

**Curso académico  
2013/14**

# **LA ÚLTIMA PIEZA DEL PUZZLE THE LAST PUZZLE'S PIECE**



**GRADO EN CONTABILIDAD Y  
FINANZAS**

*Autor:* Alejandro Concepción Feliciano

La Laguna, a 5 de septiembre del 2014

# ÍNDICE

1. Resumen .....	pág. 4
2. Introducción .....	pág. 5
3. Memoria .....	pág. 7
3.1. Situación del sector a nivel nacional .....	pág. 7
3.1.1. Evolución del número de empresas del sector .....	pág. 6
3.1.2. Evolución en el número de empleados .....	pág. 8
3.2. Situación del sector en Canarias .....	pág. 9
3.2.1. Evolución en el número de empresas del sector .....	pág. 9
3.2.2. Evolución en el número de empleados .....	pág. 9
3.3. Estudio de mercado .....	pág. 12
3.4. Solución empresarial .....	pág. 15
3.4.1. Análisis DAFO .....	pág. 15
3.4.2. Idea de negocio .....	pág. 16
3.4.2.1. Idea .....	pág. 17
3.4.2.2. Personal .....	pág. 17
3.4.2.3. Servicios .....	pág. 17
3.4.2.4. Servicios específicos.....	pág. 18
3.4.2.5. Servicios accesorios.....	pág. 20
3.4.2.6. Plataforma online .....	pág. 20
3.4.2.7. Sede física .....	pág. 21
4. Conclusiones .....	pág. 22
5. Bibliografía .....	pág. 24
6. Anexos .....	pág. 25
6.1. Anexo 1 .....	pág. 25

6.2. Anexo 2 .....	pág. 26
6.3. Anexo 3 .....	pág. 27
6.4. Anexo 4 .....	pág. 29

## **1. RESUMEN.**

En este trabajo se realiza un estudio y análisis de la evolución de los despachos profesionales relacionados con el campo de la *contabilidad, auditoría, laboral, fiscal y legal*, empezando por analizar el sector a nivel nacional, para luego centrar el estudio en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Canarias. El objetivo del estudio serán los despachos individuales o con pocos trabajadores (de 1 a 5) con el ánimo de detectar posibles necesidades o debilidades de los mismos y así buscar y plantear una solución a dichas necesidades y solventar las debilidades.

This work is a study and analysis of the evolution of the professional services relating to the field of accounting, auditing, labour, tax and legal, starting by analyzing the sector nationwide, to then focus the study in the area of the autonomous community of the Canary Islands. The objective of the study will be the individual offices or with few workers (from 1 to 5) with the mood detect possible needs or weaknesses of the same and thus seek and propose a solution to those needs and resolve weaknesses.

## 2. INTRODUCCIÓN.

Tal como se ha mencionado anteriormente en el resumen, este trabajo trata de analizar la evolución del sector de los despachos profesionales dentro del campo de la *contabilidad, auditoría, laboral, fiscal y legal*, estudiar sus variaciones, tanto en el número de empresas y/o personas físicas participantes en el mismo, así como la realización de un análisis de la estructura de personal (variaciones y tendencias). Una vez realizado dicho análisis, se expondrán las conclusiones al mismo, comparando la evolución del sector a nivel nacional con la evolución a nivel de la Comunidad Autónoma de Canarias. Posteriormente, a través de un estudio de mercado centrado en las empresas y/o personas jurídicas del ámbito autonómico, fijando como objetivo aquellos despachos pequeños o despachos unipersonales, se tratará de identificar las necesidades que estos pudieran tener en el momento actual y buscar una solución a dichas necesidades a través de una idea de negocio.

Para el desarrollo de la primera parte de este trabajo (análisis de la evolución del sector), se han utilizado estadísticas tanto a nivel nacional como autonómico y la información suministrada por el Instituto Nacional de Estadística (INE), para analizar los datos a nivel nacional, y por el Instituto Canario de Estadística (ISTAC), para el análisis de los datos a nivel autonómico.

Primeramente, el análisis se centrará en la evolución del sector a nivel nacional y para todo tipo de despachos profesionales (desde las grandes firmas hasta los despachos unipersonales), centrandolo en la evolución del número de empresas y/o personas físicas participantes en el sector así como en la evolución del número de trabajadores en cada uno de ellos. Posteriormente, el mismo análisis se realizará sobre los despachos dentro del ámbito de la Comunidad Autónoma de Canarias, debido a la especificidad de nuestra economía, centrandolo en los despachos pequeños, que es el objetivo o nicho de mercado que se quiere analizar con más detalle y detectar sus debilidades y/o necesidades.

Una vez analizada la situación del sector en general, tanto a nivel nacional como autonómico, el trabajo se centrará en realizar un estudio de mercado basado en encuestas realizadas a los distintos despachos y/o profesionales con el objetivo ya mencionado anteriormente, detectar sus posibles necesidades o debilidades de manera que se puedan obtener unas conclusiones encaminadas a resolver las mismas. Para dicho estudio de mercado se ha contado con la información suministrada por los distintos colegios profesionales de cada uno de los ámbitos analizados (*contabilidad, auditoría, fiscalidad, laboral y legal*), así como con la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife y de Las Palmas de Gran Canaria. Dichas entidades han proporcionado un listado de aquellas entidades registradas en el sector de actividad que se está analizando, con sus datos de contacto. Una vez recibidos dichos datos, se ha realizado un muestreo estadístico para determinar una población lo más representativa posible.

Por último, una vez detectadas las necesidades y/o debilidades de los pequeños despachos dentro del ámbito autonómico, se intentará buscar una solución a las mismas a través del planteamiento de una idea de negocio.

La redacción de la idea de negocio trata exponer una posible solución a las debilidades y/o necesidades, no tratándose en ningún caso del desarrollo de un *proyecto de creación de una empresa*, para el cuál, se necesitaría realizar un estudio de mercado con el planteamiento de la idea de negocio, así como un estudio de viabilidad y, resultando éste positivo, habría que decidir el lugar más idóneo para instalarse, plan de financiación, estructura de personal, búsqueda de medios técnicos, etc...

### **3. MEMORIA.**

#### **3.1. SITUACIÓN DEL SECTOR A NIVEL NACIONAL**

Para el análisis de la evolución del sector en los últimos años se ha tomado como referencia temporal desde el 2008 hasta el 2014 actual. La elección de este período es conveniente con el objetivo del estudio, ya que se pretende estudiar la evolución y/o transformación de los despachos profesionales durante el período de crisis mundial en el que estamos inmersos.

Por otro lado, se han elegido dos variables de estudio; por un lado, el *número de empresas* a lo largo del período mencionado anteriormente, con el objetivo de conocer y analizar la creación o destrucción de empresas y/o profesionales que se dediquen al asesoramiento empresarial o personal; por otro lado, se analizará la evolución del número de empresas del sector por *número de trabajadores*, con el objetivo de estudiar si el número medio de trabajadores por despacho ha aumentado o, por el contrario, ha disminuido, síntoma éste de la reestructuración del centro de trabajo.

Como fuente para el estudio mencionado anteriormente se ha elegido la base de datos del INE <sup>1</sup> debido a su fiabilidad y variedad de información que se puede consultar en sus bases de datos.

##### **3.1.1. Evolución del número de empresas del sector.**

Una vez obtenidos los datos que necesitamos para el estudio, se puede observar como desde el 2008 hasta el 2014 se han creado 2.169 empresas y/o profesionales independientes dedicadas al sector que estamos analizando (asesoramiento *contable, fiscal, laboral, legal y auditoría*). Sin embargo, dicho aumento no se ha producido de manera gradual a lo largo de estos años, ya que las cifras indican en el 2009 se produjo una reducción de 873 empresas y/o personas físicas lo que supone una reducción 1,51 % con respecto al año 2008.

Los datos del ejercicio 2010 son incluso más negativos, ya que con respecto al 2009 se produjeron 4.085 bajas de empresas y/o personas físicas dedicadas al sector, lo que supuso una reducción de 7,16% de las mismas, síntoma evidente de la reducción del número de empresas a nivel nacional y la destrucción del tejido empresarial producida a lo largo de ese año.

La tendencia a lo largo del ejercicio 2011 es prácticamente idéntica que en el ejercicio 2010. A lo largo del ejercicio 2011 se produjeron 50 altas de empresas y/o personas físicas dedicadas al asesoramiento *legal, contable, auditoría, fiscal y laboral*, lo que supone un aumento con respecto al ejercicio 2010 de un 0,09 %.

---

<sup>1</sup> Instituto Nacional de Estadística

En el ejercicio 2012, sigue aumentando el número de empresas y personas físicas dedicadas al asesoramiento, aunque aún sin alcanzar niveles del ejercicio 2008. Se producen 1.931 altas de nuevas empresas y personas físicas dentro del sector, lo que supone un aumento con respecto al ejercicio 2011 del 3,64%.

En el ejercicio 2013, se produce un aumento considerable con respecto al ejercicio 2012, superando ya niveles del ejercicio 2008. Durante ese año se producen 5.365 nuevas empresas o personas físicas dentro del sector del asesoramiento, esto supone un 9,77% de aumento con respecto al año anterior.

Para finalizar, los datos actuales que tenemos del ejercicio 2014, son prácticamente idénticos al ejercicio anterior, teniendo en cuenta que los datos del 2014 no abarcan la totalidad anual. A lo largo de este año se han producido 219 bajas con respecto al ejercicio anterior, lo que supone una reducción del sector en 0,36% con respecto al ejercicio 2013.

Una vez analizado el período 2008-2014, se puede llegar a la *conclusión* que el sector se ha recuperado después la gran reducción producida a lo largo del período 2009-2012, por lo que, actualmente existen 2.169 empresas o personas físicas más que en el ejercicio de partida, lo que supone un aumento del 3,75%.

### **3.1.2. Evolución en el número de empleados.**

Se ha estratificado la información suministrada por el INE en función del número de empleados en los siguientes intervalos: *a)* de 1 a 2 empleados, *b)* de 3 a 5 empleados, *c)* de 6 a 9 empleados, *d)* de 10 a 19 empleados, *e)* de 20 a 49 empleados, *f)* de 50 a 99 empleados y *g)* de 100 a 199 empleados (*ver Anexo I*).

De todos los datos analizados, cabe destacar sobremanera el considerable aumento en empresas y/o personas físicas en el período analizado 2008-2014, de 1 a 2 empleados. Es decir, desde el 2008 hasta el 2014, se han creado 2.169 empresas y/o personas físicas, según se ha comentado en el *apartado 3.1.1.* anterior, sin embargo el número medio por cada una se ha reducido. Este dato indica que las empresas dedicadas al asesoramiento han adaptado su estructura de personal a la situación del mercado.

Analizando cada uno de los estratos, se puede observar:

- a) 1-2 empleados:* Los datos analizados en el período 2008-2014 nos desvelan la creación de 3.834 empresas y/o personas físicas. Es de destacar que en el 2008 las empresas y/o personas físicas de 1 a 2 empleados suponían el 66,50% del sector, sin embargo en el ejercicio 2014, estos despachos pequeños suponen un 70,48% del sector.
- b) 3-5 empleados:* Según la información suministrada por el INE, en el período 2008-2014 se han producido 574 bajas de empresas con este número de



empleados, pasando de representar el 19,60% del sector en el 2008 al 17,94% en el año 2014.

- c) *6-9 empleados*: Las empresas con este número de trabajadores se han reducido en 516, representando en el 2008 el 7,94% del sector y en el 2014 representan el 6,79%.
- d) *10-19 empleados*: En el 2008, las empresas con este número de trabajadores representaban el 4,99% del sector y en el 2014 pasan a representar el 3,99%, reduciéndose en 493 empresas en el período 2008-2014.
- e) *20-49 empleados*: Las empresas con este número de empleados se han reducido en el período 2008-2014 en 88 entidades, pasando de representar el 0,73% en el 2008 al 0,55% en el 2014.
- f) *50-99 empleados*: En el 2008, las empresas con este número de empleados representaban el 0,16 % del sector y en el 2014 representan el 0,15%.
- g) *100-199 empleados*: Las empresas con este número de trabajadores representaban a lo largo del 2008 el 0,08 % del sector y en el 2014 siguen representando el mismo porcentaje aún habiéndose producido un aumento de las mismas en 5 entidades con respecto al 2008.

Como *conclusión* al estudio de la evolución de las empresas y/o personas físicas por número de empleados, indicar que las entidades de pocos empleados (1-2) han aumentado considerablemente con respecto al año de partida del estudio (2008) y actualmente representan el 70,48% del sector con un total de 42.339 empresas y/o personas físicas dedicadas al asesoramiento. Como ya se ha comentado anteriormente, estos datos indican la reducción de los grandes despachos, tanto en número total de los mismos como en número de empleados, provocados por la situación actual del mercado.

## **3.2. SITUACIÓN DEL SECTOR EN CANARIAS**

Para el estudio del sector a nivel de la Comunidad Autónoma de Canarias, se ha optado por solicitar información al ISTAC <sup>2</sup>, debido a la gran variedad de datos que poseen y fiabilidad de los mismos. Con el objetivo que el estudio sea lo más homogéneo posible, se han elegido las mismas dos variables estudiadas en el estudio a nivel nacional, *número de empresas y número de trabajadores*.

### **3.2.1. Evolución en el número de empresas del sector.**

En Canarias, la evolución en el número de empresas y/o personas físicas en el período 2008-2014, se produce de manera contraria a la evolución a nivel nacional. Es decir, según se ha comentado en el apartado 3.1.1. anterior, el resultado de la evolución del

---

<sup>2</sup> Instituto Canario de Estadística

sector en el período 2008-2014 a nivel nacional arrojaba un resultado de creación de 2.169 empresas y/o personas físicas en el ejercicio 2014 con respecto al ejercicio de partida del estudio, 2008.

En Canarias, el resultado de la evolución del período 2008-2014 es negativo, ya que según los datos aportados por el ISTAC, en el ejercicio 2014 hay 771 empresas menos que en el año de partida del estudio, 2008, lo que supone una reducción del 11,02% en el número de empresas y/o personas físicas del sector.

Otro dato destacable es que en el ejercicio 2008, las empresas y/o personas físicas en Canarias suponían el 12,09% del total de sector a nivel nacional, sin embargo, en el ejercicio 2014, éstas suponen un 10,37% del total de sector a nivel nacional, lo que indica una reducción del sector a nivel canario con respecto a la media nacional.

Realizando el estudio de la evolución año a año, durante el 2009 se produce una reducción de 116 empresas y/o personas físicas lo que supone una reducción del 1,66% con respecto al ejercicio anterior.

A lo largo del 2010, el número de empresas del sector a nivel canario se reduce en 39 con respecto al ejercicio 2009, lo que supone una reducción del 0,57% en el número de empresas y/o personas físicas con respecto al año anterior.

Durante el año 2011, se produce una reducción del sector a nivel de la Comunidad Autónoma de Canarias en 69 empresas y/o personas físicas, lo que supone un 1,01% menos que el año 2010.

En el ejercicio 2012, según los datos aportados por el ISTAC, se reduce el número de empresas y/o personas físicas en 134 unidades, lo que supone una reducción del 1,94% con respecto al año anterior.

Durante el ejercicio 2013, se observa en los datos estadísticos un aumento de 107 empresas y/o personas físicas con respecto al año 2012, lo que supone un aumento del 1,58%.

Por último, teniendo en cuenta que los datos aportados del ejercicio 2014 no abarcan la totalidad anual, se ha producido una reducción de 658 empresas y/o personas físicas con respecto al año 2013, lo que supone una reducción del 9,56%.

Una vez analizados los datos aportados en el número de empresas y/o personas físicas del sector, podemos llegar a la *conclusión* de la disminución del mismo con respecto al año 2008, en cuanto al número de empresas y/o personas físicas, lo que supone una disminución del 11,02%, al contrario que a nivel nacional, que, según se comentaba en el apartado 3.1.1. anterior, el sector había experimentado un aumento en el número de empresas y/o personas físicas del 3,75% con respecto al año de referencia, 2008.

### **3.2.2. Evolución en el número de empleados.**

Se ha estratificado la información suministrada por el ISTAC en número de empleados en los siguientes intervalos: *a)* sin empleados, *b)* de 1 a 2 empleados, *c)* de 3 a 5 empleados, *d)* de 6 a 9 empleados, *e)* de 10 a 19 empleados, *f)* de 20 a 49 empleados, *g)* de 50 a 99 empleados y *h)* de 100 a 199 empleados (*ver Anexo 2*).

De todos los datos analizados, cabe destacar sobremanera el porcentaje que suponen las empresas del sector *sin asalariados*, que en 2014 alcanzan 3.895 entidades que representan el 62,55% del sector. Si a este dato le sumamos la representatividad de las empresas y/o personas físicas con 1 o 2 empleados, alcanzarían un 88,37% del sector a nivel de la Comunidad Autónoma de Canarias, dato que contrasta con los datos a nivel nacional, en donde los despachos de 1 a 2 empleados representan el 70,48% en el ejercicio 2014, un 18% menos aproximadamente. Con estos primeros datos analizados se puede llegar a la conclusión que la estructura de los despachos a nivel canario es diferente a la estructura de los despachos a nivel nacional.

Analizando estrato por estrato, tenemos:

- a) Sin empleados:* Los datos analizados del período 2008-2014, desvelan la pérdida de 693 despachos unipersonales, lo que supone una reducción del 15,10% en dicho período. Este tipo de despachos representaban en el 2008 el 65,56% del sector y en el 2014 pasan a representar el 62,55%.
- b) 1-2 empleados:* Según los datos analizados, estos despachos han aumentado en 25 a lo largo del período 2008-2014, lo que supone un incremento de 1,58%, pasando de representar en el 2008 el 22,62% del sector a suponer, en el 2014, el 25,82%.
- c) 3-5 empleados:* Según la información suministrada por el ISTAC, los despachos con este número de empleados se han reducido en 48 unidades a lo largo del período 2008-2014, lo que supone una disminución del 9,84%. En el 2008, representaban el 6,97% del sector y en el 2014 suponen el 7,07% del mismo.
- d) 6-9 empleados:* Los datos para este tipo de despachos indican que se han reducido en 5 empresas en el período analizado 2008-2014, lo que supone un 2,69% menos en el 2014 con respecto al ejercicio 2008. Estos despachos representaban el 2,66% del sector en el año 2008 y pasan a representar el 2,91% a lo largo del ejercicio 2014.
- e) 10-19 empleados:* Para los despachos con este número de empleados, se ha producido una reducción de 37 empresas a lo largo del período 2008-2014, lo que supone un 28,46% menos. En el ejercicio 2008 representaban el 1,86% del sector y en el 2014 suponen el 1,49% del mismo.
- f) 20-49 empleados:* Según la información analizada, se han reducido en 11 entidades en el período analizado, lo que supone una disminución del 57,89% en

el período analizado 2008-2014. En el ejercicio 2008, estos despachos representaban el 0,27% y en el 2014 representan el 0,13% del sector.

- g) *50-99 empleados*: Estos despachos se han reducido en el 100% de empresas que existían al inicio del período analizado 2008. En ese año representaban el 0,03% del sector con 2 entidades con este número de empleados. Tal como se ha comentado, actualmente no hay ninguna con estas características.
- h) *100-199 empleados*: Las empresas con este número de empleados se han mantenido durante el período analizado 2008-2014. Actualmente existen 2 entidades con este número de empleados, lo que representa el 0,03% del sector, igual porcentaje que representaban en el 2008.

Como *conclusión* al estudio de la evolución de los despachos a nivel de la Comunidad Autónoma de Canarias según el número de empleados, se puede concluir que el sector ha sufrido una clara contracción con respecto al año inicial del estudio, 2008. Por otro lado, se puede observar como la estructura de personal de los despachos ha permanecido constante en líneas generales y, como se ha comentado al inicio este apartado, los despachos individuales, sin empleados, más los despachos con un número de empleados inferior a 2, suponen el 88,37% del total del sector. Esta tendencia es claramente diferente a la evolución del sector a nivel nacional, así como la representatividad de los despachos pequeños en el total del mismo, ya que a nivel nacional, los despachos pequeños (1-2 empleados) suponen el 70,48 % del total del sector, aunque sí es cierto que dicho porcentaje aumentó durante el período analizado 2008-2014, ya que en el 2008 suponían el 66,50% del sector.

Por último, después de las conclusiones determinadas, se observa una clara tendencia del sector a existencia de despachos pequeños (1-5 empleados) y personas físicas (sin empleados) sobre los grandes despachos existentes en las fechas iniciales del estudio, año 2008.

### **3.3. ESTUDIO DE MERCADO.**

Tal como ya se ha comentado en anteriores apartados, el trabajo se centrará en la realización de un estudio de mercado basado en encuestas realizadas a los diferentes despachos del sector analizado.

A través de los diferentes Colegios Profesionales y de la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife y de Las Palmas de Gran Canaria, se ha obtenido un listado de las entidades o personas físicas que tienen su actividad y sede social en la Comunidad Autónoma de Canarias. Una vez tenido acceso a dicho listado, se ha realizado un muestreo estadístico, aleatorio simple, con la intención de determinar una población de estudio lo más representativa posible. El muestreo estadístico ha dado como resultado 30 entidades y/o personas físicas a analizar.

En base a la información que se quiere conseguir de los diferentes despachos profesionales elegidos en el muestreo, se ha realizado una encuesta (*Ver Anexo 3*) y se les ha enviado por escrito y por email a los diferentes despachos profesionales. Del total de 30 encuestas enviadas, se ha obtenido la respuesta de 24 de ellas, sobre la que se han obtenido los siguientes resultados (*ver Anexo 4*):

a) El 87,50% de las respuestas recibidas, poseen 5 trabajadores o menos en el despacho. Del mismo modo, el 95,83% de las respuestas recibidas poseen 9 trabajadores o menos en el despacho. Estos datos indican que en la Comunidad Canaria predominan despachos de asesoramiento *contable, fiscal, laboral, legal y auditoría* relativamente pequeños, teniendo en cuenta también que el 66,67 de las respuestas recibidas poseen en su despacho 2 trabajadores o menos, siendo el 37,50% de las respuestas recibidas despachos unipersonales o profesionales independientes.

b) Durante el período analizado, 2008-2014, se ha producido recorte de personal en el 100% de los despachos encuestados. En el 75% de las respuestas, el número de trabajadores que han causado baja durante ese período se sitúa entre 1 y 2 trabajadores. Teniendo en cuenta el tamaño de los despachos encuestados, se considera un recorte importante en relación al personal existente antes de producirse la baja de los trabajadores.

c) En la pregunta 3 de la encuesta (*Ver Anexo 3*) se les ha solicitado a los encuestados que mencionen los factores que les han producido dificultad en las labores propias del despacho a lo largo del período analizado. El 41,67% de las respuestas recibidas ha elegido el “*volumen de trabajo*” como una de las dificultades que han tenido en el período 2008-2014. Este dato contrasta con las conclusiones del apartado b) anterior, en el que el 100% de los despachos había reducido personal durante dicho periodo. Por otro lado, el 25% de las respuestas recibidas señalan a la “*diversificación de servicios*” como uno de los factores que les han causado dificultad. Parece ser que se ha pasado de la especialización a la diversificación en cuanto al asesoramiento. Otros de los factores que les han causado dificultad a los despachos durante el período 2008-2014 son el “*número de empleados*” (20,83 % de las respuestas recibidas) y “*tecnología*” (12,50% de las respuestas recibidas).

d) En cuanto al volumen de clientes durante el período 2008-2014, el 66,67% de las respuestas recibidas no han reducido el volumen de clientes, en cambio el 33,33% si ha sufrido una reducción de clientes a lo largo del período analizado. Estos datos indican que, al contrario de la contracción económica sufrida a nivel nacional y concretamente en Canarias, el sector ha sabido mantener los niveles de clientes en su gran mayoría.

e) En la pregunta 5 de la encuesta realizada se les pregunta a los encuestados que indiquen si en el período 2008-2014 han necesitado ayuda externa para algún tipo de servicio relacionado con las labores propias del despacho. De las respuestas recibidas, el 91,67% ha necesitado ayuda externa durante ese período y sólo el 8,33% no ha

necesitado este tipo de ayuda. Igualmente, de los que han recibido ayuda externa (22 de 24 respuestas recibidas), el 45,45% de los encuestados han recibido ayuda entre 6 y 10 veces en el período analizado. El 22,73%, la han recibido entre 1 y 5 veces, el 18,18% han necesitado ayuda externa entre 11 y 20 veces a lo largo de este período y el 13,64% de los encuestados han recibido ayuda externa más de 20 veces en el período analizado.

f) Enlazando con los datos del apartado e) anterior, a los 22 encuestados que han necesitado ayuda externa a lo largo del período 2008-2014, se les ha preguntado sobre el motivo de la necesidad de recibir ayuda externa. El 31,82% de los encuestados han respondido que la “*falta de tiempo*” ha sido el motivo por el que han necesitado ayuda externa a lo largo de este período y también el 31,82% han indicado como la “*falta de personal*” les ha obligado a necesitar ayuda externa en algún momento del período 2008-2014. Por otro lado, el 13,64% han coincidido en la “*falta de conocimiento en la materia*” como causa de solicitar ayuda externa y también el 13,64% han solicitado dicha ayuda por la “*diversificación de servicios*” a los que se han visto sometidos para no perder clientes. Por último, el 9,09% de los encuestados señalan el “*volumen de trabajo*” como causa para solicitar ayuda externa.

g) En la pregunta 8 de la encuesta realizada (Ver Anexo 3), se les han solicitado a los encuestados que respondan qué factores consideran que son influyentes para el futuro del sector. El 33,33% de los encuestados han coincidido que las “*alianzas profesionales*” como un factor influyente para el futuro del sector. Otras respuestas a considerar son: “*diversificación de servicios*” (25% de los encuestados), “*actualización tecnológica*” (16,67% de los encuestados), “*formación específica*” (12,50% de los encuestados), “*reducción de costes*” (4,17% de los encuestados), “*competencia de precios*” (4,17% de los encuestados) y “*fidelización de clientes*” (4,17% de los encuestados).

h) Por último, se les ha preguntado a las entidades y/o personas físicas encuestadas sobre las estrategias de futuro que pretenden implantar en sus despachos. Las dos respuestas con mejores resultados han sido “*diversificación de servicios*” y “*alianzas profesionales*” con un porcentaje de 29,17% cada una de ellas. Por otro lado, el 25% de los encuestados coinciden en la utilización de “*personal esporádico*” como estrategia de futuro en sus despachos. Con un 12,50% se sitúa la respuesta “*actualización tecnológica*” como estrategia de futuro para mantenerse en el sector y, por último, el 4,17% de los encuestados han respondido la “*formación específica*” como estrategia de futuro a seguir.

Como *conclusión* final al estudio de mercado realizado, se pueden comentar los siguientes aspectos clave:

- El sector del asesoramiento *contable, fiscal, laboral, legal y auditoría* de la Comunidad Autónoma de Canarias está formado eminentemente por despachos pequeños (hasta 5 trabajadores) alcanzando un 95,44% del sector.

- En el sector se ha producido un recorte de personal de entre 1 y 2 trabajadores por despacho en el período que se ha estudiado (2008-2014), sin embargo, el volumen de clientes se ha mantenido más o menos estable, ya que el 66,67% de los clientes han podido mantener dicho nivel o incluso aumentarlo. Esto indica que el sector está aún más saturado de trabajo que acometen menos trabajadores que en épocas anteriores, de ahí la necesidad de ayuda externa de un 91,67% de los encuestados, por diversos motivos entre los que se sitúan, entre otros, la “*falta de tiempo*” y “*falta de personal*”, como los dos factores a destacar sobre la necesidad de recurrir a ayuda externa en determinados casos.
- Según las respuestas recibidas de los encuestados, los factores claves a tener en cuenta para el futuro del sector son el establecimiento de “*alianzas profesionales*”, “*la diversificación de servicios*”, “*actualización tecnológica*” y “*formación específica*”.
- Por último, las tres estrategias más importantes a seguir por los despachos y/o personas físicas encuestadas son las “*alianzas profesionales*”, la “*diversificación de servicios*” y “*personal esporádico*” Por otro lado, otras estrategias, de menor importancia, que también han señalado los encuestados son la “*actualización tecnológica*” y la “*formación específica*”.

### **3.4. SOLUCIÓN EMPRESARIAL.**

#### **3.4.1. Análisis DAFO.**

Una vez realizado el estudio de la evolución a nivel nacional y autonómico de las empresas del sector durante el período analizado (2008-2014) y realizado el estudio de mercado de las empresas y/o personas físicas de Canarias dentro del asesoramiento *contable, fiscal, laboral, legal y auditoría*, se posee la suficiente información para detectar las debilidades y/o amenazas del sector y de ahí desarrollar una idea de negocio que trate de cubrir dichas necesidades o solventar las amenazas.

Primeramente se va a realizar un análisis DAFO<sup>3</sup>:

a) *Debilidades*: Según los resultados del estudio de mercado realizado basado en las encuestas a las empresas y/o personas físicas del sector en Canarias, se han detectado las siguientes debilidades del mismo:

- La existencia de muchos pero *pequeños despachos*.
- Poca *renovación tecnológica* sobretodo de los despachos más pequeños y/o personas físicas.
- *Excesiva carga de trabajo*, debido al cambio en las estructuras de personal de los despachos.

---

<sup>3</sup> Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades.

b) *Amenazas*: Igualmente, a continuación se expondrán las posibles amenazas que podría tener el sector en el futura, en función del estudio de mercado realizado:

- No recuperación del *tejido empresarial*.
- *Falta de calidad*, debido a la carga de trabajo manifiesta.
- *Guerra de precios*.

c) *Fortalezas*: Por otro lado, se han detectado diversas fortalezas del sector, que habrá que reforzar en el futuro junto con las oportunidades que posea el sector. Éstas son:

- *Supervivencia* de los despachos a pesar de la situación vivida los últimos años.
- *Diversidad de clientes* y diversidad de *servicios ofrecidos*.

d) *Oportunidades*: Por último, según las respuestas ofrecidas por las empresas y/o personas físicas en el estudio de mercado, el sector posee una serie de oportunidades futuras que se deberán aprovechar. Las mismas son:

- *Alianzas profesionales*, a través de ellas se puede compartir información, trabajos, costes, etc...
- *Diversificación de servicios*, a la hora de fidelizar a un cliente no se trata sólo de asesorarle en el campo o materia contratado, se puede realizar un asesoramiento integral o ponerle en contacto con otros profesionales específicos en cada materia.
- *Actualización tecnológica*, se ha detectado que no se ha producido en el sector una renovación tecnológica acorde al período actual, por lo que, una vez adaptados a las nuevas tecnologías, los despachos individuales o de pocos trabajadores podrán ser más eficientes en su labor de asesoramiento.
- *Personal esporádico*, según las respuestas de los pequeños despachos y/o personas físicas, esta es una de las estrategias a tener en cuenta en el futuro.
- *Formación específica*, en determinadas materias que surgen día a día y que ayudan a ofrecer a los clientes diversificación de servicios.

Una vez realizado el análisis DAFO, se tratará de desarrollar una *idea de negocio* que trate de eliminar las *debilidades*, disuadir las *amenazas*, potenciar las *fortalezas* y aprovechar las *oportunidades*.

### **3.4.2. Idea de negocio.**

Una vez realizado el estudio de la evolución de los despachos a lo largo de un período crítico como ha sido desde el 2008 hasta la actualidad, analizar el sector a nivel de Canarias y realizar un estudio de campo para conocer de primera mano las necesidades, estrategias, volúmenes y estructura de los despachos profesionales del sector a nivel



canario, se tratará a continuación de idear un negocio que sirva para incrementar, mejorar y apoyar al sector.

#### 3.4.2.1. *Idea.*

Como se comentó brevemente al inicio de este epígrafe, la *idea de negocio* se basará en la creación de una plataforma online en red con los despachos asociados desde la que se prestarán los servicios de la red, además de trabajo de campo o de “calle”. Es decir, se trata de crear un *recurso online*, como si se tratara de personal propio, que apoye al despacho que lo necesite en determinados momentos, además de muchos más servicios que se le pueden suministrar y que se comentarán con posterioridad.

#### 3.4.2.2. *Personal.*

Debido a los campos que se han estudiado en este trabajo, esta red deberá contar al menos con:

- 1 Licenciado/Graduado en ADE, Económicas, Empresariales o Contabilidad y Finanzas, con experiencia suficiente en *auditoría, contabilidad, fiscal y laboral*.
- 1 Graduado en Derecho, con experiencia suficiente, colegiado y ejerciente.
- 1 Auxiliar administrativo (dependiendo del volumen de trabajo).

Esta estructura, por supuesto, es inicial, por lo que, se podría aumentar en caso de tener un volumen de trabajo que lo requiera.

#### 3.4.2.3. *Servicios.*

El catálogo o variedad de servicios irá en función de las necesidades de los clientes. Teniendo en cuenta el análisis DAFO realizado y el resultado de las encuestas, el catálogo de servicios, de forma general, iría encaminado a:

- Fomentar la *actualización tecnológica* de los despachos y/o personas físicas asociadas a la red. A través de convenios con centros o tiendas especializadas, se tratará de ofrecer a los clientes de la red un servicio más ventajoso para adaptar sus equipos a la modernidad actual.
- Disminuir la excesiva *carga de trabajo* que poseen los pequeños despachos o los profesionales independientes.
- Incrementar la *calidad* de los trabajos que se realizan a los clientes.
- Reducir la *guerra de precios* entre las empresas del sector, a través del ofrecimiento de un servicio de calidad que no les suponga un sobre coste muy elevado y les ayude a incrementar su eficiencia.

- Conocimiento de la *variedad de clientes* y de los *servicios diversos* que ofrecen los clientes pertenecientes a la red, para la realización eficiente y efectiva del trabajo.
- Servir de nexo de unión entre profesionales y/o empresas del mismo sector, para fomentar las *alianzas profesionales*.
- Fomentar la *formación específica* en determinados campos que, con anterioridad, los clientes de la red no solían tratar. Para ello, se tratará de mantener un contacto tanto con los colegios profesionales como con centros específicos de formación de manera que a los clientes pertenecientes a la red les sea más favorable acceder a este tipo de formación.

#### 3.4.2.4. *Servicios específicos.*

Dentro de cada materia o campo estudiado se podrán ofrecer a los clientes pertenecientes a la red, los siguientes servicios:

*a) Contabilidad-fiscalidad:* Dentro del campo específico de la *contabilidad-fiscalidad*, en general se podrá realizar cualquier trabajo que el cliente necesite, en general:

- Elaboración de la Contabilidad.
- Balance de Situación.
- Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
- Listado de facturas emitidas y recibidas.
- Elaboración de libros oficiales y legalización ante el Registro Mercantil.
- Elaboración y presentación de las liquidaciones trimestrales o mensuales (IGIC, IRPF, IS, etc...)
- Elaboración y presentación de resúmenes anuales de IGIC e IRPF.
- Elaboración y presentación de la declaración anual del IS.
- Cualquier otro servicio contable que el cliente necesite: cuadros de amortización, conciliaciones bancarias, regularización de asientos, revisión y puesta al día de contabilidades, etc...

*b) Laboral:* Dentro del campo específico de la gestión de los recursos humanos (laboral), en general se podrá realizar cualquier trabajo que el cliente necesite, en general:

- Elaboración de nóminas, contratos de trabajo y finiquitos.
- Altas, bajas y variaciones en la Seguridad Social.

- Gestión de IT.
- Elaboración y presentación de modelos 111 y 190 de IRPF.
- Elaboración y presentación de los modelos TC de la Seguridad Social.
- Información sobre convenios colectivos y legislación laboral vigente.
- Cualquier otro servicio que el cliente necesite.

*c) Legal:* Dentro del campo del derecho, se podrá realizar cualquier trabajo que la legislación permite y que el cliente necesite, en general:

- Gestión de impagados.
- Asesoramiento en contratos.
- Adecuación de las empresas a la LOPD.
- Redacción de informes, lectura de sentencias, adaptaciones legislativas, trabajo de campo, etc...
- Cualquier otro servicio que el cliente necesite.

*d) Auditoría:* Dentro del ámbito de la auditoría, se podrá realizar cualquier trabajo que la legislación permita y que el cliente necesite, en general:

- Entrevista inicial con el cliente.
- Elaboración de contrato de auditoría.
- Elaboración del Manual de Control de Calidad Interno, así como los diversos Anexos que la Ley de Auditoría obliga.
- Trabajo de áreas concretas: tesorería, personal, compras-ventas, clientes, proveedores, etc....
- Apoyo en la realización de inventarios físicos.
- Realización de muestreos estadísticos sobre determinadas áreas.
- Selección de clientes-proveedores a circularizar, seguimiento de las respuestas, conciliación de las respuestas, cálculo del saldo no verificado, etc...
- Comprobaciones de personal: cuentas contables con resúmenes mensuales de nóminas, impuestos, justificantes de pago, etc...
- Realización de auditorías de subvenciones.
- En general, cualquier servicio que el cliente requiera y que la ley permita subcontractar.

#### 3.4.2.5. *Servicios accesorios*

Igualmente, aparte de los servicios específicos detallados anteriormente, se les podrá ofrecer a los clientes pertenecientes a la red, otro tipo de servicios que no estén directamente vinculados con su labor profesional pero sí les afecte a nivel de empresa y/o persona física. Éstos servicios podrían ser:

- Ofrecimiento de seguro de responsabilidad civil con los que trabaje la red y que les sea más beneficioso para los clientes asociados a la misma.
- Programas de gestión de cada despacho, contable, fiscal, auditoría, laboral y legal.
- Información online actualizada sobre cada una de los campos mencionados anteriormente.
- Gestión de perfiles en redes sociales (Linkedin, Viadeo, Xing, Ziki, etc...).
- Búsqueda de financiación para futuros proyectos y/o inversiones.
- Realización de proyectos de viabilidad, informes periciales, valoración de empresas, etc...

En definitiva, se trata de ofrecer un servicio integral a las empresas y/o personas físicas pertenecientes al sector objeto de este trabajo, con el objetivo de convertirlo en un portal online de referencia en el sector.

#### 3.4.2.6. *Plataforma online.*

El servicio en red se ofrecerá a través de una plataforma online compuesta por un servidor de gran potencia que permita la interacción con el cliente de forma fluida y continua. Asimismo, cada cliente tendrá acceso a una zona privada en donde podrá indicar el trabajo que necesita realizar, colgar archivos necesarios para la realización del mismo, etc... De igual modo, la comunicación con el cliente también se podría llevar vía telefónica, email, videoconferencia, etc... de la manera que le resulte más cómodo solicitar asistencia de la plataforma online.

Por otro lado, dentro de la plataforma online se podría ofrecer a los clientes la posibilidad de *archivo y custodia de documentación* en los servidores de la red, de forma que pueda realizar copias de seguridad, acceder, subir, descargar, etc... documentación de forma ágil y sencilla. Este servicio sería muy eficiente a la hora que el cliente trabaje fuera de su despacho, ya que bastaría únicamente con una conexión a internet para acceder a la documentación que requiera en cualquier lugar, introduciendo las debidas claves personales para acceder a su área privada.

También, dentro de la plataforma se ofrecerían enlaces de interés (colegios oficiales, consejerías, páginas web de referencia, enciclopedia, etc...) dentro de cada área o

campo (auditoría, contabilidad, fiscalidad, legal y laboral) así como noticias de interés actualizadas.

#### *3.4.2.7. Sede física.*

La empresa al servicio de los despachos profesionales contaría con un lugar físico donde desarrollen el trabajo. Dicho lugar físico debería estar localizado en un lugar estratégico, es decir, lo más cerca posible de sus clientes presentes y potenciales, de manera que ellos mismos puedan acudir igualmente a dicho lugar en el que se le podrían ofrecer una serie de servicios adicionales:

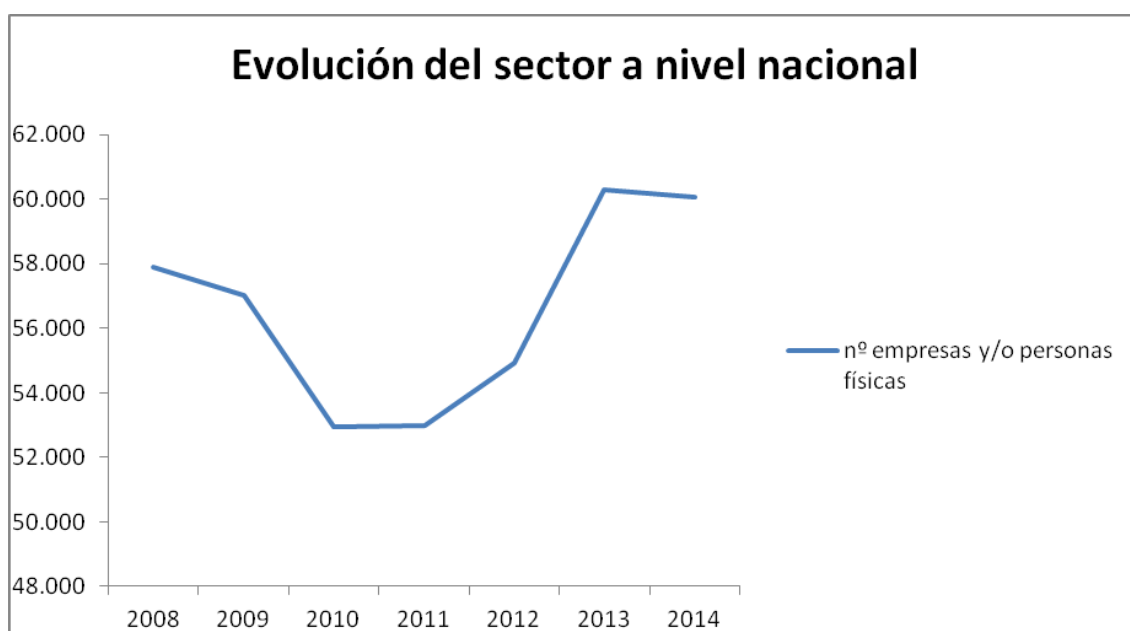
- *Conexión wifi.*
- *Atención personalizada con el equipo de trabajo.*
- *Sala para reuniones con sus clientes.*
- *Impresión de documentación, fotocopias, escáner, etc....*
- *Servicio de secretaría.*
- *Cualquier otro servicio que convierta la sede física de la entidad en el segundo despacho de los clientes.*

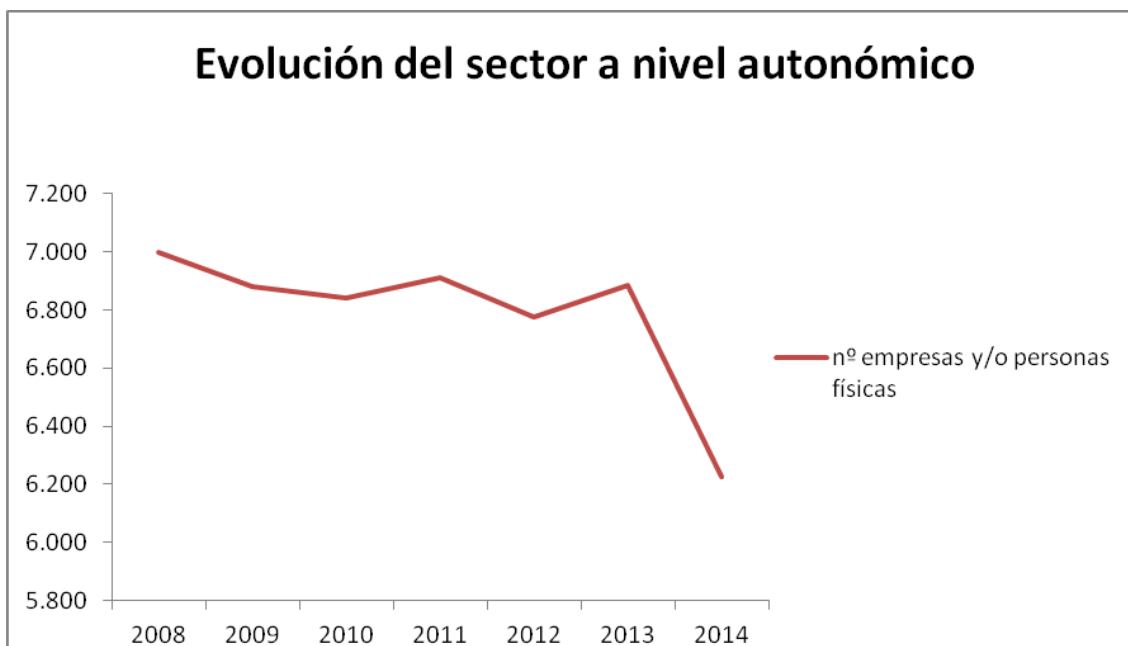
## 4. CONCLUSIONES

Como conclusión final a este trabajo del estudio de la evolución de los despachos profesionales dentro del campo de la *contabilidad, auditoría, laboral, fiscal y legal*, sería interesante destacar la diferente evolución que han sufrido los despachos profesionales dentro del sector estudiado si comparamos los datos a nivel nacional con los datos a nivel canario, en cuanto a la representatividad de los despachos pequeños o unipersonales sobre el resto. Dicha diferencia se debe, principalmente a la especificidad de la economía canaria, donde no predominan grandes empresas sino Pymes o Micro-pymes, de ahí la diversidad y variabilidad de clientes que podemos encontrar en nuestra Comunidad Autónoma. Estos datos hacen que en Canarias predominen despachos pequeños o unipersonales, también esa es la tendencia a nivel nacional pero en Canarias el porcentaje de los mismos es mucho mayor que la media nacional. Se ha observado como la representatividad de los despachos pequeños en el año 2014 es mayor que al inicio del estudio, año 2008, indicativo éste de la reducción de empleados por cada despacho existente o creación de nuevos con un número medio de trabajadores inferior a los observados en el año inicial del estudio.

En cuanto a los datos de empresas en el sector, también se ha observado como a nivel nacional, la evolución ha sido diferente que el “caso canario”. Si bien en el global de España, se produce una caída en el número de empresas participantes en el sector a lo largo de los años 2009, 2010 y 2011, a lo largo del 2012, el número de empresas comienza a aumentar progresivamente, superando en la actualidad los datos del año 2008.

En Canarias, sin embargo, la evolución en el número de empresas participantes en el sector se produce de una manera más gradual y actualmente en número de empresas participantes en el mismo no alcanza aún los datos del ejercicio 2008.





Por otro lado, a través del estudio de mercado realizado a lo largo de este trabajo, se ha observado como los despachos pequeños (hasta 5 empleados) tienen ciertas dificultades a la hora ejercer sus tareas, dificultades éstas que vienen provocadas entre otras circunstancias a: reducción de personal, volumen de trabajo, falta de tiempo, poca actualización tecnológica, diversidad de servicios que ofrecen, etc....

Otro dato interesante es la afirmación que en el período 2008-2014, los despachos a nivel canario han necesitado ayuda externa en el 91,67% para la realización de trabajos específicos o en tareas propias del despacho, lo que indica las dificultades que están teniendo para la realización de su profesión debido a la carga de trabajo excesiva que manifiestan, debido a la reducción de personal en los mismos.

Estas conclusiones han hecho que se plantee la idea de negocio que se recoge en el *apartado 3.4* del presente trabajo para intentar ofrecer, mayoritariamente a los despachos pequeños y/o personas físicas, que son los que mayor representatividad tienen en Canarias y, a su vez, los que más dificultades manifiestan para la realización de sus tareas o trabajos específicos, un servicio integral de “ayuda” o soporte ante las dificultades que se encuentren en el desarrollo de su profesión.

En los servicios que se relatan en la idea de negocio, se trata de cubrir aquellas necesidades o debilidades detectadas tanto en el estudio de mercado realizado como en el análisis DAFO, de manera que el trabajo de asesoramiento que éstos realizan, se lleve a cabo de una manera más profesional y más eficiente.

## 5. BIBLIOGRAFÍA

[www.cotime.es](http://www.cotime.es) Titulares mercantiles de S/C de Tenerife.

[www.cotmelp.org](http://www.cotmelp.org) Titulares mercantiles de Las Palmas de Gran Canaria.

[www.coete.es](http://www.coete.es) Economistas de Tenerife.

[www.economistaslaspalmas.org](http://www.economistaslaspalmas.org) Economistas de Las Palmas de Gran Canaria.

<https://www.camaratenerife.com> Cámara de Comercio de SC de Tenerife.

[www.camaragrancanaria.org](http://www.camaragrancanaria.org) Cámara de Comercio de Las Palmas de Gran Canaria.

<http://www.gobcan.es/istac> Instituto Canario de Estadística.

<http://www.ine.es> Instituto Nacional de Estadística.



## 6. ANEXOS

### 6.1. ANEXO 1

Nº DE EMPRESAS DEL SECTOR A NIVEL NACIONAL POR NÚMERO DE EMPLEADOS (2008-2014).

		2014		2013		2012		2011	
Nº de trabajadores	1-2 empleados	42.339	70,48%	42.610	70,68%	37.037	67,43%	34.989	66,03%
	3-5 empleados	10.777	17,94%	10.722	17,78%	10.607	19,31%	10.661	20,12%
	6-9 empleados	4.081	6,79%	4.038	6,70%	4.151	7,56%	4.198	7,92%
	10-19 empleados	2.397	3,99%	2.448	4,06%	2.626	4,78%	2.647	5,00%
	20-49 empleados	333	0,55%	341	0,57%	359	0,65%	352	0,66%
	50-99 empleados	93	0,15%	84	0,14%	95	0,17%	92	0,17%
	100-199 empleados	49	0,08%	45	0,07%	48	0,09%	53	0,10%
Totales		<b>60.069</b>	<b>100,00%</b>	<b>60.288</b>	<b>100,00%</b>	<b>54.923</b>	<b>100,00%</b>	<b>52.992</b>	<b>100,00%</b>

		2010		2009		2008	
Nº de trabajadores	1-2 empleados	34.719	65,58%	37.358	65,51%	38.505	66,50%
	3-5 empleados	10.921	20,63%	11.688	20,50%	11.351	19,60%
	6-9 empleados	4.227	7,98%	4.561	8,00%	4.597	7,94%
	10-19 empleados	2.601	4,91%	2.905	5,09%	2.890	4,99%
	20-49 empleados	346	0,65%	391	0,69%	421	0,73%
	50-99 empleados	88	0,17%	93	0,16%	92	0,16%
	100-199 empleados	40	0,08%	31	0,05%	44	0,08%
Totales		<b>52.942</b>	<b>100,00%</b>	<b>57.027</b>	<b>100,00%</b>	<b>57.900</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

## 6.2. ANEXO 2

Nº DE EMPRESAS DEL SECTOR A NIVEL AUTONÓMICO POR NÚMERO DE EMPLEADOS (2008-2014).

		2014		2013		2012		2011	
Nº de trabajadores	Sin asalariados	3.895	62,55%	4.496	65,30%	4.546	67,07%	4.759	68,85%
	1-2 empleados	1.608	25,82%	1.646	23,91%	1.513	22,32%	1.440	20,83%
	3-5 empleados	440	7,07%	474	6,88%	439	6,48%	441	6,38%
	6-9 empleados	181	2,91%	165	2,40%	167	2,46%	158	2,29%
	10-19 empleados	93	1,49%	86	1,25%	97	1,43%	96	1,39%
	20-49 empleados	8	0,13%	13	0,19%	12	0,18%	15	0,22%
	50-99 empleados	0	0,00%	2	0,03%	2	0,03%	1	0,01%
	100-199 empleados	2	0,03%	3	0,04%	2	0,03%	2	0,03%
<b>Totales</b>		<b>6.227</b>	<b>100,00%</b>	<b>6.885</b>	<b>100,00%</b>	<b>6.778</b>	<b>100,00%</b>	<b>6.912</b>	<b>100,00%</b>

		2010		2009		2008	
Nº de trabajadores	Sin asalariados	4.663	68,14%	4.496	65,33%	4.588	65,56%
	1-2 empleados	1.459	21,32%	1.554	22,58%	1.583	22,62%
	3-5 empleados	455	6,65%	503	7,31%	488	6,97%
	6-9 empleados	164	2,40%	187	2,72%	186	2,66%
	10-19 empleados	86	1,26%	119	1,73%	130	1,86%
	20-49 empleados	15	0,22%	21	0,31%	19	0,27%
	50-99 empleados	0	0,00%	1	0,01%	2	0,03%
	100-199 empleados	1	0,01%	1	0,01%	2	0,03%
<b>Totales</b>		<b>6.843</b>	<b>100,00%</b>	<b>6.882</b>	<b>100,00%</b>	<b>6.998</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Instituto Canario de Estadística (ISTAC).

### 6.3. ANEXO 3

#### ESTUDIO DE MERCADO SOBRE DESPACHOS PROFESIONALES DE CANARIAS.

1. Indique el número de trabajadores del despacho.
  - a) 0.
  - b) 1-2.
  - c) 3-5.
  - d) 6-9.
  - e) 10-19.
  - f) 20-49.
  - g) 50-99.
  - h) 100-199.
  
2. Durante el período 2008-2014, ¿cuántos trabajadores han causado baja en el despacho?.
  - a) 0.
  - b) 1-2.
  - c) 3-5.
  - d) 6-10.
  - e) Más de 10.
  
3. De las causas siguientes, indique cuál/cuáles han supuesto una dificultad en el despacho durante el período 2008-2014.
  - a) Número de empleados.
  - b) Tecnología.
  - c) Volumen de trabajo.
  - d) Reducción de clientes.
  - e) Disminución de precios.
  - f) Diversificación de servicios.
  - g) Otras.
  
4. ¿Durante el período 2008-2014 ha reducido el volumen de clientes?.
  - a) Si.
  - b) No.
  
5. ¿Ha necesitado ayuda externa de apoyo a las labores propias del despacho?.
  - a) Si.
  - b) No.
  
6. En caso de haber respondido SI a la pregunta anterior, indicar en cuantas ocasiones ha necesitado ayuda externa en el período 2008-2014.

- a) 1-5.
  - b) 6-10.
  - c) 11-20.
  - d) Más de 20.
7. En caso de haber respondido SI a la pregunta número 5, indicar el motivo de necesidad de ayuda externa.
- a) Falta de personal.
  - b) Volumen de trabajo.
  - c) Falta de tiempo.
  - d) Falta de conocimiento en la materia.
  - e) Segunda opinión.
  - f) Necesidad de diversificación de servicios.
  - g) Otras.
8. ¿Cuál/cuáles cree que pueden ser factores influyentes en el futuro del sector?.
- a) Diversificación de servicios.
  - b) Alianzas profesionales.
  - c) Reducción de costes.
  - d) Formación específica.
  - e) Actualización tecnológica.
  - f) Competencia de precios.
  - g) Fidelización de clientes.
  - h) Otras.
9. Indique de entre las siguientes la/s estrategia/s que tiene el despacho de cara al futuro.
- a) Diversificación de servicios.
  - b) Reducción de costes.
  - c) Actualización tecnológica.
  - d) Alianzas profesionales.
  - e) Personal esporádico.
  - f) Formación específica.
  - g) Otras.

## 6.4. ANEXO 4

RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO SOBRE DESPACHOS PROFESIONALES DE CANARIAS (2008-2014).

Pregunta 1			Pregunta 2			Pregunta 3		
Opciones	Nº respuestas	%	Opciones	Nº respuestas	%	Opciones	Nº respuestas	%
a	9	37,50%	a	4	16,67%	a	5	20,83%
b	7	29,17%	b	18	75,00%	b	3	12,50%
c	5	20,83%	c	2	8,33%	c	10	41,67%
d	2	8,33%	d	0	0,00%	d	0	0,00%
e	1	4,17%	e	0	0,00%	e	0	0,00%
f	0	0,00%	<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100,00%</b>	f	6	25,00%
g	0	0,00%				g	0	0,00%
h	0	0,00%				<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100,00%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100,00%</b>						

Pregunta 4			Pregunta 5			Pregunta 6		
Opciones	Nº respuestas	%	Opciones	Nº respuestas	%	Opciones	Nº respuestas	%
a	8	33,33%	a	22	91,67%	a	5	22,73%
b	16	66,67%	b	2	8,33%	b	10	45,45%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100,00%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100,00%</b>	c	4	18,18%
						d	3	13,64%
						<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100,00%</b>

Pregunta 7			Pregunta 8			Pregunta 9		
Opciones	Nº respuestas	%	Opciones	Nº respuestas	%	Opciones	Nº respuestas	%
a	7	31,82%	a	6	25,00%	a	7	29,17%
b	2	9,09%	b	8	33,33%	b	0	0,00%
c	7	31,82%	c	1	4,17%	c	3	12,50%
d	3	13,64%	d	3	12,50%	d	7	29,17%
e	0	0,00%	e	4	16,67%	e	6	25,00%
f	3	13,64%	f	1	4,17%	f	1	4,17%
g	0	0,00%	g	1	4,17%	g	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>100,00%</b>	h	0	0,00%	<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100,00%</b>
			<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>100,00%</b>			