

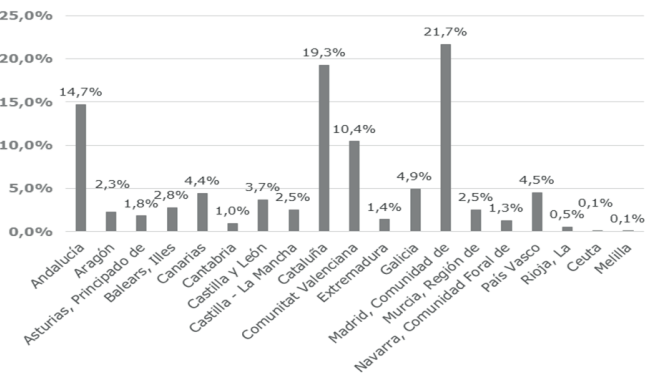
CONTEXTO SECTORIAL

En España, en 2022, existían 389.801 empresas del sector Servicios a empresas, con un volumen de negocio superior a 104.192 millones de euros. De entre los subsectores, destaca Asesoría jurídica y económica, que representa casi un 40 % del total de empresas dedicadas a dar servicios a empresa y casi un 25 % de su volumen de negocio.

En cuanto al volumen de facturación, el total de todas las actividades muestran un crecimiento del 18,47 % entre 2018 y 2022. La única actividad con un descenso es la de investigación, con una caída del -6,52 %. Las actividades con mayores incrementos porcentuales son las de traducción e interpretación (41,21 %), consultoría de gestión empresarial (36,40 %) y otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.o.p. (37,80 %).

La Comunitat Valenciana es la cuarta autonomía que mayor número de despachos profesionales concentra, con el 10,4 %, por detrás de Madrid, Cataluña y Andalucía.

NÚMERO DE EMPRESAS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA, ESPAÑA (%)



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
· Desconfianza de las personas consumidoras hacia estos servicios. · Competencia desleal desde empresas no profesionales. · Incremento en la exigencia de la clientela.	· Incremento de la externalización de funciones administrativas de la empresa. · Globalización de la economía. · Cambios legales.
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
· Condición de negocio especializado. · Se trata en muchos casos de servicios necesarios. · Alta fidelización de la clientela. · Posibilidad de ofrecer servicios complementarios. · Escasa inversión para la puesta en marcha del negocio. · Alto grado de asociacionismo. · Barreras de entrada.	· 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, y analiza el nivel de saturación de la competencia en tu radio de influencia más próximo.

CLIENTES

Se configura como clientela potencial las personas particulares y las empresas e instituciones públicas y privadas. Uno de los aspectos que más valora la clientela tipo es la oferta de un servicio integral que cubra todas las necesidades referentes a temas laborales, contables y fiscales.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

La mayor parte de los despachos profesionales se sitúa en la provincia de Valencia (59,7 %) y Alicante (31,8 %), mientras que en Castellón se localiza el 8,5 % restante.

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS

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

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

- Servicios integrales.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL DESPACHO PROFESIONAL TIPO

CNAE	69.10/69.20/70.2/71.11/73.1/73.2/74.3/74.9/80.30/86.2
IAE	731/741/991/411/846/774/773/942.9/943
Condición jurídica	Sociedad Limitada / Persona Autónoma
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	106.642,88 euros

RECOMENDACIONES

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

Diferénciate de otros despachos 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 la clientela se sienta bien atendida 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 la clientela pueda informarse de los servicios que prestas y las áreas en las que estás especializado.

ENLACES DE INTERÉS

www.coacv.org · www.coacv.es · economistas.es · www.comv.es