74.3/74.9/80.30/86.2
SIC	81.11/89.11/73.93/73.99/80.11/89.99
IAE	731/741/991/411/846/774/773/942.9/943
Condición jurídica	Sociedad Limitada / Autónomo
Facturación	121.963,96 euros
Localización	Zonas urbanas o proximidades
Personal y estructura organizativa	Dos titulares y una persona de apoyo
Instalaciones	Despacho de 50-80 m ²
Clientes	Particulares, empresas privadas e instituciones públicas
Herramientas promocionales	Ubicación, boca-oído, directorios comerciales y páginas web
Valor de lo inmovilizado/Inversión	24.550 euros
Importe gastos anuales	82.184,88 euros

RECOMENDACIONES

Decide dónde pretendes ubicarte y estudia tu área de influencia, de modo que puedas identificar el tipo de clientes que podrías captar.

Diferénciate de otros despachos profesionales integrando nuevos servicios que no dispongan las empresas competidoras.

Colabora y trabaja con diversos organismos e instituciones públicas, de forma que te otorguen mayor credibilidad a la hora de captar a tu clientela.

Haz que el cliente se sienta bien atendido ofreciendo un servicio profesional de calidad y personalizado.

Publicita tu actividad en la red mediante una página web propia, así como perfil en redes sociales, donde los clientes puedan informarse de los servicios que prestas y las áreas en las que estás especializado.

ENLACES DE INTERÉS

www.cgae.es · www.coacv.es · www.ctav.es · www.reaf.es