

FEBRERO 2014

# RED DE DIRECTIVOS DP

[www.rddp.es](http://www.rddp.es)

**Ideas y consejos de valor  
para directivos de Despachos Profesionales**

MONOGRÁFICO ESPECIAL

## Análisis sectorial 2014 para diseñar una estrategia de futuro

# El sector pese a la crisis está creciendo

Este mes de febrero hemos decidido presentarles un breve monográfico (\*) sobre el sector a efectos de sacar conclusiones sobre su situación en general. Intentamos dar respuestas a preguntas tales como; el número de asesorías ha crecido?, o está en una situación de estancamiento o decrecimiento?, se ha contratado a mas personal o no?..entre otras preguntas. El motivo que nos ha llevado a realizar este informe es que un análisis de la situación general del sector a inicios del año, nos puede ayudar a diseñar mejor nuestra estrategia de futuro. A modo de introducción lo que si podemos observar claramente es que el numero de asesorías, pese a la crisis ha crecido, aunque modestamente, pero objetivamente se puede afirmar que ha crecido. Estos datos sin duda refuerzan la idea de que pese a la crisis continua siendo un sector con futuro y con perspectivas de crecimiento para muchos emprendedores. Una segunda conclusión que surge del estudio, es que del análisis del sector se continúa evidenciando que el tamaño de la mayoría de asesorías continua siendo muy pequeño. Este hecho sin duda dificulta en gran manera que la mayoría de asesorías actúen y se gestionen como autenticas empresas.

Muchos posiblemente pensarán, el sector todavía se está atomizando mas, mayor competencia, precios más reducidos, pues están entrado en el sector profesionales que apenas tienen estructura y esto les permite aplicar unos precios sensiblemente inferiores a cualquier despacho con años de funcionamiento. Esta realidad no podemos ignorarla y existe, pero nosotros lo vemos precisamente como una gran oportunidad para que los despachos con proyecto empresarial puedan destacar si realmente apuestan por estrategias orientadas al cliente, a la diferenciación y al crecimiento.

Pongámonos manos a la obra y hagámoslo rápido.

**Jordi Amado**

(\*) Este informe ha sido elaborado por Jose Carlos Piñeiro. Sociólogo y colaborador de AMADOCONSULTORES

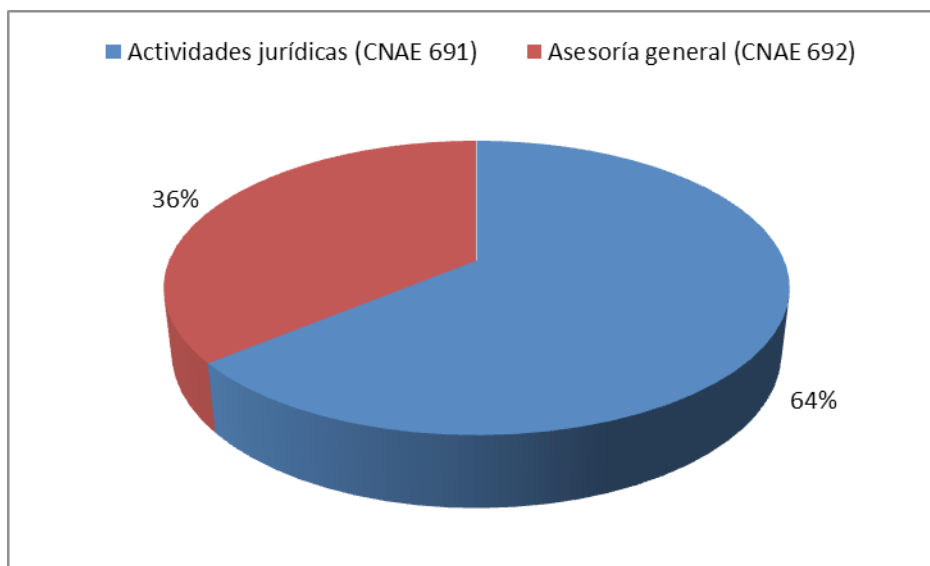
## TEJIDO EMPRESARIAL DEL SECTOR DE LA ASESORÍA

En 2013 el sector se componía de un total de 163.448 despachos profesionales, de los cuales dos terceras partes se dedicaban a la asesoría general, mientras que el tercio restante hacía lo propio sobre materia jurídica exclusivamente.

TABLA 1A  
Nº de asesorías según trabajadores y actividad. España 2013

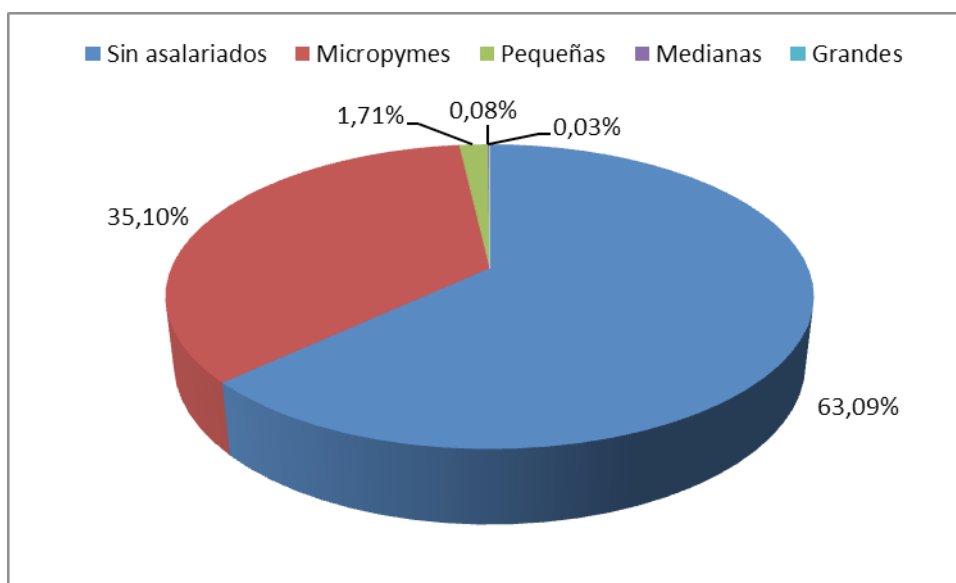
Empresas	Actividades jurídicas	Asesoría	Total
Sin asalariados	75.797	27.320	103.117
De 1 a 2 asalariados	21.606	21.004	42.610
De 3 a 5 asalariados	4.170	6.552	10.722
De 6 a 9 asalariados	1.716	2.322	4.038
De 10 a 19 asalariados	1.141	1.307	2.448
De 20 a 49 asalariados	117	224	341
De 50 a 99 asalariados	24	60	84
De 100 a 199 asalariados	15	30	45
De 200 a 499 asalariados	6	20	26
De 500 a 999 asalariados	2	10	12
De 1000 a 4999 asalariados	1	4	5
<b>Total</b>	<b>104.595</b>	<b>58.853</b>	<b>163.448</b>

Fuente: INE.



Casi un tercio de dichos despachos profesionales no disponía de trabajadores asalariados, mientras que otro tercio ha tenido plantillas de entre uno y nueve trabajadores.

Todo ello hace que el sector apenas cuente con unos pocos despachos medianos (129) o grandes (43): un 1,1%.



El sector en su conjunto ha registrado un leve incremento del 1,6% de su tejido empresarial como consecuencia de la creación de 2.562 nuevos despachos profesionales.

Dicho saldo positivo se debe a que el número de altas empresariales a fecha de 1 de Enero de 2013 (12.168) superaron los ceses (9.728) en 2.440 unidades.

Los segmentos empresariales más favorecidos han sido los situados en los polos del sector; esto es el de las micro asesorías y el de los grandes despachos profesionales; todo ello en detrimento del segmento de los pequeños y medianos despachos.

TABLA 1B

**Var. nº de asesorías según trabajadores. España 2012-2013**

	2012	2013	Var.
Sin asalariados	105.922	103.117	-2,6
De 1 a 2 asalariados	37.037	42.610	15,0
De 3 a 5 asalariados	10.607	10.722	1,1
De 6 a 9 asalariados	4.151	4.038	-2,7
De 10 a 19 asalariados	2.626	2.448	-6,8
De 20 a 49 asalariados	359	341	-5,0
De 50 a 99 asalariados	95	84	-11,6
De 100 a 199 asalariados	48	45	-6,3
De 200 a 499 asalariados	25	26	4,0
De 500 a 999 asalariados	11	12	9,1
De 1000 a 4999 asalariados	5	5	0,0
<b>Total</b>	<b>160.886</b>	<b>163.448</b>	<b>1,6</b>

Fuente: INE.

Por último cabe destacar que los despachos profesionales presentaban en 2013 un promedio de antigüedad levemente superior a los 12 años.

TABLA 2

**Antigüedad de los despachos profesionales españoles. Año 2013**

Antigüedad	Asesorías
De 0 a 1 años	21.817
De 2 a 3 años	15.453
De 4 a 7 años	26.528
De 8 a 11 años	26.054
De 12 a 15 años	23.556
De 16 a 19 años	21.610
20 o más años	28.430
<b>Total</b>	<b>163.448</b>

Fuente: INE.

**MERCADO DE TRABAJO DEL SECTOR DE LA ASESORÍA**

En 2011 el sector de los despachos profesionales empleaba a casi 368 mil personas, generando así el 2,1% del empleo total de España.

De esta fuerza de trabajo, casi el 40% eran autónomos, mientras que el resto eran trabajadores asalariados.

Dicho dato no es de extrañar dado el gran número de microasesorías existentes carentes de mano de obra remunerada.

Ante la falta de datos actualizados sobre el mercado laboral del sector, se ha realizado una estimación en base al comportamiento del mercado laboral del sector más amplio de actividades profesionales y que arrojaría un saldo negativo (sobre todo entre la fuerza de trabajo asalariada de un 6,3).

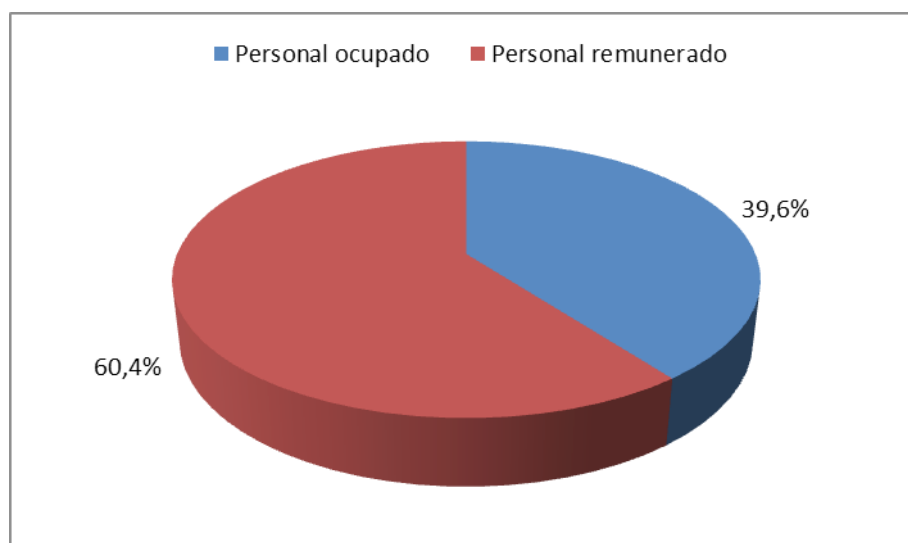
No obstante, el buen comportamiento empresarial del sector permite cierto optimismo y es posible especular con una coyuntura de estabilidad o incluso de muy leve crecimiento del mismo.

TABLA 3

**Número de trabajadores del sector de la asesoría. España 2011-2013**

	Asesoría jurídica	Asesoría	Total	2013 (e.)
Personal ocupado (media anual 2011)	172.714	195.271	367.985	
Personal remunerado (media anual 2011)	76.633	145.564	222.197	-6,30%

Fuente: INE excepto la estimación de 2013 que es elaboración propia.



En definitiva pues, y a tenor de los datos empresariales y del mercado de trabajo es posible establecer un intervalo de probabilidad que va desde el +1% hasta el -6,3%.

Asimismo, los gastos en personal alcanzaron los 7,4 millardos de Euros en 2011.

Dicha cifra probablemente se haya visto congelada como consecuencia de la coyuntura económica general y de las últimas reformas laborales acometidas por el Gobierno, aunque es difícil calcular la cantidad exacta dado que tampoco puede dibujarse con exactitud la evolución del mercado de trabajo del sector.

## EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE NEGOCIO DEL SECTOR DE LA ASESORÍA

El sector generó un volumen de negocio en 2011 de casi 20,9 millardos de Euros: el equivalente al 2,03% del PIB.

En 2013 se estima que el sector ha podido experimentar un leve crecimiento del 0,4% tras la caída del año anterior estimada en un -2,8%, con lo cual todavía no se habrían recuperado los niveles de facturación de 2011.

TABLA 4  
Volumen de negocio del sector de la asesoría. España 2011-2013

	Asesoría jurídica	Asesoría	Total	2012 (e.)	2013 (e.)
Volumen de negocio	9.741.902	11.140.051	20.881.953	-2,8	0,4
Valor de la producción	8.556.044	9.916.695	18.472.739		
Valor añadido	6.445.905	6.916.305	13.362.210		

Fuente: INE excepto la estimación de 2012 y 2013 que es elaboración propia.

Las dos actividades de la asesoría muestran una facturación relativamente similar en términos porcentuales, lo cual indica –teniendo en cuenta el tejido empresarial– que la asesoría jurídica presenta un mayor valor añadido que el resto de las materias objeto de asesoría.

Otro síntoma de la recuperación del sector es la evolución de los precios, dado que éstos, tras hallarse varios trimestres por debajo de los niveles de 2010 (caso del 1r. Tri. De 2013), se han visto incrementados, superando este umbral en los tres últimos trimestres y experimentando una variación trimestral positiva.

No obstante, cabe decir que el sector ha sufrido una cierta deflación que todavía no ha dejado atrás puesto que la comparativa anual arroja un saldo negativo de 0.5.

TABLA 5

**Evolución de los precios del sector de la asesoría. España 2013**

	Índice			Variación trimestral			Variación anual		
	2013TIII	2013TII	2013TI	2013TIII	2013TII	2013TI	2013TIII	2013TII	2013TI
69.1+69.2+70.2	99,93	100,16	100,46	-0,2	-0,3	0	-0,3	-0,3	-0,5

Fuente: INE.

Parece pues, que los precios, al igual que la facturación y la actividad empresarial se animan pero todavía no han recuperado los niveles de años anteriores aunque la senda es incipiente y levemente positiva para todas las magnitudes.

Cabrá esperar a 2014 para certificar si 2013 realmente ha resultado ser un punto de inflexión positivo para el sector.

# CLÍNICA de Expertos

RED DE DIRECTIVOS DE DESPACHOS PROFESIONALES

25 de marzo en Barcelona

## Una estrategia ganadora para los despachos profesionales periodo 2014-2015; Enfoque a clientes 360º y perspectivas sectoriales

Una jornada de extraordinario interés para aquellos directivos de firmas profesionales que quieren compartir experiencias y consejos con directivos que están triunfando en otros sectores, con el fin también de mejorar sus organizaciones y anticiparse al futuro.

El tema central será el cliente y las perspectivas económicas que se están dando en otros sectores.

### Ponentes

- **Jordi Goula.** Periodista de La Vanguardia.
- **Eduard Serrat.** Director de gestión de mutualistas de MUTUA UNIVERSAL.
- **Josep María Raventós.** Manager Director-Accountants de la división de despachos profesionales de Sage.
- **Alexandre Amat.** Editor y director de PROFIT Editorial.
- **Juli Santaeugenia.** Socio consultor de Suport 9. Experto en sector Centrales de Compra y Comercio.

“” *Si tu no cuidas a tu cliente lo hará tu competidor*  
(Bob Hooley)



UNA JORNADA QUE NINGÚN DIRECTIVO DEL SECTOR PUEDE FALTAR.

Teléfono 902 10 49 38

Correo electrónico [formacion@amadoconsultores.com](mailto:formacion@amadoconsultores.com)

(\*) En preparación próximo Clínic en Madrid en el mes de abril “Casos de éxito de estrategias en el sector profesional en redes sociales que han funcionado”



**RED DE DIRECTIVOS DE DESPACHOS PROFESIONALES (RDDP)**

[www.rddp.es](http://www.rddp.es)

**AMADO**

CONSULTORES

[www.amadoconsultores.com](http://www.amadoconsultores.com)