



Análise sectorial das empresas de asesoría e consultaría en Galicia



ACR Asesores & Consultores

C/ Urzáiz, 62 ent.izq.
36204 Vigo – Pontevedra

www.acrconsultores.com

ÍNDICE:

1.	ANÁLISE DO CONTORNO XERAL	3
	1.1 Contorno económico	4
	1.2 Contorno político-normativo	19
	1.3 Contorno socio-cultural	26
	1.4 Contorno tecnolóxico	35
	1.5 Matriz DAFO do Contorno Xeral	51
	1.6 Explicación da matriz DAFO	53
2.	ANÁLISE DO CONTORNO ESPECÍFICO	56
	2.1 Competidores	57
	2.2 Clientes	81
	2.3 Productos substitutivos	92
	2.4 Barreiras de entrada e saída	112
	2.5 Provedores	115
	2.6 Matriz DAFO do Contorno Específico	119
	2.7 Explicación da matriz DAFO	121
3.	BIBLIOGRAFÍA	125

Análise do Contorno Xeral



1.1 CONTORNO ECONÓMICO:

A situación económica mundial:

Trala II Guerra Mundial o propio John Maynard Keynes defendeu o nacemento dunha moeda supranacional, pero Washington opúxose. Ata o ano 1973 o patrón de referencia mundial era o ouro pero, a partir deste ano, o dólar convértese na nova unidade de reserva.

Coa crise que estamos a padecer volve rexurdir o debate académico e político promovido polo Gobernador do Banco de China, Zhou Xiavchuan, de creación dunha nova unidade económica sen vínculos directos con ningunha nación.

Evidentemente, esta proposta adquire unha nova dimensión non só pola crise que estamos a padecer senón polo país que a defende; China, observa preocupada a súa adición ao dólar por que como país emerxente, o xigante asiático teme que Estados Unidos promova a inflación e deprecie o dólar no que ten investido tan só en débeda pública a nada desdeñable cifra de 700.000 millóns.

Así, a idea de Zhou é a de introducir progresivamente unha moeda de reserva supranacional que permita preservar o valor das súas achegas e das súas reservas. Esta premisa da diversificación, tamén representa unha oportunidade para que o euro comece a relacionarse co dólar como moeda mundial de reserva pero, o certo é que nin a Comisión Europea nin o Banco Central Europeo teñen o máis mínimo interese porque a divisa europea asuma o protagonismo que representa ser unha moeda internacional. De xeito evidente, o que resulta evidente é que o dólar cando menos vai precisar da axuda doutras divisas.

Son tantas as especulacións que día a día xorden no ámbito económico e financeiro mundial que permanentemente os analistas lanzan todo tipo de previsións catastrofistas e medidas delirantes que inquietan se cabe máis aínda á poboación.

O fenómeno que comezou hai uns meses como unha xeneral redución dos niveis de endebedamento de capital nos mercados financeiros, cambiou por unha contracción económica sen precedentes a nivel mundial. Froito deste acontecemento achamos no ámbito laboral un deterioro tal que os consumidores reducirón substancialmente o gasto; pero ademais tamén se percibe unha significativa perda de riqueza.

No informe do Banco Mundial *Perspectivas Económicas Mundiais* de decembro de 2008 xa se establecen unhas proxeccións nas que se observa un claro deterioro das condicións económicas e financeiras.

Até mediados de 2008, a desaceleración da demanda interna dos países da OCDE¹ viuse compensada polo crecemento sostido das exportacións de bens de capital e de produtos de alta tecnoloxía. Neste momento, as exportacións dos países de ingreso alto sofren unha contracción severa por culpa da demanda interna.

As economías máis especializadas na produción de bens de capital tamén sufriron un significativo descenso nos seus investimentos.

¹ OCDE: Organización para a Cooperación e o Desenvolvemento Económico; organismo de cooperación internacional cun obxectivo que é coordinar a política económica e social dos estados membros.

Pensemos que son moitos os países que coa crise financeira mundial incrementaron ostensiblemente o seu déficit en conta corrente superior ao 10% do PIB, o que supón unha maior vulnerabilidade dos fluxos de capital .

A rexión de Asia Oriental, así como a área do Pacífico, denota unha considerable redución do comercio e sobre todo do investimento internacional. Se no ano 2008 o investimento representaba nestes países o 36.3% do PIB, está meridianamente claro que o crecemento destes mesmos países sufrirá consecuentemente unha redución moi considerable.

A tenor dos últimos datos extraídos de tódolos informes económicos publicados ata o día de hoxe, percíbese que tanto en Oriente Medio como no Norte de África a crise mundial tivo unhas consecuencias menos graves para o crecemento experimentado.

A recesión que estamos a sufrir xera efectos que se dispersan pola economía mundial e que non só se visualizan nas caídas do PIB, senón que van máis alá.

A inflación interna en todo o mundo baixou e consecuentemente esta situación é un fiel reflexo da baixada de prezos dos produtos básicos. Outra das vertentes que xa se está deixando albiscar é a presión fiscal por parte mesmo de gobernos que gozaban de superávits fiscais ao comezo da crise.

A partir de Xullo de 2008 concluíu o auxe dos prezos dos produtos básicos que levaba crecendo desde o ano 2003. Neste aumento secuencial dos prezos non só incidiu unha forte demanda senón que foron múltiples os factores que contribuíron como a debilidade do dólar, a actividade dos fondos de investimento, a nova normativa sobre biocombustibles ou mesmo as turbulencias asociadas á oferta.

Na actualidade, todos os países en desenvolvemento están a sufrir un forte deterioro dos seus saldos fiscais como consecuencia da caída dos ingresos tributarios. Así mesmo, os gobernos están a soportar un incremento dos custos de endebedamento e por suposto as transferencias destinadas ao mantemento da protección social.

Agora, ninguén se atreve a cuestionar o panorama de cara ao bienio 2010-2011 que se prevé polo menos rodeado dunha incerteza en relación cunha ampla secuencia de variables políticas e doutros tipos que deberán promover nalgún momento una certa recuperación económica. En contra deste panorama, xogan os problemas bancarios acaecidos que ben poderían xerar un estancamento do PIB mundial.

Por outra banda, cabe sinalar o tremendo medo co que moitos economistas ameazan coa presenza de tan temida inflación por culpa de que os gobernos empréguen para minorar o valor real da débeda. Ao longo da historia atopamos múltiples exemplos deste comportamento por exemplo, Francia reduciu mediante a inflación unha boa parte da débeda que tiña contraída como consecuencia da I Guerra Mundial. No últimos vinte anos, Bélxica, Canadá e por suposto Xapón experimentaron episodios nos que a débeda superaba ao 100% do PIB. Así mesmo, Estados Unidos, saíu da II Guerra Mundial cunha débeda que superaba o 120% do PIB e ningún destes estados recorreu á inflación para reducir a débeda. Esta claro que o deterioro provocado por esta crise mundial vai demandar dos estados que senten as bases dunha solución a longo prazo obviando cuestións menores e especulacións.

Sería certamente moi difícil atopar un episodio de contracción sincronizada de todas as economías desenvolvidas nos últimos tempos como o que estamos a sufrir.

Desde que a recesión se iniciou en Estados Unidos alá polo mes de xaneiro de 2008 leva camiño de ser a máis longa desde a crise de 1929. Son moitos os indicadores de actividade que mostran unha caída ata mínimos históricos.

As perdas astronómicas hai que sumarlle as tensións de liquidez, así como a desconfianza xeneral que penalizou á gran banca inversionista. En canto á resposta dos gobernos e bancos centrais, é preciso recoñecer a súa rapidez e contundencia nas actuacións levadas a cabo. Estados Unidos non só baixou os tipos de interese a case cero, senón que ademais a FED² sacou todo o seu arsenal para loitar contra a recesión. O Banco Central Europeo moderou a súa actuación, pero tamén recortou o tipo de interese e expandiu o seu balance. Estas estratexias son apoiadas polos gobernos que ademais están a pór en marcha apoios sen restriccións aos seus sistemas financeiros anunciando voluminosos plans de gasto orzamentario coa finalidade de atender as emerxencias expostas.

Desde hai moitos anos non se rexistraba unha taxa inflacionista tan baixa a nivel mundial. Esta evolución atópase en sintonía coa recesión global. Nas etapas de contracción cíclica prodúcese un descenso significativo da inflación pero, as previsións de que as taxas inflacionistas van a entrar en terreo negativo nun futuro inmediato, xunto ao temor de que a recesión teña un alcance e unha duración superior ao esperado, ten desatado o medo á deflación.

Os antecedentes históricos reproducidos no último século, ligados ao fenómeno da deflación, son contados pero significativos (Estados Unidos nos anos trinta e Xapón nos noventa).

Desde mediados do século pasado a preocupación da política económica estaba ligada á inflación ata o punto de que son moitos os historiadores que asumen a hiperinflación alemana dos anos vinte ao ascenso do nazismo e por conseguinte a causar a II Guerra Mundial. Evidentemente, tanto a inflación como a deflación teñen unha orixe netamente monetaria. A progresiva substitución do patrón metálico pola moeda fiduciaria, apoiada polo banco central nacional, posibilitou que o volume de moeda en circulación se desligara das reservas metálicas. Consecuentemente, a xestión monetaria derivou a miúdo nun exceso de oferta monetaria que cimentou, ata hai pouco, unhas enormes expectativas inflacionistas.

Neste punto é necesario responder á cuestión de por que resulta tan mala a deflación; son varias as circunstancias, pero desde logo as máis destacables son as seguintes:

- Dilata as decisións tanto de consumo como de investimento.
- Incrementa substancialmente o valor real das débedas.
- O prezo dos activos tamén tende a diminuír, e consecuentemente redúcese o valor das garantías dos préstamos.
- Aumenta a morosidade polas perdas das entidades financeiras.

Evidentemente, todo este cúmulo de despropósitos reflicte unha menor oferta crediticia, o que equivale a unha menor actividade que deriva na rixidez dos salarios con tendencia significativa á baixa e cunha marxe empresarial decrecente.

² FED: E o sistema bancario central de Estados Unidos, tamén denominado Reserva Federal.

Por tanto, podemos finalizar este capítulo sinalando que unha deflación persistente está ligada intimamente á depresión económica prolongada, e un exemplo atopámolo en Xapón, onde se coñecen moi de preto este significado.

Cando se produciu a crise de 1929, os gobernos deixaron que fose a economía a que procurase o seu propio reequilibrio segundo as receitas clásicas. Se un banco crebaba, isto era algo positivo porque desta forma o mercado situaba a cada quen no seu sitio.

A consecuencia desta política foi o resultado por todos coñecido: ferverza de quebras bancarias, peches de empresas e incremento alarmante do desemprego sen que se activasen os mecanismos reequilibradores. Esta situación demandou dos gobernos un reposicionamento fronte ao mercado, o que obrigou a envorcarse no ámbito económico para tratar de reconducir a crise.

Historicamente, esta experiencia foi a faísca para que John M. Keynes desenvolvese unha novo paradigma económico que rompía coa tradición máis clásica, que reinase ao longo de varias décadas dominando o pensamento económico occidental. Por outra banda, tamén é preciso dicir que esta nova etapa propiciaba unha clara xustificación do intervencionismo estatal sobre todo no sector financeiro. A política keynesiana converteuse na pèrtega que propiciaba o salto á prosperidade a partir da II Guerra Mundial.

O primeiro gran escollo co que se atopou a dieta keynesiana foi a crise enerxética dos anos setenta, que se proxectará na seguinte década a través dun crecemento da inflación que non parece ter fin, e paralelamente un aumento da taxa de paro que inducía a un incremento por parte dos estados de déficit público. A solución paliativa a estas doenzas económicas procúrase a través deste antibiótico chamado liberalismo económico, iniciándose un desregulamento que propón un menor peso dos gobernos na economía.

A crise financeira desatada deriva nunha grave recesión económica, que pode supor un movemento pendular na forma de comprender a economía. Os recordos da gran depresión aínda se atopan frescos na sociedade norteamericana, e boa proba atopámola na actuación das autoridades intervindo no sistema financeiro a través do compromiso de inxectar fondos para atallar a crise. Resulta evidente, que o obxectivo que perseguen os gobernos é frear a recesión e impedila. Os riscos son enormes pero, as medidas responden a unha situación de emerxencia, a unha crise ata agora descoñecida e sen precedentes.

Estados Unidos:

O PIB do primeiro trimestre de 2009 retrocedeu un 2.6% interanual. En canto ao investimento en bens de equipo houbo un claro retroceso que moi ben se podería considerar como intenso posto que alcanzou o 33.8% en termos interanuais, mentres que a construción cedeu un contundente 38%.

Non poucas previsións auguraban un reponte da economía no segundo semestre de 2009, pero o tempo veu a demostrar que a única certeza que existe é que a recuperación será lenta e estará cargada de moitas dúbidas.

Ademais provese unha recuperación máis débil que en ciclos precedentes xa que destaca que en principio o consumo privado non se vai a ver incrementado. Ademais, os fogares deben reducir o seu endebedamento bruto, que se atopa aínda en niveis próximos ao 100% do PIB, cando no ano 2000 era do 60%.

Entre xaneiro do ano 2005 e setembro de 2008 as familias estadounidenses dedicaron ao aforro un 0.7% da renda de que dispuñan, mentres que ao longo do primeiro trimestre do ano 2009 o cociente media cifrouse nun 4.2%.

Aínda que é certo que o Plan Obama coas transferencias e a redución de impostos vai suavizar os efectos da situación tan crítica que se está vivindo, non os vai a compensar na súa totalidade.

Por outra banda, segue sen dar sinais de tocar fondo, tanto na demanda como na oferta. O prezo dos inmobles segue empeorando a xa crítica situación dos fogares. As vendas de vivendas de segunda man, descenderon un 7.1% interanual e volveron marcar un novo mínimo xa que as execucións por falta de pagamento de hipotecas e sobre todo a falta de confianza dos compradores seguiron pesando máis que a posibilidade de acceder a uns prezos moito máis alcanzables. O mercado da vivenda non rexistra ningún síntoma de melloría e o desemprego crece sen pausa.

Está claro que o estalido da burbulla inmobiliaria e o posterior colapso do sistema financeiro levaron á economía estadounidense a unha recesión sen precedentes. Sen dúbida os protagonistas que máis notaron esta contracción económica son os fogares por causa da elevada taxa de paro que están a sufrir e que se deixa notar nesa baixada substancial do consumo, que se vai a manter débil tanto no curto como no medio prazo. Evidentemente, esta circunstancia prima que a recuperación sexa lenta. No tocante á parte empresarial, cabe sinalar que á súa capacidade investidora se vera mermada, polo que a fase baixista será aínda máis profunda e consecuentemente a recuperación farase moito máis lenta.

Outro dos factores que vai repercutir na redución do investimento por parte das empresas vai ser a caída dos beneficios. Neste ciclo recesivo, as empresas vanse a ver obrigadas a recorrer ao sector financeiro para obter crédito, xa que precisan paliar o previsible efecto da redución de beneficios e consecuentemente a caída do investimento.

En definitiva, a contracción dos beneficios das empresas estadounidenses reduciuse significativamente e deixouse notar na súa capacidade de investimento. O sector financeiro pode amortecer esta caída que esta sufrindo o sector empresarial a curto prazo en espera dun futuro reestablecemento da confianza nos mercados e dunha reactivación do sector productivo.

Xapón:

No primeiro trimestre de 2009, a economía nipona encolleuse un 9.1% interanual, un 15.2% en termos intertrimestrais. Desde 1945 non se producía un retroceso desta dimensión e a explicación atopámola no elevadísimo descenso das exportacións.

Outro dos elementos fundamentais desta situación económica é a baixada do investimento en bens de equipo, que se cifra nun 22.4%. Por último e non menos importante, é a espectacular baixada do consumo privado.

Ademais, as exportacións xaponesas víronse afectadas de maneira negativa por tres canles de forma simultánea:

- A sincronización da recesión reduciu a demanda mundial.
- A crise sobre o crédito provocou unha distorsión do comercio mundial polo lado da oferta que disparo os custos dos seguros de crédito e caución, do cal se derivan as múltiples rupturas nas cadeas de provedores.
- Os bens de capital dispoñen dunha natureza máis fluctuante que os de consumo, tal e como se pode observar nos fortes retrocesos do investimento no PIB das principais economías no primeiro trimestre do 2009.

Moitos economistas xa proclaman o feito de que os peores retrocesos parecen ter pasado. Desde finais de setembro de 2008 ata xaneiro de 2009, as exportacións xaponesas descenderon un 46.9%, pero en marzo gañaron un 5.3%, tralo moderado descenso experimentado ao longo do mes de febreiro.

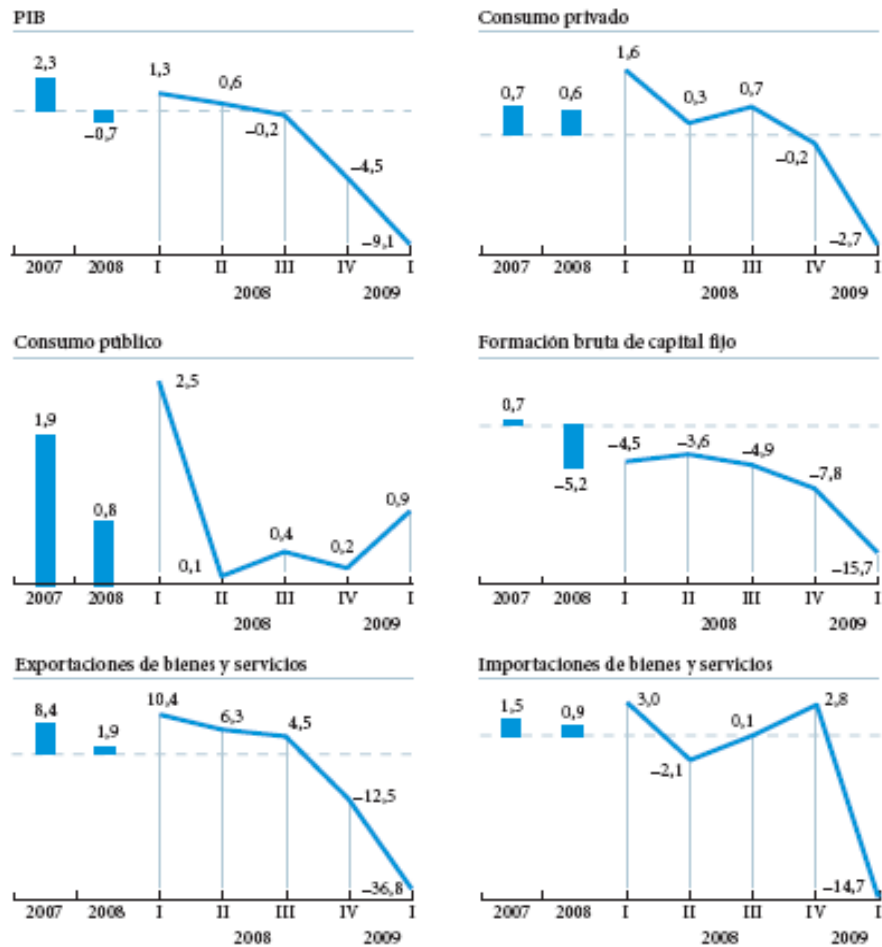
Se temos en conta a balanza de pagos, en febreiro e marzo de 2009, volveu o superávit á balanza de bens, tras unha serie de déficits significativos. Os indicios de cara ao comezo de 2010 mostran a posibilidade dun reponte económico. Pensemos por un momento que en Xapón predominan os produtores fronte aos consumidores e consecuentemente, os indicadores da oferta teñen evidenciado a debilidade dos últimos meses.

A produción industrial do mes de marzo, puxo fin a un período de descensos significativos. A debilidade da demanda, promoveu unha baixada dos prezos que podemos recoñecer que foi máis consistente no IPC subxacente, en xeral sen enerxía nin alimentos, que tamén retrocedeu un 0.3% interanual.

Outra das debilidades que atopamos na economía xaponesa é o estado do mercado laboral, no que a taxa paro viuse incrementada ata un 4.8%. Esta cifra supón a perda de 450.000 empregos, que sumados aos desempregados xa rexistrados, eleva a contía a un total de 1.930.000 postos de traballo destruídos desde maio de 2008.

EVOLUCIÓN DEL PIB DE JAPÓN POR COMPONENTES

Porcentaje de variación interanual en términos reales



FUENTES: Instituto de Investigación Económica y Social y elaboración propia.

Nos gráficos anteriores analizase a evolución dos principais indicadores económicos da economía xaponesa, tales como o PIB, consumo privado e público, formación bruta de capital fixo, exportacións e importacións de bens e servizos. En todos os indicadores anteriores obsérvase unha forte diminución desde principios do 2008.

JAPÓN: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS

Porcentaje de variación sobre el mismo periodo del año anterior, salvo indicación expresa

	2007	2008	2008				2009			
			I	II	III	IV	Enero	Febrero	Marzo	Abril
PIB real	2,3	-0,7	1,3	0,6	-0,2	-4,5	-	-9,1	-	-
Producción industrial	2,9	-3,4	3,5	1,6	-3,3	-15,0	-30,0	-36,9	-35,1	...
Índice de actividad empresarial (Tankan) (1)	22,0	-2,8	11,0	5,0	-3,0	-24,0	-	-58,0	-	-
Viviendas iniciadas	-17,2	2,4	-8,8	-11,1	40,3	3,9	-18,7	-24,9	-20,5	...
Tasa de paro (2)	3,9	4,0	3,8	4,0	4,0	4,0	4,1	4,4	4,8	...
Precios de consumo	0,1	1,4	1,0	1,4	2,2	1,0	0,0	-0,1	-0,3	...
Balanza comercial (3)	12,6	4,0	11,7	10,3	7,5	4,0	2,6	2,1	1,4	...
Tipo interbancario 3 meses (4)	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6
Tipo de cambio efectivo nominal (5)	77,1	86,6	83,4	82,6	81,9	98,5	105,1	103,5	97,7	95,9

NOTAS: (1) Valor del índice.

(2) Porcentaje sobre población activa.

(3) Saldo acumulado de 12 meses. Billones de yenes.

(4) Porcentaje.

(5) Cambio ponderado por los flujos de comercio exterior. Valores mayores implican apreciación de la divisa. Promedio de 2000 = 100.

FUENTES: OCDE, organismos nacionales de estadística y elaboración propia

Un dos datos máis salientables da anterior gráfica é o *Índice de actividade empresarial* que dende o ano 2007 experimenta unha baixada tremenda ata o ano 2009 e esta situación deriva nun incremento do desemprego e na baixada do consumo.

China:

A economía chinesa crece ao 6.1%, o que lle depara unhas excelentes perspectivas de cara ao futuro máis próximo. O traspaso de poboación que se ven experimentando nos últimos anos do ámbito rural ao urbano xera un enorme fluxo de man de obra que posibilita a este xigante asiático un crecemento que ven mantendo nun 8% e que ademais é o obxectivo do goberno.

Debido a que os estabilizadores automáticos son pequenos, o estímulo fiscal pretende ser intenso, cuns gastos adicionais en infraestruturas do 4.5% do PIB, tanto para o ano 2009 como para 2010.

CHINA: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS										
Porcentaje de variación sobre el mismo periodo del año anterior, salvo indicación contraria										
	2007	2008	2008				2009			
			I	II	III	IV	Enero	Febrero	Marzo	Abril
PIB real	13,0	9,1	10,6	10,1	9,0	6,8	-	6,1	-	-
Producción industrial	17,1	13,0	16,5	15,9	13,0	6,4	8,4	11,0	8,3	7,3
Producción eléctrica	15,7	6,7	16,0	11,9	6,7	-6,0	-14,1	4,8	-2,2	-3,6
Precios de consumo	4,8	5,9	8,0	7,8	5,3	2,5	1,0	-1,6	-1,2	-1,5
Balanza comercial (*)	262,4	295,2	256,5	247,4	257,0	295,2	314,9	311,6	317,0	313,7
Tipo interbancario 3 meses (**)	3,6	4,2	4,6	4,6	4,4	3,2	2,5	1,3	1,5	1,7
Renminbi por dólar	7,6	6,9	7,1	6,9	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8

NOTAS: (*) Saldo acumulado de 12 meses. Miles de millones de dólares.
(**) Porcentaje.
FUENTES: Oficina Nacional de Estadísticas de China, Thomson Reuters Datastream y elaboración propia.

Ao longo dos últimos anos cabe sinalar que a produción industrial ha creceu ao redor dun 15% pero, esta porcentaxe reduciuse ata o 7.3% interanual, o que supón unha desaceleración moi considerable. Tamén a produción nacional de enerxía descendeu ostensiblemente. Por outra banda, os prezos descendieron e o IPC rexistrado no mes de abril do ano 2009 baixou un 1.5% interanual, mentres que o dos alimentos cedeu un 1.3%.

China experimentou a debilidade do comercio mundial, a pesar de que evidentemente o grao de afección non é tan grande como noutras latitudes. Isto débese a que as exportacións representan o 29.8% do PIB pero, estas non son tan intensivas en bens de capital e tampouco dispoñen dun valor engadido considerable, polo que a caída resulta menos abrupta e ademais compénsase con menores importacións.

Está claro que China manterá superávit a pesar da crise, pero agora existe consenso sobre que o crecemento futuro poida concentrarse na propia demanda interna.

Unha das ameazas que se circunscribe ao ámbito económico de China é a enorme acumulación de reservas en dólares de que dispón o país asiático e que o fan vulnerable fronte á política monetaria expansiva da Reserva Federal estadounidense.

Unión Europea:

No Informe Mensual correspondente ao mes de maio do 2009 xa se destacaba a virulencia da contracción económica mundial e a incidencia que esta tiña na zona euro. De feito, produciuse en toda Europa un retroceso significativo no primeiro trimestre de 2009 no crecemento económico, con respecto ao mesmo período do ano precedente.

Este crecemento económico negativo cifrado nun 2.5% non só afecta á zona euro, senón que tamén se deixa notar en toda a Unión Europea.

As vendas polo miúdo descendieron un 3.5% no trimestre con respecto ao mesmo período do ano anterior, e este dato resulta tremendamente esclarecedor posto que se trata dun bo indicador da evolución do consumo.

A contracción da produción industrial alcanzou o 20.2% no mes de marzo o que supuxo que o investimento descendese consecuentemente. Tamén se espera que o sector financeiro cambie de ritmo ata que se achegue á normalización; de feito as emisións de débeda están a abrir as portas á recapitalización do sector.

ZONA DEL EURO: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS										
Porcentaje de variación sobre el mismo período del año anterior, salvo indicación expresa										
	2007	2008	2008				2009			
			I	II	III	IV	Enero	Febrero	Marzo	Abril
PIB	2,7	0,7	2,2	1,5	0,6	-1,4	-	-4,6	-	-
Ventas al por menor	1,3	-0,2	1,0	0,6	-0,2	-1,9	-2,7	-3,9	-4,0	...
Confianza del consumidor (1)	-4,9	-17,9	-11,9	-14,6	-19,2	-26,1	-30,5	-32,5	-33,7	-31,3
Producción industrial	3,5	-1,7	2,5	1,1	-1,4	-8,8	-16,5	-19,1	-20,2	...
Sentimiento económico (1)	108,9	91,1	101,4	97,5	89,9	75,8	67,2	65,3	64,7	67,2
Tasa de paro (2)	7,4	7,5	7,2	7,4	7,5	8,0	8,4	8,7	8,9	...
Precios de consumo	2,1	3,3	3,4	3,6	3,8	2,3	1,1	1,2	0,6	0,6
Balanza comercial (3)	20,1	-1,2	24,4	13,8	-11,4	-31,7	-33,5	-37,5
Tipo de interés Euribor 3 meses	4,3	4,6	4,5	4,9	5,0	4,2	2,9	2,1	1,8	1,5
Tipo de cambio efectivo nominal del euro (4)	107,9	113,0	113,0	116,0	114,0	109,1	111,9	110,4	113,3	112,5

NOTAS: (1) Valor.

(2) Porcentaje sobre población activa.

(3) Saldo acumulado de 12 meses. Miles de millones de euros.

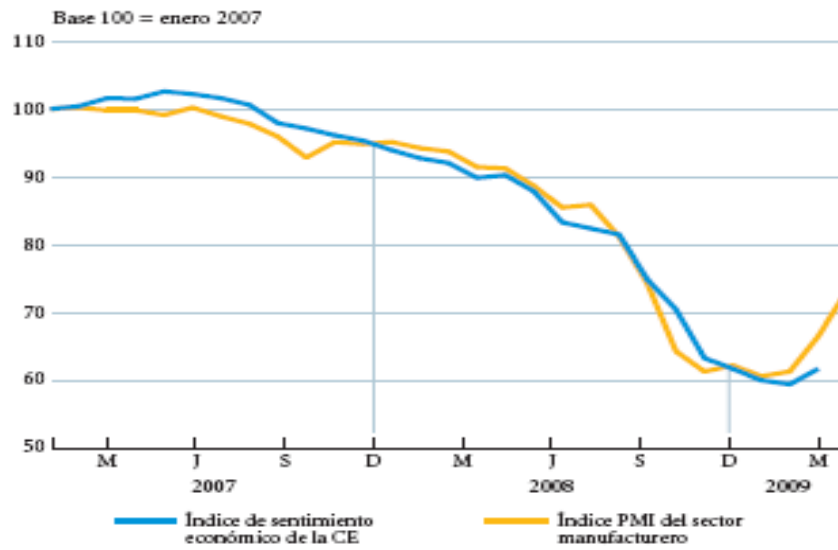
(4) Cambio ponderado por los flujos de comercio exterior. Valores mayores significan apreciación de la moneda.

FUENTES: Eurostat, Banco Central Europeo, Comisión Europea y elaboración propia.

No gráfico anterior destaca a baixada non só do *PIB* senón tamén da *confianza do consumidor* así coma da *producción industrial* e antagónicamente atopamos un incremento da taxa de *paro*.

LOS ÍNDICES DE SENTIMIENTO ECONÓMICO MARCAN UN CAMBIO DE TENDENCIA

Índices de sentimento económico



FUENTES: Bloomberg, Eurostat y elaboración propia.

A crise demostra tamén por parte da poboación unha tendencia que ratifica un medo que se circunscribe non só o consumo senón a ámbitos paralelos como poden ser a confianza dos inversores ou mesmo as expectativas xeradas de cara ao futuro máis inmediato.

ESPAÑA: Evolución e previsións (2010-2011):

O PIB rexistrou un retroceso do 0.15% intertrimestral no transcurso do cuarto trimestre de 2009, fronte ao -0.3% recollido no trimestre precedente. Este significativo feito móstranos unha tendencia cara á suavización das caídas que viñan rexistrando en períodos anteriores. No conxunto do ano 2009, a taxa de crecemento do PIB rexistrado foi do 3.6%.

En canto á demanda interna, cabe sinalar que esta sufriu unha contracción similar á recollida no trimestre anterior, un -1.2% en taxa intertrimestral anualizada o que determina unha mellora nunha décima porcentual do crecemento. A taxa de crecemento do PIB sae no seu maior parte do sector exterior, que se elevou a 0.7 puntos porcentuais.

A demanda interna con todo, non experimentou grandes cambios e a evolución dos seus compoñentes foi desigual, e mesmo nalgúns casos inesperada. Por exemplo, o consumo dos fogares rexistrou un crecemento positivo neste período e antagónicamente observamos que o consumo das diferentes Administracións Públicas rexistrou unha redución dun 6.6%. Esta caída do gasto público foi tan forte, que de non ser por ela, o PIB crecería no cuarto trimestre.

Se analizamos o consumo dos fogares con detemento, poderemos comprobar que este crecemento esta intimamente ligado ás vendas de automóbiles impulsadas a través das axudas concedidas polo goberno. A capacidade de gasto das familias tamén se viu incrementada pola caída da inflación e dos tipos de interese.

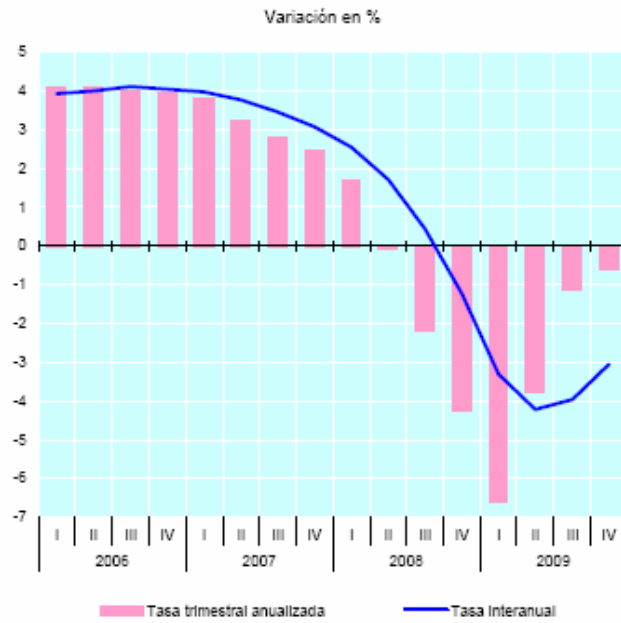
Se tomamos os compoñentes da FBCF³, con certa sorpresa comprobaremos que o investimento en equipos sufriu un ascenso, circunstancia xa rexistrada no trimestre anterior e que dificilmente se pode explicar nun panorama ensombrecido pola restricción crediticia, unha capacidade productiva infrautilizada e uns resultados empresariais minguantes. Posiblemente, a única explicación coherente que xorde a tenor destes resultados sexa que o investimento desenvolvido diríxase consecuentemente á reposición de capital para incrementar a competitividade e non para aumentar a capacidade productiva.

O sector da construción, experimentara unha forte caída no apartado de investimento ata o punto de superar reiteradamente desplomes superiores ao 10%, pero este declive parece moderarse. Evidentemente, o recorte do investimento en vivenda que se cifra nun 18.8% atópase amplamente, xustificando na nosa economía a pesar de que se albisca unha moderación nesta baixada. No seu conxunto, a FBCF total sufriu unha caída do 2.3% no último trimestre de 2009 e este dato é o mellor resultado obtido desde que se iniciou a recesión.

No cuarto trimestre do pasado ano, tanto as exportacións como as importacións de bens e servizos sufriron unha lixeira aceleración. A achega do sector exterior foi determinante no crecemento e boa proba diso é alcanzar unha taxa do 12.5% nas exportacións e do 8.5% nas importacións.

³ FBCF: Formación Bruta de Capital Fixo ou Inversión Bruta, é o incremento que se produce nun certo período no capital productivo dun sector ou dunha economía, sen ter en conta a harmonización dese capital.

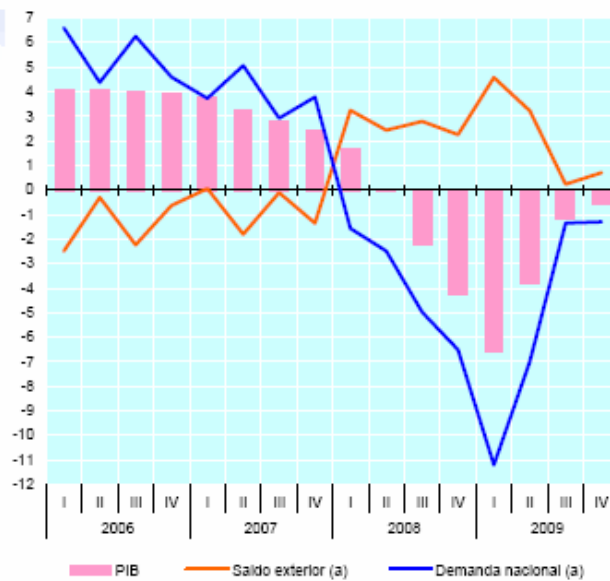
1.1 - PIB



Fuente: INE (CNTR).

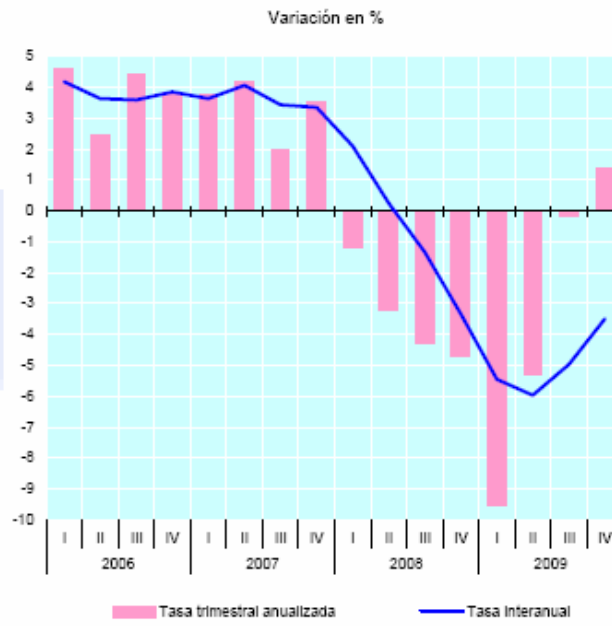
1.2 - PIB, demanda nacional y saldo exterior

Variación trimestral anualizada en % y aportación en pp



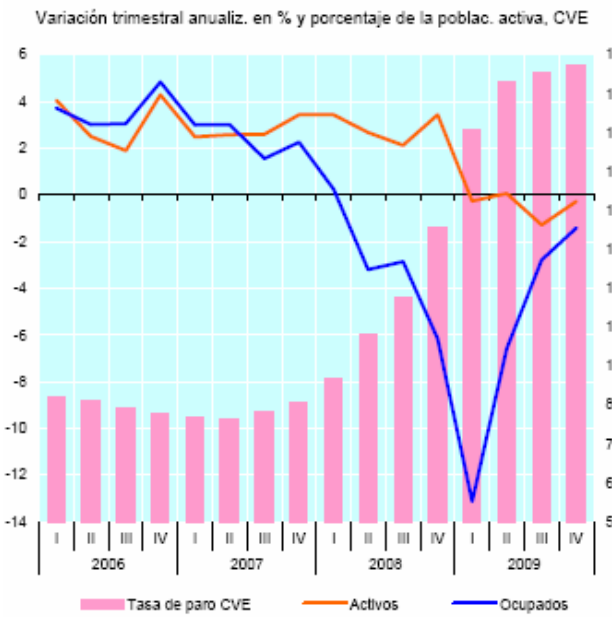
(a) Aportación al crecimiento del PIB en puntos porcentuales.
Fuente: INE (CNTR).

1.3 - Consumo de los hogares



Fuente: INE (CNTR).

4.3 - Empleo y paro EPA



Fuente: INE (EPA).

Situándonos no ámbito da oferta, o VEB⁴ do sector industrial, excluindo a enerxía, recuperou o pulso no cuarto trimestre do pasado ano cun crecemento de signo positivo por primeira vez en case dous anos do 2.1%. Os indicadores de actividade do sector mostraran un comportamento que facía previsible este resultado. Así, tanto o índice de produción industrial como os índices de cifra de negocios mostraban indicios de crecemento intertrimestral.

O comportamento do emprego tamén moderou a súa caída ata un -3% no último trimestre do ano 2009. Se tomamos todo o ano, veremos que a ocupación descendeu un 6.7%, un dato que mostra un declive moi superior ao rexistrado polo produto. Estes datos, indícanos claramente que o ano 2010 vai ser un ano marcado pola perda de emprego, aínda que o desemprego moderase o seu crecemento a medida que se consolide a tan esperada recuperación. O mercado laboral español é sen dúbida o que se atopa sufrindo unha maior deterioración de toda a zona euro ante a crise económica. En febreiro de leste mesmo ano, a taxa de paro alcanzo o 19% e a pesar de que os indicadores de confianza dos empresarios e consumidores no mes de marzo mostraron claros signos de recuperación con respecto ao mes de febreiro as previsións comunitarias indican que a recuperación en España será máis lenta que noutros países do noso contorno.

⁴ VEB: Valor Engadido Bruto, é a parte da súa valoración total dun ben (produto ou servicios) que se incorpora nunha determinada fase do proceso productivo.

1.2 CONTORNO POLÍTICO-NORMATIVO:

A crecente complexidade das economías modernas, así como a flexibilización dos sistemas productivos, a especialización das empresas, a internacionalización dos mercados e o aumento da competencia, provocan que as empresas demanden máis servicios intermedios, o que se traduce nun crecemento dos servicios prestados.

A necesidade de incorporar novos modelos de xestión, produción e comercialización, de adaptarse á globalización, de innovar e dominar plenamente os recursos que a nova sociedade da información pon ao alcance das empresas, é a explicación do aumento da demanda de moitos destes servicios intermedios.

Dentro destes servicios, atópanse os prestados por asesorías e consultarías; empresas dedicadas a proporcionar información, asesoramento e xestionar asuntos administrativos aos seus clientes.

Deste xeito, dentro deste sector de actividade englobanse un amplo abanico de empresas que prestan servicios no ámbito xurídico, laboral, fiscal, contable, financeiro, novas tecnoloxías, riscos laborais, etc., e en canto aos servicios de xestión administrativa, podemos falar de tramitación de escrituras públicas, impostos de transmisións patrimoniais e actos xurídicos documentados, imposto sobre sucesións e doazóns, importación e exportación de vehículos e matriculacións, tarxetas de transporte, xestión de permisos de residencia e traballo para estranxeiros, etc. Ao mesmo tempo, tamén realizan actividades de consulta e asesoramento sobre dirección e xestión empresarial.

En calquera sociedade desenvolvida, para evitar problemas secundarios, así como para controlar ás empresas que operan no mercado, existen unha serie de regulamentos técnicos e normas que rexen as diferentes actividades empresariais. Así, para participar en calquera sector, haberá que acatar a normativa que o regule, ademais de obter os correspondentes permisos.

Polo tanto, atendendo ao contorno político e normativo que rodea a este tipo de empresas, a situación é moi cambiante e varía continuamente, producíndose modificacións legislativas que afectan tanto a entidades empresariais e profesionais como a particulares.

Así pois, o sector de asesoría e consultaría en España, para poder adaptarse a este contorno cambiante, debe coñecer e comprender estas modificacións para poder atender de forma adecuada aos seus clientes.

A crise financeira e económica que vivimos dende principios de 2008, provocou unha intensa destrución de emprego e o consecuente aumento do paro. Nos últimos anos, a taxa de desemprego duplicouse, constituíndo un grave problema para os cidadáns e as súas familias, e un gran impedimento para o desenvolvemento económico e para a vertebración social do noso país.

Esta situación actual, deriva nunha longa lista de regulamentos políticos e económicos destinados a facer a nosa economía máis resistente fronte ás perturbacións externas, a melloralasúa competitividade a medio e longo prazo, e tamén a xerar emprego; entre estas **novidades legislativas no ámbito laboral**, temos que destacar:

Medidas urxentes para a reforma do mercado de traballo⁵

Trátase da aplicación dunha serie de medidas dirixidas a acadar tres obxectivos fundamentais no mercado de traballo:

- Reducir a dualidade do noso mercado laboral, impulsando a creación de emprego estable e de calidade, en liña cos requirimentos dun crecemento máis equilibrado e sostible, aplicando as seguintes medidas:
 - Establecemento dun límite temporal máximo aos contratos por obra ou servicio determinado.
 - Incremento da indemnización por extinción de contratos temporais.
 - Regulación dos contratos de fomento da contratación indefinida, ampliando os colectivos susceptibles de aplicación e reducindo os importes das indemnizacións en caso de despido, mediante a asunción polo Fondo de Garantía Salarial dunha parte desta cuantía.
 - Nova redacción das causas do despido por razóns económicas, técnicas, organizativas ou de produción que establece o Estatuto dos Traballadores.
- Reforzar as medidas de redución temporal da xornada, reducindo o recurso ás extincións de contratos e ofrecendo mecanismos alternativos para favorecer a adaptabilidade das empresas, a través das seguintes actuacións:
 - Modificación de medidas relativas aos traslados colectivos, ás modificacións substanciais das condicións de traballo, ás cláusulas de inaplicación salarial e á suspensión de contratos e redución da xornada por causas económicas, técnicas, organizativas e de produción.
 - Carácter improrrogable do período de consultas establecido para os representantes legais dos traballadores en caso de despido colectivo por parte do empresario.
- Incrementar as oportunidades das persoas desempregadas, con particular atención á mocidade, aplicando os seguintes principios:
 - Mellora da política de bonificacións á contratación indefinida.
 - Definición máis selectiva dos colectivos de traballadores para os cales a súa contratación indefinida dará lugar a bonificación.

⁵ Lei 35/2010, de 17 de setembro, de medidas urxentes para a reforma do mercado de traballo (BOE do 18 de setembro de 2010)

☰ **Sistema de protección por cese de actividade dos traballadores autónomos**⁶, que comprende unha prestación económica, a cotización de Seguridade Social por continxencias comúns, así como a formación e orientación profesional dos beneficiarios con vistas a súa recolocación.

Por outra banda, no que se refire á **lexislación fiscal**, comentar en primeiro lugar que dende o exercicio 2009, no Imposto sobre Sociedades poden aplicarse reducións en distintos exercicios e materias. Así pois, o tipo de gravame reducido para os exercicios iniciados a partir do 2009 ata o ano 2011, no caso de entidades cunha cifra de negocios inferior a 5 millóns de euros e menos de 25 traballadores, será do 20% pola parte da base imponible ata 120.202,41 euros, e do 25% para o resto da base liquidable, sempre que a empresa manteña ou cree emprego.

Ao mesmo tempo, en canto a novidades na normativa que regula o Imposto da Renda das Persoas Físicas, suprímese parcialmente para o ano 2010 a dedución de 400 euros, desaparecendo completamente para contribuíntes con rendas superiores a 12.000 euros anuais. Do mesmo xeito, elévase a tributación das rendas do aforro ao 19% con carácter xeral, e ao 21% para o tramo da base liquidable que exceda de 6.000 euros.

Paralelamente, dende o 1 de xullo de 2010, o tipo xeral do IVE, elévase ata o 18 %, e o tipo reducido ao 8%, sendo esta, sen dúbida, a medida de maior impacto recadatorio entre as novidades fiscais das que estamos a falar.

Ademais, dende o ano 2008 prodúcense cambios moi importantes na **lexislación contable** que afecta ás empresas españolas, a través da modificación do Plan Xeral Contable⁷, que permanecía sen case variacións dende a súa aprobación no ano 1991. O obxectivo principal destes cambios foi adaptarse á lexislación establecida nesta materia a nivel europeo, elaborando un texto contable flexible e aberto.

Non obstante, tamén debemos mencionar dúas leis fundamentais, que son de aplicación para calquera actividade empresarial e conforman, xunto á normativa anterior en materia laboral, fiscal e contable, o contorno normativo e político do sector de asesoría e consultaría:

☰ A Lei Orgánica de Protección de Datos⁸, que ten por obxecto garantir e protexer, no concenrente ao tratamento dos datos persoais, as liberdades públicas e os dereitos fundamentais das persoas físicas, e especialmente do seu honor e intimidade persoal e familiar, obrigando ás empresas a custodiar con receo este tipo de datos.

⁶ Lei 32/2010, de 5 de agosto, pola que se establece un sistema específico de protección por cese de actividade dos traballadores autónomos (BOE do 6 de agosto de 2010)

⁷ Lei 16/2007, de 4 de xullo, de reforma e adaptación da lexislación mercantil en materia contable para a súa coordinación internacional con base na normativa da Unión Europea (BOE do 5 de xullo de 2007).

⁸ Lei Orgánica 15/1999, de 13 de decembro, de Protección de Datos de Carácter Persoal (BOE do 14 de decembro de 1999)

☞ A Lei de Prevención de Riscos Laborais⁹, que desenvolve unha política de protección da saúde dos traballadores, mediante a prevención de riscos derivados do súa actividade, mellorando as condicións de traballo co obxectivo único de evitar accidentes e/ou enfermidades.

Finalmente engadir que existe unha crenza xeneralizada de que os termos asesoría – consultaría e xestoría teñen o mesmo significado e que por tanto poden utilizarse indistintamente porque se refiren ao mesmo tipo de actividades empresariais. Sen embargo, para adoptar a denominación de xestoría en España é necesario estar en posesión da titulación de Xestor Administrativo, ademais de contar cunha formación universitaria específica para a obtención da devandita titulación, como son as licenciaturas en Dereito, Ciencias Económicas, Administración e Dirección de Empresas ou Ciencias Políticas.

Ademais, as diferencias no campo de actuación fai algúns anos eran máis significativas que hoxe en día, dado que só algunhas grandes xestorías diferencian os servicios que unicamente poden ser desenvolvidos por elas, por exemplo transferencias de vehículos, tramitación de certificacións, obtencións de licencias, etc., daqueles servicios administrativos das empresas que poden ser realizados por calquera asesor ou consultor.

Esta redución da diferenciación de actividades débese ás esixencias do mercado que se encamiña á diversificación de servicios na actualidade, provocando que hoxe en día o campo de actuación das xestorías e das asesorías – consultarías coincida na meirande parte dos servicios desenvolvidos.

Polo tanto, podemos definir unha asesoría – consultaría como unha empresa cunha actividade consistente na prestación a terceiros de servicios de asesoramento especializado e sustentados na capacidade e experiencia dun profesional ou grupo de profesionais que a integran.

Baixo esta denominación podemos englobar un amplo abanico de empresas que prestan os seus servicios en ámbitos de actividade ben diferentes; por exemplo: xurídico, laboral, fiscal, contable, financeiro, novas tecnoloxías, riscos laborais, medioambiente, formación, etc. Con todo, tradicionalmente o concepto de asesoría estivo sempre vinculado á prestación de servicios de carácter laboral, fiscal e contable.

Asemade, a asesoría – consultaría é unha actividade de libre exercicio, é dicir estas empresas e profesionais non están obrigadas a realizar ningún trámite especial para a súa creación, nin se esixe o cumprimento de ningún requisito para o desenvolvemento das súas labores, a diferenza da obrigatoriedade de posuír a titulación de Xestor Administrativo para poder desempeñar a actividade empresarial dunha xestoría.

Ademais na actualidade o Xestor Administrativo realiza o seu traballo prestando os servicios que tamén ofrecen as asesorías, a excepción das xestións vinculadas coa Dirección Xeral de Tráfico, que poden realizarse de forma directa exclusivamente por un xestor.

⁹ Lei 31/1995, de 8 de novembro, de Prevención de Riscos Laborais (BOE do 10 de novembro de 1995)

Por outro lado, o marco de actuación no que debe operar unha asesoría – consultaría limitase ao Código Deontolóxico dos profesionais de economía, que está destinado a servir como norma de conducta; a continuación detállanse os seus principais principios e normas fundamentais:

Principios Deontolóxicos:

- Independencias: O economista deberá manter permanentemente a independencia intelectual e moral, sendo condición esencial para o exercicio da súa profesión e constituíndo a garantía de que os intereses dos destinatarios dos seus servizos serán tratados con obxectividade.
- Legalidade: O ordenamento xurídico e as normas corporativas deberán ser sempre as que siga o economista nas súas actuacións.
- Integridade: O economista deberá ser honesto, leal, veraz e dilixente no desenvolvemento das súas funcións.
- Confidencialidade: A información secreta que o economista coñeza no transcurso do seu traballo profesional non será divulgada, porque está sometida ao dereito e deber do segredo profesional.
- Formación e perfeccionamento: A continua posta ao día dos seus coñecementos profesionais e o perfeccionamento profesional son unha obriga do economista co obxectivo último de garantir a prestación duns servizos de calidade aos usuarios dos mesmos.
- Lealdade: O economista manterá sempre unha actitude respectuosa, leal e solidaria cos seus compañeiros e nas relacións profesionais tratará de evitar as situacións de conflito.

Normas Deontolóxicas:

- Sobre o segredo profesional:
 - Dereito e deber de segredo: Será depositario das confidencias do cliente, debendo gardar o segredo profesional, que constitúe un deber e un dereito fundamental na profesión, e que permanecerá sen divulgarse incluso despois de ter cesado a prestación dos servizos.
 - Contido: O dereito e a obriga ao segredo profesional engloba as confidencias do cliente e a tódolos feitos e documentos dos que puidera ter coñecemento en relación a súa actividade.
 - Alcance: A obriga de gardar segredo profesional esténdese aos empregados do despacho e aos colaboradores, amparando as comunicacións e conversacións, calquera que sexa a súa forma de transmisión ou rexistro.

- Sobre as relacións cos clientes:
 - Encargo de asuntos: O economista só poderá encargarse dun asunto cando sexa por mandato dun cliente, encargo doutro economista, designación dunha actuación profesional, ou por unha persoa ou entidade administrativa competente. Asemade, é libre de aceptar ou rexeitar os asuntos nos que se solicite a súa intervención, sen necesidade de expresar os motivos da súa decisión, salvo nos casos de nomeamento de oficio nos que se deberá xustificar a súa negativa conforme á normativa vixente.
 - Deber de información sobre o resultado previsible e custe: Cando as características do asunto a tratar así o permitan, o economista deberá poñer en coñecemento do cliente a súa opinión razoada sobre o resultado normalmente previsible para os encargos que se lle encomenden e o custe aproximado para esa actuación; a estes efectos deberá entregar un orzamento cando fora obrigatorio por algunha norma ou, en todo caso, cando este fose requirido polo cliente.
 - Deber de información sobre a falta de independencia: O economista está obrigado a informar ao seu cliente de todas aquelas situacións que poidan afectar a súa independencia, como relacións económicas, financeiras, familiares, ou de amizade, con terceiras persoas interesadas antes de aceptar o encargo ou no momento en que estas se coñeceran.
 - Deber de atención e capacitación: Cando lle sexa encargado algún asunto, non se deberá aceptar se non se está capacitado para a súa resolución en función dos coñecementos, dedicación profesional ou se non se poden atender debidamente, por ter comprometida a resolución con outros asuntos urxentes.
 - Deber de dilixencia: O economista ten a obriga de finalizar os asuntos encomendados, agás cando exista unha causa xustificada.
 - Devolución de documentos: Non poderá reter os documentos que lle foran facilitados polos seus clientes, baixo o pretexto de ter pendente o cobro de honorarios.

Por outro lado, no referente ás xestorías, ademais dos principios e normas expostos, deberá cumprirse o Estatuto da Profesión de Xestor Administrativo, que conta cos seguintes aspectos de relevancia:

- Para o exercicio da profesión é requisito indispensable a incorporación ao Colexio de Xestores Administrativos do ámbito no que radique o domicilio profesional, facultando esta colexiación para o desempeño das labores propias en todo o territorio nacional.

- Cando un colexiado cambie o seu domicilio profesional, estableza un despacho auxiliar ou exerza ocasionalmente a súa actividade nun territorio diferente ao da súa colexiación, estará obrigado a comunicalo ao Colexio ao que pertence.
- Os xestores administrativos deberán adoptar unha denominación formada polo seu nome e apelidos acompañada de *xestoría administrativa* ou *xestor administrativo*.
- Deberá exercer a súa profesión de forma persoal, sen interposición de persoa algunha, podendo asociarse ou agruparse varios xestores administrativos colexiados e contratar a persoal autorizado.
- Existe a obriga de contratar un seguro de responsabilidade civil para o exercicio da súa profesión.

1.3 CONTORNO SOCIO-CULTURAL:

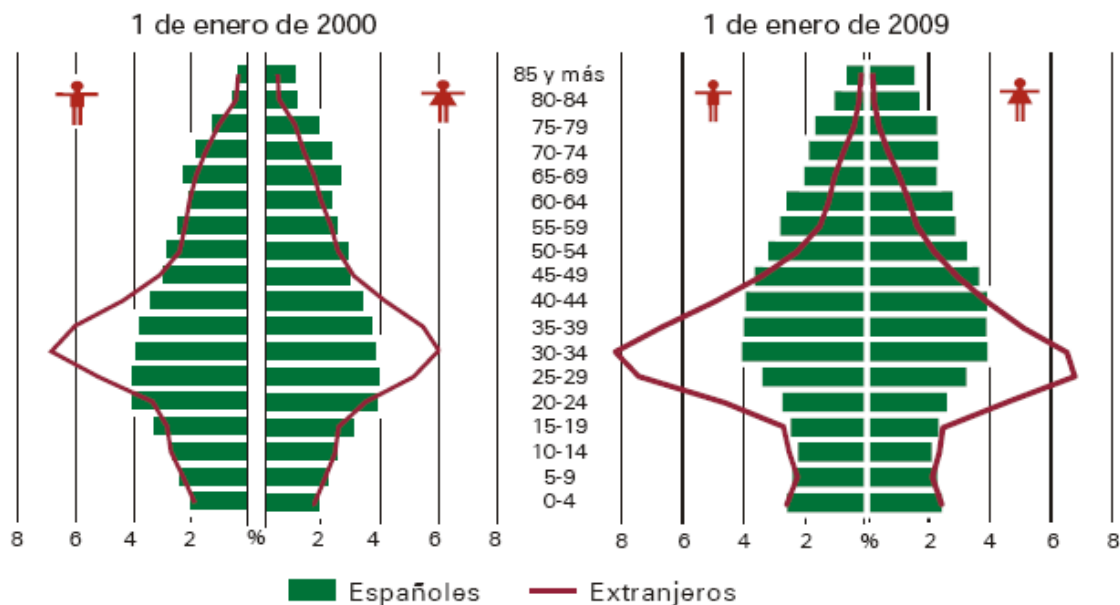
Os continuos cambios que afectan a tódolos aspectos que nos rodean tamén se deixan notar nas condicións sociais e culturais que afectan á sociedade española e á galega; así nos últimos anos asistimos a modificacións moi profundas na situación do noso contorno.

En primeiro lugar, unha das principais modificacións que se dan no contorno socio-cultural afecta á **demografía**; a poboación residente en España a 1 de xaneiro de 2010 alcanzaba os 46.951.532 habitantes, segundo á última revisión do Padrón Municipal¹⁰.

No último ano, o número de empradoamentos aumentou lixeiramente por riba das duascenas mil persoas, o que supón un incremento do 0.4% con respecto a 2009, mentres que nos anos anteriores os crecementos eran máis próximos ao 2% e na última década a poboación española creceu por riba do 16%.

Asemade tamén se produciu un estancamento no crecemento do número de estranxeiros empadroados en España, posto que en 2009 só supuxo o 29% do aumento da poboación mentres que en anos anteriores chegou a supoñer máis do 60%; deste xeito os estranxeiros empadroados no noso país son xa o 12.2% do total da poboación cun total de 5.708.940 persoas.

No seguinte gráfico, que representa as pirámides de poboación en España en 2000 e 2009, obsérvase o incremento neste período no número de nacementos e que a maioría dos habitantes do noso país se sitúa en idades comprendidas entre os 20 e os 55 anos, así a representación mostra una dobre pirámide onde a base e a parte máis alta se asemellan, mentres que a parte central é máis ancha ao agrupares a maior cantidade de persoas.



Fonte: Instituto Nacional de Estadística.

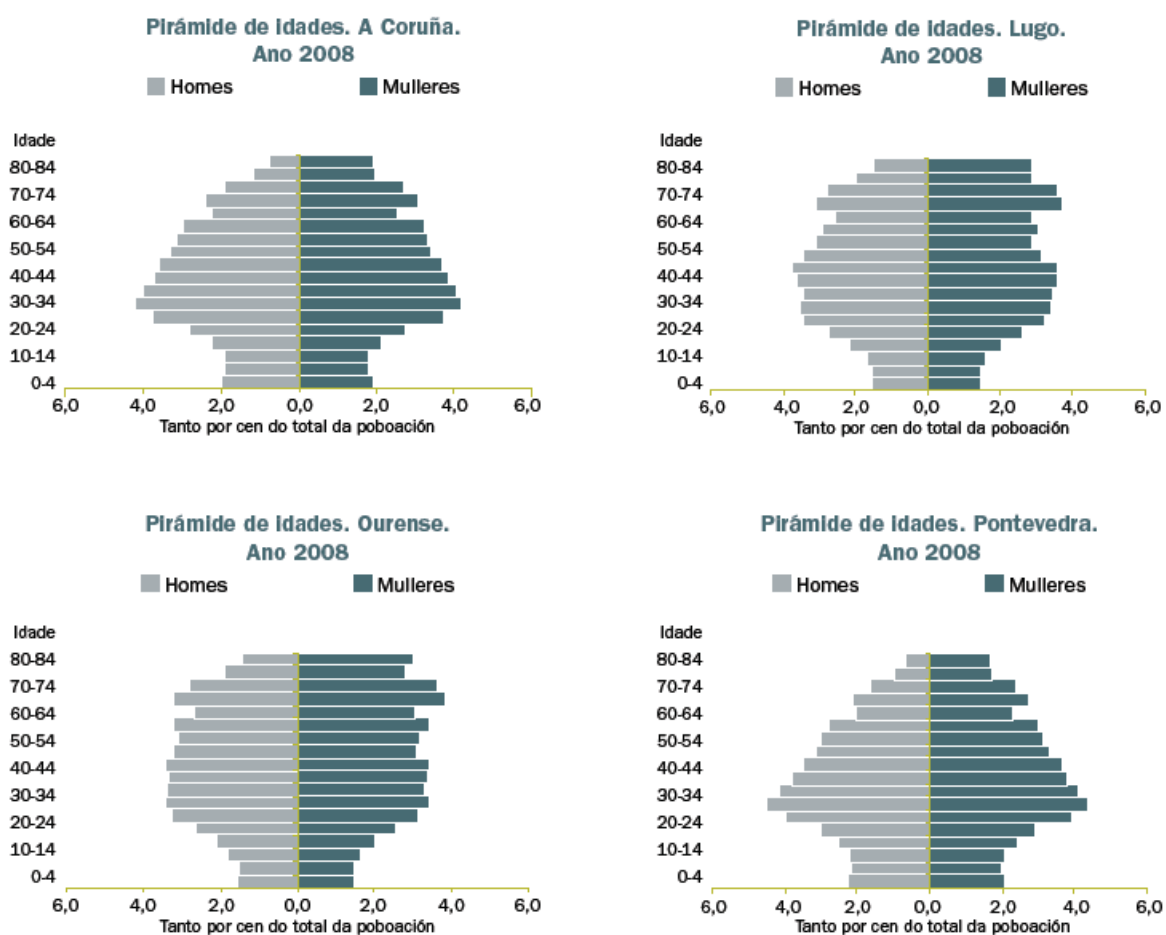
¹⁰ Fonte: Instituto Nacional de Estadística.

Por autonomías, todas elas incrementaron a súa poboación no último ano excepto tres que a reduciron lixeiramente: Castela e León (-7.806), Asturias (-1.180) e Aragón (-54). Con todo, os maiores crecementos se produciron en Madrid (+58.567), Andalucía (+50.950) e Cataluña (29.461).

En Galicia a situación mantense constante rexistrando un incremento de 722 persoas en 2009, o que deixa a poboación galega total en 2.796.811 segundo datos do Padrón a 1 de xaneiro de 2010. Nesa mesma data, a cifra de estranxeiros na nosa comunidade era a segunda máis baixa de España, xa que estes só supoñen o 3.9% da poboación galega, fronte á maior presenza en outras comunidades.

Por provincias, en Galicia as máis habitadas son A Coruña (1.146.044) e Pontevedra (962.357) que contan co 75% da poboación galega total, mentres que Lugo (353.251) e Ourense (335.159) representan o 25% restante. Ademais a situación non parece traer novos cambios, posto que na última década a poboación descendeu en Lugo e en Ourense aproximadamente un 3%, mentres que en A Coruña e en Pontevedra medrou un 3.3% e un 5.6% respectivamente.

Pirámides de poboación das provincias galegas. Ano 2008



Fonte: Instituto Galego de Estatística

Ao mesmo tempo, as pirámides de poboación das provincias galegas, que se amosan no gráfico anterior, reflicten unha situación moi desigual; así as provincias menos poboadas, Lugo e Ourense, presentan unha pirámide case invertida posto que a poboación está moi envellecida e practicamente non hai nacementos. Polo contrario, en A Coruña e Pontevedra a situación é ben diferente xa que a gráfica de poboación mostra unha dobre pirámide, ao igual que ocorre no conxunto de España, onde a base e a cima son moi similares, pero a parte central é máis ancha porque a meirande parte dos habitantes están nese grupo de idade.

Analizando o incremento demográfico que experimentou España nos últimos anos de forma máis detallada, podemos sintetizar que os cambios que se produciron débense principalmente a tres factores:

- ❶ Incremento da natalidade
- ❷ Inmigración
- ❸ Envellecemento da poboación

En primeiro lugar, as estatísticas referidas a nacementos rexistran o **incremento da natalidade** en España en 519.779 nacementos en 2008, o que supuxo un aumento do 5.5% fronte ao ano anterior, polo que o noso país a pesar de ter unha taxa de natalidade baixa actualmente, presenta unha tendencia ascendente dende mediados dos anos noventa, mostrando unha estabilización no crecemento da natalidade e situándose na media europea.

Con todo, do total de nacementos en España en 2008, un de cada cinco foi de nai estranxeira (20.82%), alcanzando un total de 108.218, cun aumento do 10% con respecto ao ano precedente.

Con este dato, confírmase o solapamento de dous dos factores que consideramos como xeradores do incremento demográfico español nos últimos anos: o incremento da natalidade e a inmigración. Asemade, tamén queda ratificado o feito de que os estranxeiros contribuíron notablemente ao crecemento da poboación neste país.

En canto á situación de Galicia, os nacementos tamén teñen unha traxectoria crecente e dende o ano 2003 se observa un cambio de tendencia; en 2008 amosaron un incremento do 6.5%% alcanzando os 23.175, dos que o 7.7% foron de nai estranxeira.

O segundo factor que se enumerou como causante do aumento demográfico en España nos últimos anos é a **inmigración**; España é con gran diferenza o país da Unión Europea que máis inmigración recibiu e na última década a poboación estranxeira empadroada multiplicouse por seis. Este feito ven provocado pola súa situación xeográfica próxima a África e a similitude lingüística e cultural con Latinoamérica.

As comunidades autónomas con maior porcentaxe de estranxeiros son Baleares (21.9%), Comunidade Valenciana (17.3%) e Madrid (16.6%); mentres que as que teñen unha menor proporción de estranxeiros son Extremadura (3.5%), Galicia (3.9%) e Asturias (4.5%).

Por outro lado, a *Enquisa Nacional de Inmigrantes de 2007*¹¹ revela que en 2.16 millóns de fogares españois reside a lo menos unha persoa nacida no estranxeiro e que un de cada catro inmigrantes casados contraera matrimonio cunha persoa de nacionalidade española. Ademais entre as principais motivacións que tiveron os inmigrantes para vir a España destacan a demanda dunha maior calidade de vida, a busca dun emprego mellor e, en último lugar, razóns de tipo familiar. Con todo, destacar que en 2009 a chegada de inmigrantes freouse significativamente como consecuencia da crise económica e do incremento do desemprego.

Finalmente, o terceiro factor causante das modificacións demográficas mencionado fai referencia ao **envellecemento da poboación** española; este fenómeno é moi determinante para a nosa demografía consecuencia da progresiva baixa taxa de natalidade e mortalidade e o aumento da esperanza de vida, que se rexistran nos últimos anos.

En 2008 rexistráronse en España 519.779 nacementos mentres que o número de falecementos foi de 386.324. Ademais a esperanza de vida continúa a incrementarse superando os 87 anos no caso das mulleres e os 83 no dos homes; deste xeito, España presenta un crecemento vexetativo positivo que alcanza a cifra de 133.455 nacementos máis que defuncións en 2008, incrementando as diferencias ano tras ano.

Mentres en Galicia dáse a situación contraria ao presentares un crecemento vexetativo negativo causado polo maior número de falecementos (29.629) que de nacementos (23.175) en 2008.

Asemade, o envellecemento da poboación supón tamén un **incremento dos gastos sanitarios e sociais** para España, xa que o número de pensionistas pode aumentar a maior velocidade que o número de novos traballadores cotizantes, polo que o sistema público de pensións podería non estar garantido no futuro, aínda que os fluxos migratorios están conseguindo en grande medida paliar este proceso. Ademais os gastos en saúde incrementanse na mesma medida na que imos cumprindo anos e tamén aparecen novos gastos como, por exemplo, os das persoas dependentes.

Estas situacións que incrementan o gasto social tamén se producen na Comunidade Autónoma de Galicia, aínda que aquí é máis significativa porque hai que engadir a **dispersión poboacional**, xa que a maioría galegos e galegas habita nas sete grandes cidades de Galicia e nas zonas costeiras de A Coruña e Pontevedra, mentres que no interior a despoboación é continua, polo que o mantemento de certos servizos como a sanidade ou o ensino, ten un custo moi elevado.

Un claro indicador desta dispersión en Galicia se reflicte no índice que mide a densidade de poboación; así a media galega se sitúa en 94.5 habitantes por quilómetro cadrado¹², pero a situación por provincias é moi diferente: Lugo e Ourense teñen unha densidade de 36 e 46.1 habitantes respectivamente, mentres que polo contrario, A Coruña ten 144.1 e Pontevedra dispara a densidade ata os 213.5 habitantes.

11 Fonte: Instituto Nacional de Estadística.

12 No conxunto de España a densidade media é de 92.2 habitantes. Datos do Padrón de habitantes a 1 de xaneiro de 2009.

Por outra banda, existen outros moitos factores que transformaron a nosa sociedade ou a están a cambiar nos últimos anos; en primeiro lugar, España e Galicia víronse afectadas pola influencia dun fenómeno mundial coñecido como **globalización** e que implica un acercamento entre as costumes e as tendencias para reducir as distancias xeográficas, facendo desaparecer fronteiras e diferencias culturais entre países; ademais esta situación está a facilitar a homoxeneización das preferencias e as modas entre as diferentes rexións, estean ou non as súas poboacións plenamente desenvolvidas.

Esta situación tan global na que vivimos supón que os consumidores precisen e demanden practicamente os mesmos produtos e servizos con independencia do lugar onde vivan; así as empresas multinacionais deron un gran salto nos últimos tempos, cara a unha internacionalización máxima das súas estruturas ao poder comercializar case os mesmos produtos en multitude de mercados.

Con todo, aínda existen algunhas diferencias culturais case infranqueables, especialmente entre as sociedades máis desenvolvidas e as que se atopan neste proceso, e na maioría dos casos son consecuencia do descoñecemento e/ou da relixión.

Un dos causantes da globalización mundial é a **popularización das novas tecnoloxías de información e comunicación**, tamén coñecidas como TIC, e que están representadas principalmente pola evolución de Internet como a rede de redes que mantén comunicado ao mundo independentemente da súa situación ou condición.

O uso masivo das ferramentas e aplicacións que ofrece Internet e a informática en xeral están a provocar moitas novidades sociais, tanto positivas como negativas; entre elas as seguintes:

- ☆ Aumento das comunicacións entre persoas, posto que calquera pode estar conectado en tempo real con outros a través de Internet, necesitando unicamente un ordenador con acceso á Rede.
- ☆ Aparición do comercio electrónico, ampliando os mercados para as empresas, polo que poden vender os seus produtos e servizos de forma global a nivel mundial.
- ☆ Maiores facilidades para o desenvolvemento do traballo, xa que a introducción dos ordenadores e os programas de software específicos melloran as condicións laborais simplificando moitas tarefas e funcións.
- ☆ Creación dun novo mercado de consumo ao redor da informática, as TIC ou a telefonía móbil, que produce cada ano millóns de euros en vendas e da emprego a miles de traballadores.
- ☆ Necesidade para as empresas de adaptarse ás novas tecnoloxías para conseguir sobrevivir nunha sociedade que está en constante evolución, aproveitando a competitividade que estas introducen.
- ☆ Xurdimento das redes sociais como fenómeno que une a persoas de todo o mundo e permite contactar e compartir contidos con múltiples usuarios, así como a creación a través destas redes de novos canles de publicidade para as empresas.

- ☆ Simplificación de moitos trámites de carácter administrativo, bancario ou sanitario trala aparición das novas tecnoloxías de información e comunicación e a posibilidade de realizalos de forma telemática a través de Internet.

Deste mesmo xeito, tamén hai que destacar que nos últimos anos tódolos sectores económicos sufriron cambios moi importantes debido aos diversos avances que foron aparecendo na maioría das materias. Así, o que hoxe é unha novidade posiblemente mañá está xa obsoleto; desta forma, as empresas e os seus traballadores viven nun proceso de actualización constante.

Por outro lado, no mesmo campo sobresaie outro aspecto fundamental para facilitar a nosa vida como é a aparición e a popularización do **comercio electrónico**, que nos permite adquirir practicamente calquera produto en calquera lugar do mundo sen movernos da nosa casa.

Ademais, nos últimos tempos coas melloras que se produciron na banca electrónica e nos seus sistemas de seguridade, o funcionamento do comercio electrónico mellorou enormemente, polo que é máis seguro e sinxelo facela compra nun supermercado online, deseñar as nosa vacacións comprando billetes de avións ou reservando hoteis por Internet, ou adquirir libros, discos ou outros produtos a través da web.

Tamén no mundo empresarial, o comercio electrónico supón novidades moi útiles ao axilizares as relacións comerciais entre provedores e clientes, mellorares o control dos pedidos, actualizares os stocks, etc.

Con todo, para as empresas, a **competencia global**, consecuencia do avance das tecnoloxías de información e comunicación, pode supoñer importantes dificultades xa que o número dos seus competidores crece potencialmente e obriga a renovarse de forma continua para manter a competitividade, tanto en prezos como nas características de produtos e servicios.

Por outro lado, tamén hai outro factor que está provocando importantes modificacións sociais e culturais na nosa sociedade, como é a **incorporación das mulleres ao mercado laboral e remunerado**.

En moitos casos, os cambios nas condicións económicas e a modernización do país fixeron que para a supervivencia das familias fora preciso o traballo das mulleres, pero tamén influíron as demandas femininas na loita pola igualdade de dereitos e oportunidades e a busca da súa independencia económica, provocando a súa incorporación definitiva ao mercado de traballo.

Por tanto, este fenómeno común nos países desenvolvidos nas últimas décadas, trasladou ás mulleres das súas casas ata os seus lugares de traballo; pero as tarefas domésticas, que tradicionalmente estas realizaban, seguen presentes e han de ser realizadas conxuntamente por tódolos membros da unidade familiar ou por persoas alleas contratadas para este propósito.

Considerando as cifras de actividade e emprego en relación co sexo da poboación, no período 2002-2009, a situación das mulleres en canto á actividade e ao emprego experimentou un crecemento superior ao observado no caso dos homes, isto indica unha significativa incorporación das mulleres á actividade económica nos últimos anos, como se demostra nos seguintes datos:

- ① A poboación activa¹³ feminina elevouse un 32.9%, mentres que a masculina o fixo só un 12.5%.
- ① Atendendo á taxa de actividade¹⁴, a evolución tamén foi positiva posto que aumentou un 21.8% no caso das mulleres e un 1.3% no dos homes.
- ① Con todo, a forte crise económica acelerou notablemente os incrementos nas taxas de paro¹⁵, así o desemprego masculino situouse en 2009 no 18.6% fronte ao 8.5% de 2002, e o feminino alcanzou o 19.1% fronte ao 16.2% polo que o seu crecemento foi moito menos acusado aínda que continúa a ser máis alto que o dos homes.
- ① Ademais consecuencia tamén da precaria situación económica do noso país, a taxa de emprego¹⁶ caeu en 2009 con respecto ao ano anterior un 8% no caso do emprego masculino e a metade no feminino.

Por outro lado, existe na nosa sociedade na actualidade unha **escaseza de tempo** xeral, que non é consecuencia simplemente do traballo feminino, senón que agora o tempo é un ben escaso e a súa falta provócanos un estres descoñecido: traballamos máis horas, o tráfico e as aglomeracións retárdanos continuamente, as colas convertéronse en algo moi frecuente na nosa vida, etc.

Asemade, nos últimos anos, o **tempo libre** e de ocio transformáronse nun aspecto fundamental da nosa existencia, especialmente a nivel social, chegando incluso a ter a consideración dun dereito.

Ao mesmo tempo, como consecuencia da incorporación da muller ao mercado laboral e da falta de tempo dispoñible na nosa vida actual, están aparecendo nos últimos anos situacións que deron lugar ao xurdimento do concepto de **conciliación da vida persoal, familiar e laboral** polos problemas que existen para atender correctamente todos estes ámbitos.

Este proceso xerou nalgúns casos a necesidade de desenvolver unha lexislación de obrigado cumprimento para as empresas e os traballadores, máis alá das coñecidas como boas prácticas empresariais ou aquelas medias que as propias organizacións implantaban voluntariamente para mellorar as condicións laborais e persoais dos seus empregados.

¹³ Poboación maior de 16 anos que está traballando ou en disposición de facelo (ocupados e parados).

¹⁴ Relación entre a poboación activa e a poboación total.

¹⁵ Relación entre o número total de parados e a poboación activa.

¹⁶ Relación entre o número total de ocupados e a poboación activa.

O termo conciliación pretende recoller as necesidades e dereitos que as persoas traballadoras teñen para compaxinar o seu emprego coa súa vida persoal e as súas obrigas familiares; así ademais de cambios legais para aumentar as baixas por maternidade e a creación das de paternidade, están a ser consideradas na negociación colectiva a regulación de aspectos como a xornada continua en períodos de vacacións escolares ou o pago de gastos de gardería ou actividades extraescolares.

Todo este movemento supón tamén importantes modificacións para as empresas, que cada vez están máis concienciadas con todos estes elementos e os están a incorporar pouco a pouco como melloras laborais de cara a os seus empregados. Pero, nalgúns casos, son os propios traballadores os que o demandan, incluso xudicialmente.

Estes problemas de falta de tempo están provocando unha grande **oportunidade de traballo** para moitas empresas, xa que existe unha necesidade no mercado de contratar diversos servicios que reduzan os tempos de actuación das nosas actividades diarias e nos axuden na simplificación da nosa vida, tanto dentro como fóra do ámbito laboral.

Neste punto é preciso salientar a aparición de novas profesións e actividades empresariais para atender ás demandas actuais, especialmente aquelas relacionadas coas actividades do fogar como a atención aos maiores e aos nenos, o mantemento e a xardinería, as labores do fogar, etc.

Tamén está a aumentar a necesidade de contratar a profesionais e empresas que se encarguen da realización de tarefas administrativas, de xestión ou de carácter fiscal, pero non só pola falta de tempo, senón tamén polo descoñecemento e a necesidade de especialización para poder realizalas.

Do mesmo xeito, xorde unha nova oportunidade para os clientes de tipo empresarial e non só para os particulares, posto que o cambio en tódolos ámbitos e os avances legislativos constantes esixen a contratación de profesionais; ademais dentro das empresas tampouco hai tempo para desenvolver esas tarefas.

Asemade, para finalizar este apartado é preciso engadir que o incremento nas cifras de **desemprego** que están a sufrir tódalas economías desenvolvidas tamén castiga, de forma moi salientable, a España e a Galicia na maioría das actividades económicas; deste xeito moitas empresas están sufrindo importantes reducións nas súas vendas como consecuencia do paro e da crise económica xeral.

Este aspecto tamén ten unha repercusión na sociedade ao modificarse os patróns de consumo e o comportamento da poboación. Polo tanto, a presenza dun elevado nivel de desemprego é un problema tanto económico como social para os países; no ámbito económico, supón un despilfarro dos recursos humanos dispoñibles, mentres que como problema social é unha fonte de sufrimentos para as persoas que o padecen ao teres que sobrevivir con rendas inferiores.

En canto ás cifras de desemprego en España, no segundo trimestre de 2010 o número de ocupados situábase en 18.476.900 persoas, o que supón o 60.11% da poboación activa. Por outro lado, o número de parados presenta unha cifra desalentadora xa que o total de desempregados alcanzou os 4.645.500 persoas, o que supón unha taxa de paro de 20.09%.

En Galicia, o número de ocupados chegaba practicamente ao 1.1 millóns de traballadores no segundo trimestre deste ano e o índice de paro situábase lonxe da media nacional no 15.58% da poboación activa, aínda que por provincias a situación é moi desigual porque mentres que A Coruña (14.17%) e Lugo (11.53%) reducen o índice, Ourense (16.83%) e Pontevedra (18.32%) o aumentan.

Deste xeito, o paro é sen lugar a dúbidas un dos maiores problemas económicos e sociais aos que se enfrontan as sociedades desenvolvidas actuais, pero o debate público sobre a falta de traballo está centrado fundamentalmente na análise dos factores económicos que o provocan e na discusión das políticas económicas máis adecuadas para enfrontalo. Este reduccionismo economicista desembocou frecuentemente no esquecemento das importantes consecuencias que a falta dun traballo ten para aquelas persoas que o experimentan e para as súas familias.

Con todo, a conclusión xeral que pode extraerse da investigación sobre o impacto psicosocial do desemprego é que ten unha forte influencia sobre a saúde mental dos que se atopan nesta situación; así vense de demostrar que as consecuencias negativas da falta dun posto de traballo pódense resumir nun deterioro do benestar psicolóxico xeral, un aumento do sentimento depresivo, unha diminución da satisfacción coa vida e, con algunhas matizacións, nun descenso da autoestima.

1.4 CONTORNO TECNOLÓXICO:

A crecente importancia da Ciencia, a Tecnoloxía e a Innovación na vida de cada un de nós, así como o desenvolvemento económico e social da nosa sociedade, é unha realidade que cada día se fai máis evidente. Nese sentido, os gobernos están a dedicar cada vez máis esforzos e recursos para desenvolver políticas de promoción e coordinación da investigación científica, desenvolvemento e innovación tecnolóxica para acadar que o conxunto final de I + D + i sexa o principal motor do modelo económico español.

Dende finais do século XX, o mundo occidental embarcou no que pode ser definido como unha revolución liderada por avances nas áreas da Tecnoloxía da Información e Comunicación¹⁷. Estas modificacións, que xeraron novas formas de facer e actuar no heteroxéneo, como a cultura máis as infraestructuras, tivo unha influencia decisiva sobre a evolución das empresas durante os últimos 30 anos.

En realidade, unha rede de empresas consistente principalmente en micropemes como é a española, aproveitou as oportunidades que esta revolución nas comunicacións representaba, traendo así ao noso país aos patróns semellantes e perfectamente comparables coa media da UE.

Pódese sinalar que as empresas españolas seguen a avanzar co seu proceso de integración das TIC na media en números similares aos que ocorren no noso contorno, chegando preto de acadar o límite estrutural en termos de empresas de informática. Esta ferramenta foi interiorizada como base por empresas españolas, por iso serán difícil de superar nos próximos anos, as cifras que están sendo alcanzadas hoxe.

A presenza da tecnoloxía móbil ou sen fíos, está gañando importancia nas empresas españolas. Unha empresa xa non ten un móbil para recibir ou facer chamadas, senón que abriuse o camiño para a posibilidade de acceder a Internet por medio destes dispositivos.

Do mesmo xeito, o uso do comercio electrónico está aumentando de forma constante entre as empresas no noso país e, en consecuencia, a factura electrónica está a ser introducida na nosa cultura empresarial.

En base á realidade do tecido empresarial en España, existe un comportamento illado das empresas en canto á xestión dos recursos informáticos. Cada empresa xeralmente inviste no seu propio hardware e software e realiza as actividades de mantemento dedicando recursos, tanto monetarios como humanos, á tecnoloxía.

Desta forma, estímase que o 1% dos seus ingresos son utilizados para facer funcionar a infraestrutura informática. Así, empresas de gran envergadura con altas facturacións e balances sólidos, teñen maior capacidade para planificar e dedicar un esforzo importante á implantación de aplicacións que controlen os seus procesos máis críticos, non así as empresas pequenas con dificultades para endebedarse e inmersas no día a día.

Esta brecha entre pequenas e grandes organizacións provoca nas primeiras unha incapacidade para desenvolverse no mercado, en tanto que as ferramentas TIC convertéronse nun factor moi importante de produtividade.

¹⁷ En diante, TIC.

Desta maneira, a súa ausencia implica hoxe en día un lastre á hora de competir nun contorno globalizado. Ademais, dada a composición do tecido empresarial español con gran predominio de pequena e mediana empresa, este feito convértese nun problema de gran calado no noso modelo económico.

Na actualidade as empresas xa cren na conveniencia de centrarse nas actividades nucleares do seu negocio, aquelas que son a liña de ingresos da compañía, e deixar que empresas especialistas se dediquen ás actividades informáticas seguindo o mesmo patrón doutro tipo de actividades. Desta maneira conséguese dedicar os recursos a actividades que son o obxectivo fundamental do negocio, e que as empresas que prestan os servicios poidan beneficiarse de economías de escala e así abaratar prezos.

Este fenómeno de externalización pódese presentar en varios niveis:

1. A empresa continúa tendo todas as aplicacións e o hardware nas súas dependencias, pero outra entidade especialista é a encargada de manter o control de tódolos seus activos tecnolóxicos e os conserva nas súas instalacións, sendo o persoal que o opera doutra empresa.
2. As aplicacións da empresa trasládanse ás instalacións dunha empresa subministradora de software, o que supón un grao intermedio de externalización xa que as aplicacións adoitan pertencer ao cliente mentres que a infraestrutura onde se aloxan e a xestión do contorno pasa a unha empresa especialista que serve a varios clientes. Isto é debido a que diferentes aplicacións particulares de cada cliente comparten o mesmo tipo de sistema operativo ou de base de datos, se é que falamos de software, e poden estar aloxadas na mesma máquina e compartir procesador e memoria, se é que falamos de hardware. Estas necesidades comúns entréganse a un mesmo provedor especializado.
3. A empresa comparte a mesma aplicación con outros clientes con necesidades similares pero non os seus datos. Neste caso nin infraestrutura nin aplicacións son propias da empresa cliente, que simplemente limitábase a acceder aos servicios a través de Internet, unha vez tidas en conta as medidas de seguridade oportunas.

Neste sentido, segundo un recente estudio de McKinsey¹⁸, o primeiro nivel consiste na compra inicial de licencias e o seu contrato de mantemento posterior é a modalidade maioritaria de externalización dentro das empresas de calquera tamaño.

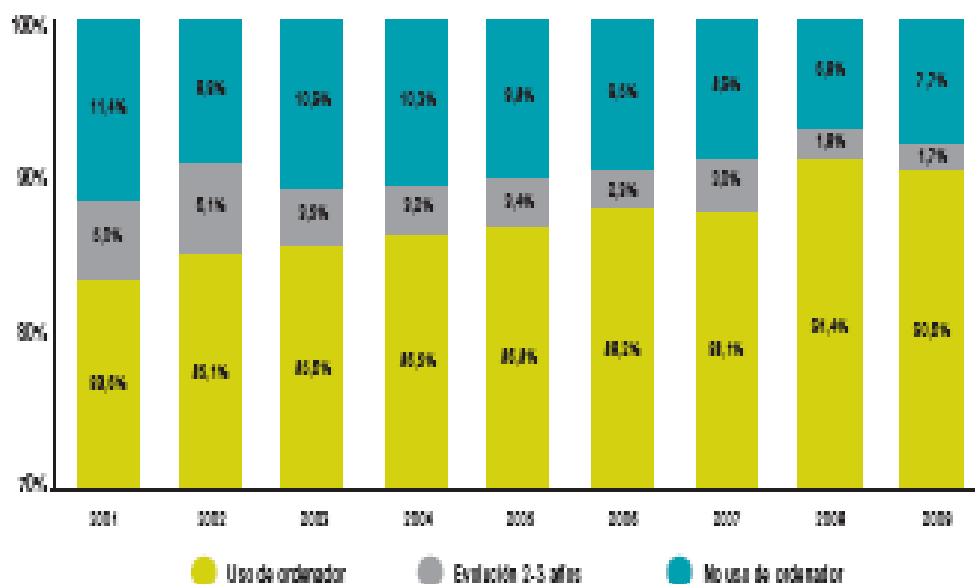
¹⁸ Estudio sobre as dez novas tendencias en Management e Tecnoloxía realizado por McKinsey no que se estudiou como os efectos combinados da Rede, as Tecnoloxías e as Comunicacions, plantexaban novos modos de manexar xente, activos e estruturas organizativas.

O uso do ordenador na empresa:

O uso do ordenador no tecido empresarial español creceu dende o ano 2001 ata alcanzar o seu máximo histórico no 2008 cunha cifra do 91.4%. O cuantioso volume alcanzado no devandito ano repercutiu na previsión da escasa variación no tecido empresarial do uso do ordenador. Así, a presenza do ordenador actualmente sitúase no 90.6% (0.8 puntos porcentuais por debaixo de 2008).

Respecto á análise do uso do ordenador polo tamaño da empresa, pode apreciarse que, a maior número de traballadores maior é o seu uso, alcanzando naquelas organizacións de máis de 50 traballadores a plena penetración, mentres que nas empresas de menos de 50 traballadores, o nivel de utilización sitúase ao redor dun 90%.

No seguinte gráfico analízase a evolución da presenza de ordenadores en España durante o período 2001-2009.



Fonte: AETIC¹⁹ / Enquisa a empresas, Eurostat e estimación propia.

Atendendo agora ao uso do ordenador segundo os diferentes sectores de actividade, sobresaen os sectores *servicios financeiros e seguros, informática e I+D e servicios empresariais*, que alcanzan no 2009 a plena penetración do ordenador, superando as cifras de 2008, as cales se situaban xa moi próximas ao 100%.

Pola contra, os sectores nos que menor calado posúen os equipos informáticos son *industrias básicas, minería e enerxía*, cun 85%, e *comercio e hostalaría* cun 86.2%, aínda que se ve compensado este déficit cunhas previsións de evolución a curto ou medio prazo maiores que as do resto dos sectores considerados.

¹⁹ Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnoloxías da Información e Telecomunicacións en España.

Realizando unha análise territorial, cabe destacar o maior uso do computador nas empresas da Rexión de Murcia (93.5%), País Vasco (92.5%) e Comunidade de Madrid (91.2%), sendo as comunidades autónomas de menor penetración Andalucía (89.1), Galicia e a Comunidade Valenciana (ambas co 89.6%).

	Uso de ordenador	Evolución 2-3 años	No uso de ordenador
Andalucía	89,1%	2,7%	8,2%
Cataluña	90,4%	1,4%	8,2%
Comunidad de Madrid	91,2%	1,2%	7,6%
Comunidad Valenciana	89,6%	1,8%	8,6%
Galicia	89,6%	2,6%	7,8%
País Vasco	92,5%	0,9%	6,6%
Región de Murcia	93,5%	1,0%	5,5%

Fonte: AETIC / Enquisa a empresas, Eurostat e estimación propia.

En canto á antigüidade media dos equipos informáticos no parque empresarial español, sitúase maioritariamente, entre os tres e os cinco anos, destacando que en torno ao 40% do parque de computadores non excede dos dous anos de antigüidade.

Por outra banda, o motivo principal que argumentan os empresarios para non usar ordenadores é a ausencia de necesidade para o desenvolvemento da súa actividade ou ben que non perciben beneficios no seu uso.

En canto á conectividade dos equipos entre si, o 75.8% das empresas teñen conectados os seus ordenadores a través dunha rede de área local ou Local Area Network (LAN). O 10.7% das empresas ofrecen a posibilidade de conectar os computadores persoais dos seus directivos ou empregados coa rede empresarial, e o 8.3% destas dispoñen de interconexión entre distintas oficinas. Asemade as entidades conectadas con provedores e con clientes experimentaron un lixeiro descenso nos últimos anos.

Dende o punto de vista do tamaño da empresa, as entidades con máis de 6 empregados son as que presentan unha maior interconexión de equipos, supondo máis do 70%.

Finalmente, atendendo ao sector de actividade, os sectores *Informática e I+D*, *Servicios financeiros e seguros* e *Servicios empresariais*, son os que maiores porcentaxes de interconexión posúen. Entre os sectores nos que menos se atopa implantada, destacan novamente *industrias básicas*, *minería e enerxía* e *comercio e hostalería*.

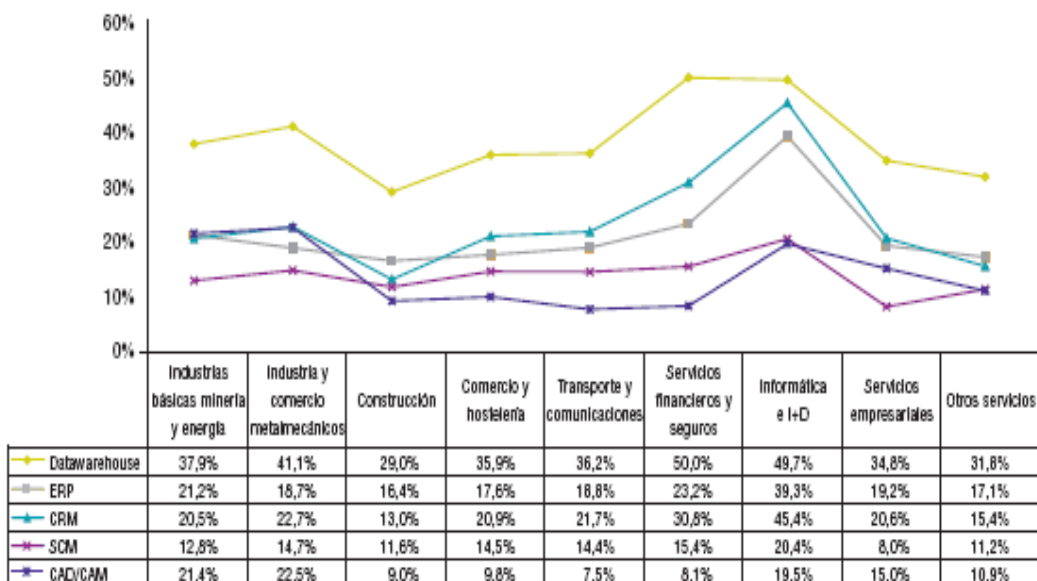
As infraestructuras tecnolóxicas no tecido empresarial español:

Os sistemas de xestión informatizados máis utilizados nas empresas son o Datawarehouse²⁰, así como os sistemas de xestión de relacións co cliente ou CRM, e os sistemas de planificación e xestión de recursos da empresa que integran áreas funcionais ERP. En menor grao de importancia atópanse os sistemas de xestión eficiente dos procesos loxísticos da empresa ou SCM e os procesos nos que se usan os computadores para mellorar a fabricación, desenvolvemento e deseño dos produtos ou CAD/CAM.

En canto á disposición de sistemas de xestión en función do tamaño da empresa, existe unha relación de carácter ascendente, o cal implica que as organizacións de maior tamaño teñen máis posibilidades de dispor dunha ou máis ferramentas informáticas. Os sistemas que máis crecen a medida que aumenta o tamaño da empresa son os de planificación e xestión de recursos que integran áreas funcionais ou ERP, alcanzando nas empresas de máis de 50 traballadores unha presenza en torno ao 60%.

Dende o punto de vista sectorial, destaca o sector de *informática e I+D* xa que posúe máis empresas que utilizan todos os sistemas de xestión anteriormente mencionados, só superado en Datawarehouse polo sector de *servicios financeiros e seguros*. A nivel xeral, o sector da *construcción* é o que conta con menos empresas que utilizan os cinco sistemas.

No seguinte gráfico, indícanse os sistemas de xestión dispoñibles na empresa española.



Fonte: AETIC / Enquisa a empresas, Eurostat y estimación propia.

²⁰ Un Datawarehouse é unha base de datos corporativa que se caracteriza por integrar e depurar información de unha ou máis fontes distintas, para logo procesala permitindo o seu análise dende infinidade de perspectivas e con grandes velocidades de resposta. A creación dun datawarehouse representa na maioría das ocasións o primeiro paso, dende o punto de vista técnico, para a implantación dunha solución completa e fiable de Business Intelligence.

O uso das comunicacións nas empresas españolas:

O teléfono móbil conseguiu introducirse en tódolos estratos de tamaño das empresas españolas, sendo maior a súa utilización en función da dimensión da empresa

O uso da telefonía móbil por sectores, sitúa ao sector de *informática e I+D* no lugar máis destacado cunha utilización superior ao 90%; pola contra os sectores nos que goza de menor presenza son os de *comercio e hostalería* (75,3%) e *outros servicios* (76.6%).

O uso da telefonía móbil é homoxéneo entre as Comunidades Autónomas de España, con ausencia de notables diferencias entre unhas e outras. A Rexión de Murcia destaca por ter máis empresas que dispoñen de telefonía móbil, seguido de Galicia e a Comunidade de Madrid. No lado oposto, sitúanse Cataluña e Andalucía.

En canto ao uso de Voz IP, é dicir, o uso de Internet para as comunicacións de voz en formato dixital, esta tecnoloxía ten un impacto moi baixo non superando o 10%.

En relación á tipoloxía dos principais terminais móbiles utilizados na empresa española, destacan os teléfonos móbiles básicos, é dicir, aqueles que se sustentan na tecnoloxía GSM, atopándose nun segundo plano os teléfonos móbiles de terceira xeración 3G, baseados na tecnoloxía UMTS, e finalmente os teléfonos intelixentes (Smartphones) ou PDA'S cunha penetración moi baixa.

Co avance das novas tecnoloxías, crecen as posibilidades de dispor dunha diversidade de software necesario para a actividade laboral nos terminais móbiles, facilitando a mobilidade nas empresas. Segundo isto, algo máis do 10% das empresas españolas dispoñen de aplicacións específicas ou funcionalidades propias para o seu negocio ou sector.

Entre as aplicacións propias do negocio para terminais móbiles, as máis usadas polas empresas son os sistemas de posicionamento xeográfico GPS, por exemplo para a localización e control de flotas. Tamén son usadas polas empresas as aplicacións móbiles para recollida de pedidos ou vendas e as que serven para o control de calidade e contabilidade.

A inversión empresarial nas tecnoloxías da información e a comunicación:

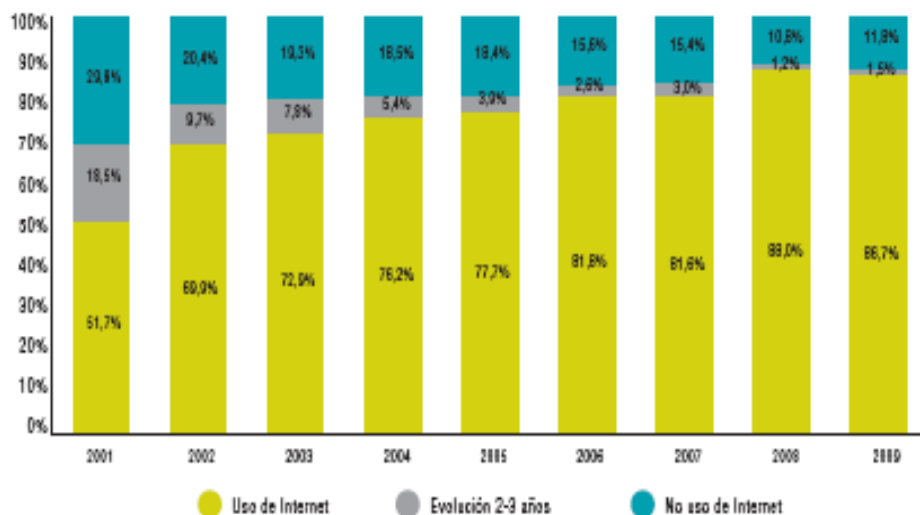
O investimento que as empresas realizan neste apartado representa de maneira significativa o grao de importancia que estas lle conceden á implantación das Tecnoloxías da Información e Comunicacións nas súas organizacións.

Obsérvanse diferenzas moi significativas no investimento en tecnoloxías da información en función do sector de actividade ao que a empresa pertence, sendo o sector que máis inviste o de *informática e I+D*, seguido polo sector *outros servicios*. No lado oposto, as empresas que non realizaron ningún investimento neste apartado, atópanse en maior número nos sectores de *comercio e hostalaría* e *industrias básicas*.

O investimento en Tecnoloxías da Información e Comunicacións está relacionado directamente co tamaño das empresas, sendo máis elevado canto maior é a dimensión da entidade. Cabe destacar a tendencia crecente das empresas a destinar máis fondos á realización de investimentos en TIC durante 2009, fronte ás cifras investidas en anos anteriores, así como o descenso pronunciado de empresas que non destinan ningún recurso a este apartado.

A utilización de Internet no tecido empresarial español:

Durante o ano 2009 o uso de Internet estendeuse a case o 90% do tecido empresarial español. Así, no gráfico seguinte analízase a evolución da implantación de Internet na empresa española no período 2001-2009.



Fonte: AETIC / Enquisa a empresas, Eurostat e estimación propia.

Atendendo ao tamaño das empresas, reflíctese certa relación directa entre o uso de Internet e as dimensións das entidades, sendo as de máis de 50 empregados as que rexistran unha implantación superior ao 99%, fronte á rexistrada nas microempresas que se sitúa nun 84%.

En canto ao uso de Internet a nivel sectorial, destaca o sector de *informática e I+D* coa plena penetración de conexión a Internet. Moi de preto, e próximos tamén ao 100% de presenza, atópanse os sectores *servicios empresariais e servicios financeiros e seguros*. Pola contra, as empresas de *industrias básicas, minería e enerxía* mostran o nivel máis baixo de implantación, seguido de *comercio e hostalería*.

Por Comunidades Autónomas, destaca a Rexión de Murcia e o País Vasco, sendo as comunidades de menor incidencia Andalucía e a Comunidade Valenciana.

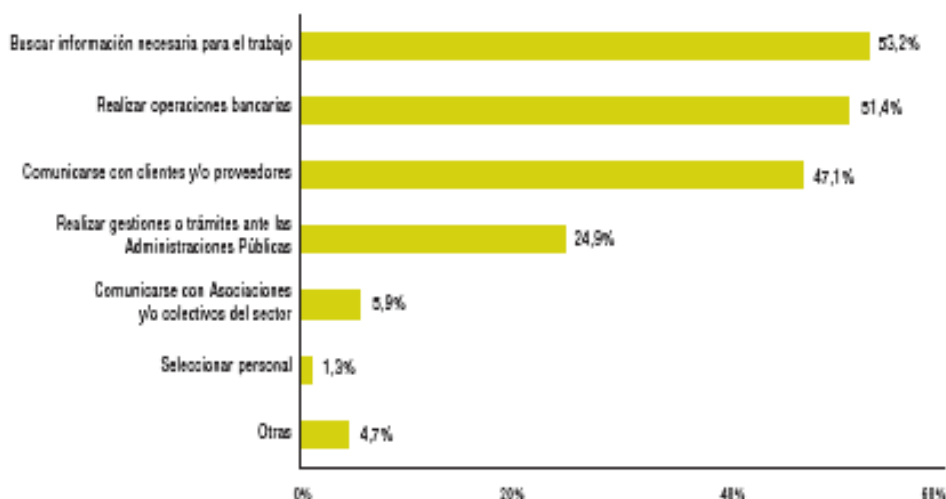
A conexión a Internet por parte do tecido empresarial español que o utiliza realízase, de forma maioritaria, a través de ADSL en máis do 90% dos casos, o que deixa moi afastados aos demais tipos de conexións, como o cable de fibra óptica que representa só o 4%.

Entre os diversos motivos sinalados polas empresas españolas sen acceso a Internet e con posesión de computador, destaca a percepción de que non constitúe un elemento indispensable para o exercicio da súa actividade (62.9%).

O uso de Internet móbil é unha nova tendencia na nosa sociedade que tamén comezou a implantarse no tecido empresarial; na actualidade, máis dun 20% das empresas que acceden a Internet fano mediante banda ancha móbil, é dicir, ben conectando o seu computador a Internet a través da rede de telefonía móbil mediante tarxeta módem 3G ou ben realizando unha conexión dende o propio teléfono móbil, xa sexa este 3G, Smartphone ou PDA. Ademais nas empresas que posúen banda ancha móbil, obsérvase que case o 95% conéctanse a Internet a través do seu terminal móbil.

Atendendo a aquelas empresas que utilizan os móbiles para acceder ao correo electrónico pode observarse unha pauta que indica que, por regra xeral, a maior número de empregados maior é o acceso ao correo mediante este tipo de dispositivos, situándose as organizacións de máis de 250 traballadores á cabeza con máis dun 50% de uso.

En canto ás tarefas máis frecuentes realizadas por Internet, as empresas españolas sinalan principalmente a procura de información na rede e a realización de operacións bancarias, utilizando este medio tamén, aínda que en menor medida para a comunicación con clientes e provedores ou a realización de trámites ante as Administracións Públicas. No gráfico indicado a continuación detállanse as operacións e trámites realizados polas empresas a través da Internet.



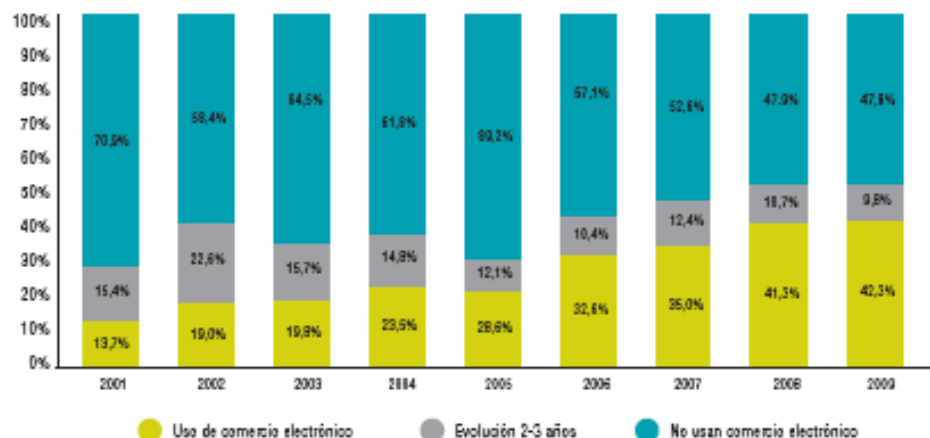
Fonte: AETIC / Enquisa a empresas, Eurostat e estimación propia.

As principais vantaxes sinaladas polas empresas na realización dos trámites vía web son a rapidez, a axilidade e a comodidade fronte ao aforro de custos e a automatización de procesos que son consideradas como menores avances respecto das anteriormente mencionadas.

O uso do Comercio Electrónico nas empresas españolas:

O crecemento no uso do comercio electrónico en España foi notable dende o ano 2001 ata a actualidade; hai case unha década era utilizado polo 14% das nosas empresas fronte ao uso actual en máis do 40%.

No seguinte gráfico representábase a evolución do comercio electrónico durante o período 2001-2009.

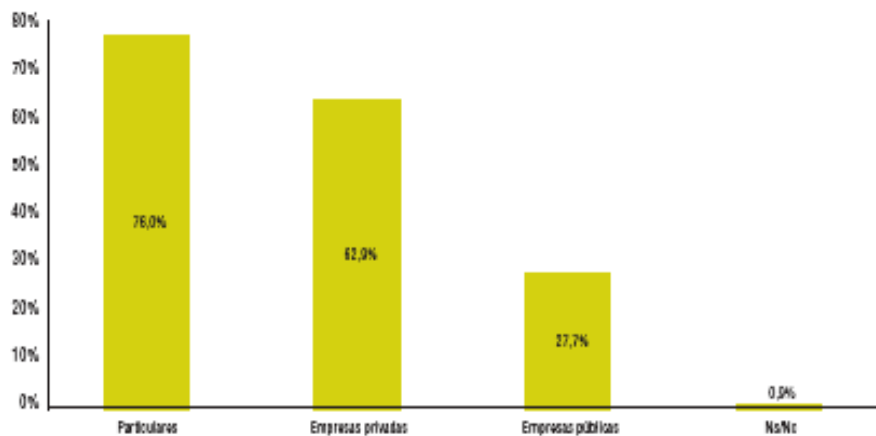


Fonte: AETIC / Enquisa a empresas, Eurostat e estimación propia.

Segmentando a análise do uso do comercio electrónico, as entidades españolas utilizan en maior medida o modelo de compra por Internet, fronte unicamente ao 8% que venden a través desta vía.

Os produtos e servizos que as empresas compran ou contratan por Internet céntranse principalmente na adquisición de materias primas, material de oficina, material de informática e a contratación de servizos vinculados coas viaxes, tales como billetes de transporte e aloxamentos.

Polo que se refire ao enfoque das vendas, o 76% das empresas españolas enfócanas cara a clientes particulares mentres que o 62,9% diríxese a empresas privadas, atopándose con menor peso as vendas a empresas públicas, que alcanzan unha porcentaxe moi inferior. No gráfico seguinte representábase a tipoloxía de clientes nas vendas por Internet.



Fonte: AETIC / Enquisa a empresas, Eurostat e estimación propia.

A nivel sectorial, no uso do comercio electrónico, *informática e I+D* volve a impoñerse sobre o resto. Outros sectores usuarios do comercio electrónico son *servicios empresariais, servicios financeiros e seguros e transporte e comunicacións*. Á cola sitúase o sector da *construcción*.

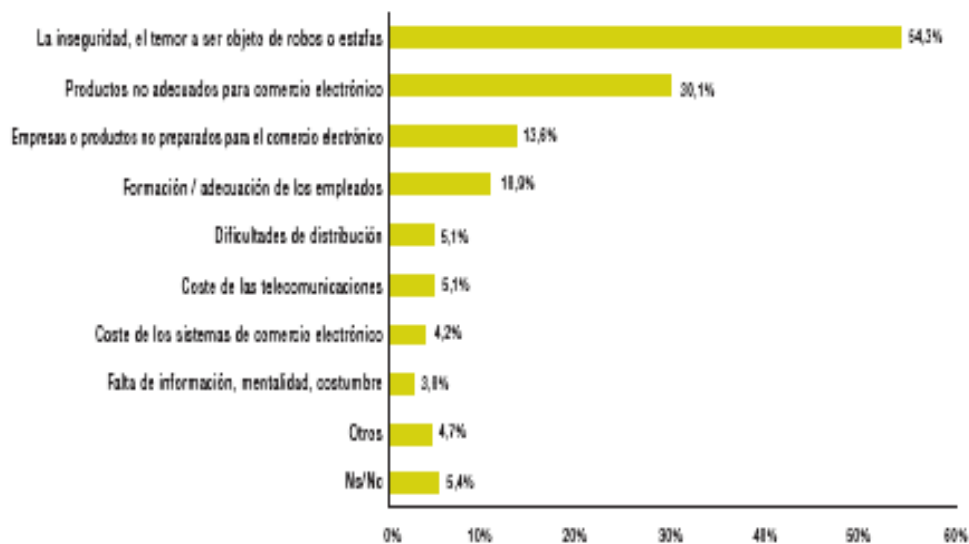
Respecto das Comunidades Autónomas, Madrid, País Vasco e Cataluña obteñen as maiores porcentaxes de utilización de comercio electrónico, fronte a Galicia e a Rexión de Murcia que son as rexións nas que menos se emprega.

Por outra banda, o 23.3% das empresas utilizan no seu comercio a través de Internet medios de pago e de cobro tales como tarxetas de débito ou crédito, pago a través de móbil, débeda bancaria ou sistemas de pago seguro como o método Paypal²¹.

Se se reduce a análise exclusivamente ás empresas que compran e/ou venden por Internet en función do tamaño das mesmas, poden apreciarse diferenzas relevantes; así os cobros electrónicos danse en maior medida canto máis grande é a empresa, alcanzado a máxima porcentaxe nas entidades de 50 a 249 traballadores, cun 65.5%, e o 60.2% nas empresas de máis de 250 empregados.

As empresas españolas destacan a axilidade como a maior vantaxe na venda electrónica. Á marxe deste beneficio, que é o máis representativo, cabe sinalar tamén outros beneficios como a comodidade e a rapidez nos trámites, destacando tamén a posibilidade de chegar a novos mercados e ao aforro en custos.

Pola contra, a inseguridade é o principal freo ao uso do comercio electrónico, aínda que se observa un estancamento desta causa por parte das empresas, podendo ser indicativo dunha diminución do temor que suscitaba anos atrás o comercio na Rede. No seguinte gráfico indícanse os principais freos ao uso do comercio electrónico por parte das empresas.



Fonte: AETIC / Enquisa a empresas, Eurostat e estimación propia.

²¹ PayPal é unha empresa estadounidense pertencente ao sector do comercio electrónico por Internet que permite a transferencia de diñeiro entre usuarios que teñan correo electrónico, unha alternativa ao tradicional método en papel coma os cheques e o xiros postais. PayPal tamén procesa peticións de pago do comercio electrónico e outros servicios webs, polos que cobra unha porcentaxe.

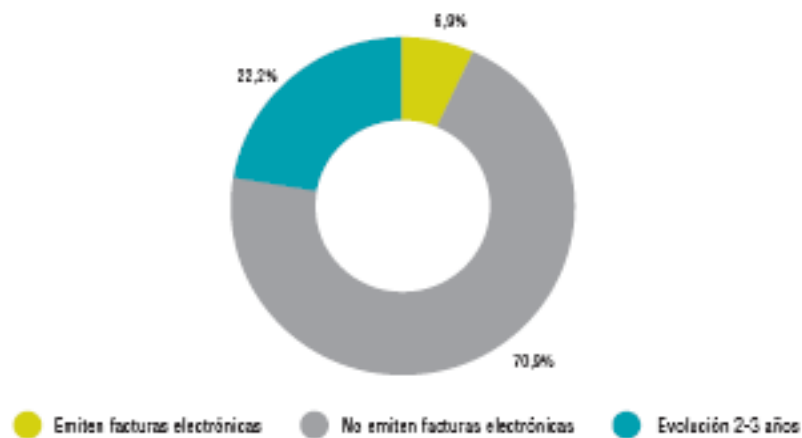
A factura electrónica:

O novo marco legal e tecnolóxico, ofrece a oportunidade ás empresas de dispoñer dunha nova vía para xestionar as súas facturas, substituíndo os documentos en papel, que precisan gran cantidade de recursos e a realización de moitas tarefas de forma manual, pola factura electrónica ou e-factura, que consiste na transmisión destes documentos a través de ficheiros informáticos firmados dixitalmente con certificados cualificados, coa mesma validez legal que as facturas emitidas en papel.

Este cambio no proceso de facturación tradicional cara á e-factura, atópase establecido no Regulamento de Facturación publicado no Real Decreto 1496/2003 e modificado polo Real Decreto 87/2005, ademais da Orden EHA/962/2007 de 10 de abril, pola que se desenvolven determinadas disposicións sobre facturación telemática e conservación electrónica de facturas.

A emisión de factura electrónica na empresa española sitúase nuns índices moi baixos, xa que unicamente o 6.9% das entidades utilizan xa esta vía para a súa emisión.

No gráfico seguinte representase o volume de empresas que emiten factura electrónica.



Fonte: AETIC / Enquisa a empresas, Eurostat e estimación propia.

Sen embargo, segundo os datos obtidos no informe de 2009 sobre *Tecnoloxías da Información e Comunicacions na empresa* elaborado por AETIC, máis do 22% das empresas españolas teñen intención de incorporar este sistema de facturación nos próximos dous ou tres anos.

En canto ao tamaño das empresas, pode apreciarse certa relación entre o número de empregados e o nivel de penetración da factura electrónica, dado que canto maior é a empresa maior é o indicador. Así, as empresas de 1 a 2 empregados posúen unha taxa de utilización do 6.5% fronte ao 20.2% nas empresas que teñen máis de 250 empregados.

Igualmente, a previsión de incorporar a emisión da e-factura nas empresas a curto ou medio prazo é maior naquelas que teñen máis de 250 empregados (38.6%), fronte á menor previsión de incorporar esta ferramenta nas empresas de 1 a 2 empregados (20%).

Atendendo ao nivel sectorial, a emisión de facturas electrónicas céntrase, principalmente, no sector de *informática e I+D* (18,3%), fronte ao 5.5% das empresas de *comercio e hostalería*, situándose como o sector máis atrasado na emisión da e-factura .

Por Comunidades Autónomas, a Comunidade Valenciana é a que ten unha maior penetración na emisión de facturas electrónicas, seguida pola Comunidade de Madrid. En cambio, os niveis máis baixos atópanse en Galicia e a Rexión de Murcia. Respecto das previsións de futuro, as empresas de Andalucía, Murcia e Galicia manifestan a súa intención de incorporala a curto ou medio prazo.

No gráfico seguinte indícase a implantación da factura electrónica por Comunidades Autónomas.

	Emiten facturas electrónicas	Evolución 2-3 años	No emiten ni prevén hacerlo
Andalucía	6,0%	25,4%	68,6%
Cataluña	7,4%	21,8%	70,8%
Comunidad de Madrid	8,1%	21,4%	70,6%
Comunidad Valenciana	9,2%	22,5%	68,3%
Galicia	4,2%	24,6%	71,3%
País Vasco	7,7%	18,9%	73,4%
Región de Murcia	5,2%	24,7%	70,1%

Fonte: AETIC / Enquisa a empresas, Eurostat e estimación propia.

O 73.9% das empresas que emiten facturas electrónicas sinalan realizar esta acción por si mesmas, é dicir, sen a necesidade de empregar intermediarios. Dita cifra sitúase moi por encima daquelas empresas que emiten as súas facturas a través dunha entidade financeira ou outro tipo de entidades, observándose respecto do ano 2008 unha lixeira diminución das empresas que emiten as facturas por si mesmas e un lixeiro aumento do número de empresas que utilizan os servicios dunha entidade financeira.

Case o 28% das empresas emisoras de factura electrónica, realizan máis da metade da súa facturación mediante este sistema, supoñendo un 10% as empresas que realizan toda a súa facturación de forma dixital. Cabe destacar que o principal motivo que declaran as empresas españolas para non emitir facturas electrónicas é a ausencia de demanda por parte dos clientes.

A firma electrónica:

As empresas, cada vez en maior medida, están a apostar polas vantaxes derivadas do uso telemático da súa identidade ante terceiros, especialmente ante as Administracións Públicas. A firma electrónica é a encargada de cifrar, protexer e acreditar a identidade das compañías nos trámites que estas realizan mediante a Rede, o que está a repercutir moi positivamente, sobre todo, nas empresas cun uso máis intenso das TIC.

Así o 37.6% das empresas españolas posúe firma dixital, representando un incremento de 2.5 puntos se o comparamos coas cifras existentes no ano 2008.

Novamente percíbese certa relación en función do tamaño de empresa e a posesión de firma electrónica, obténdose en empresas de máis de 250 empregados o valor máximo (62.9%) e o valor mínimo nas micropemes de menos de 2 traballadores.

Realizando unha análise sectorial, a firma electrónica dixital predomina no sector servicios, mostrando maior posesión da mesma en *servicios empresariais e informática e I+D*, con máis do 50% de utilización en ambos casos. Os sectores máis atrasados neste aspecto son *comercio e hostalería, industria e comercio metalmeccánico e outros servicios*.

Por outra banda, aprécianse diferencias significativas en canto aos facilitadores de firma electrónica segundo o tamaño de empresa. Naquelas empresas cun tamaño inferior a 49 empregados sobresaen as Administracións Públicas como principal facilitador, mentres que nas empresas de máis de 50 empregados destacan as propias entidades certificadoras de firma dixital.

En España o principal emisor da firma electrónica é a Fábrica Nacional de Moeda e Timbre.

O principal uso que dan as empresas á firma electrónica en orde de importancia, son os trámites coas Administracións Públicas, o pago de impostos, os trámites con empresas privadas e os trámites coa Seguridade Social.

A situación das TIC nos fogares españois:

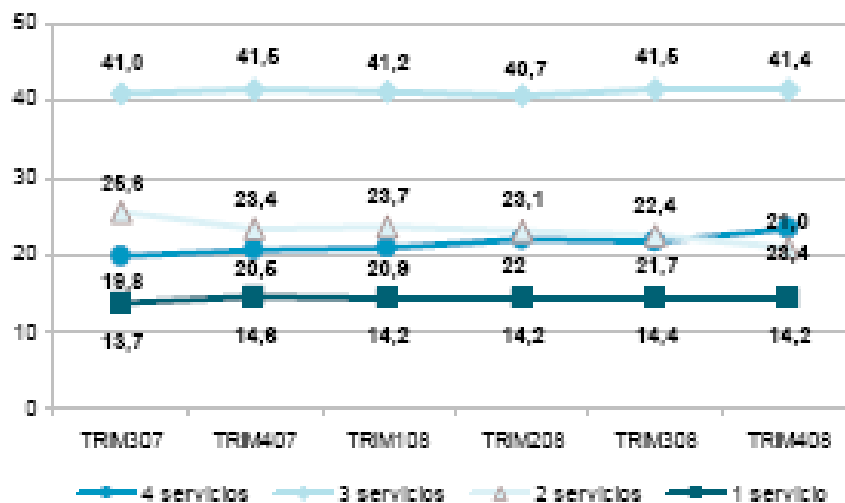
Os investimentos en Tecnoloxías da Información e a Comunicación seguen en aumento nos fogares españois, e a extensión de servicios e dispositivos nas familias e entre os individuos manteñen tendencias positivas.

Dispónse de polo menos un computador na maioría dos fogares, xa que a o 63.6% conta con algún tipo, ben de sobremesa, portátil ou ambos. Isto implica un crecemento interanual superior aos 3 puntos porcentuais e permite anticipar novos incrementos de fogares conectados á rede nos próximos anos.

O aumento da penetración das ferramentas informáticas baséase fundamentalmente no crecemento do portátil máis que no ordenador de sobremesa. En 2008 ao redor de 1.2 millóns dos fogares incorporaron o ordenador portátil, atopándose este dispositivo nun 28.5% dos mesmos, o que implica 5.5 puntos porcentuais máis de penetración.

Xunto ao papel que xoga o computador como ferramenta de lecer, xa presente na maioría dos fogares, destacan outros dispositivos de lecer dixital que reforzan ano a ano a incorporación de fogares e a integración da participación de persoas na sociedade da información.

No seguinte gráfico represéntase a distribución do gasto en TIC en función do número de servizos contratados.



Fonte: Ministerio de Industria, Turismo e Comercio

O gasto en servizos TIC efectuado polos fogares españois en 2008 ascendeu a 13.117 millóns de euros, un 6.3% máis do realizado durante o ano anterior. O mercado en telefonía móbil en 2008 alcanzou os 5.743 millóns de euros. Por orde de volume, a facturación en telefonía fixa é de 4.158 millóns de euros e a de Internet e TV de pago é de 1.979 e 1.237 millóns de euros, respectivamente. O aumento progresivo de equipamento dos fogares españois evidénciase con maior rotundidade nos incrementos do terceiro trimestre de 2008, polo que a porcentaxe de fogares máis equipados, con 3 ou 4 servizos, supera a metade dos fogares españois.

A actitude global positiva das novas tecnoloxías rexistrada nos anos anteriores entre o conxunto da poboación non experimenta case cambios ano a ano, rexistrándose tan só moi lixeiras variacións que veñen a reforzar sensiblemente a actitude favorable, tamén no ano 2008.

Respecto das actitudes dos españois cara as TIC, en 2008 non se experimentaron variacións no grao de acordo coa utilidade e importancia das novas tecnoloxías, sendo os ítems de ambos factores os que alcanzan maiores valores medios. Os aspectos que maior acordo suscitan refírense ao papel fundamental que xogan as novas tecnoloxías na educación e no mundo laboral, así como a axuda que supoñen para resolver determinados problemas comúns e a súa capacidade para facilitar e facer máis cómoda a vida. Tamén é altamente valorada a importancia destas tecnoloxías para a integración social e o éxito individual e colectivo, importancia que ademais se proxecta na necesidade de que as Administracións Públicas contribúan ao seu coñecemento e difusión.

Con todo, a característica máis propia de 2008 en termos de variación interanual das actitudes, é o incremento da importancia atribuída ao uso das novas tecnoloxías para as relacións sociais, así o pon de manifesto o forte incremento interanual da porcentaxe de usuarios de redes sociais en 2008, que sitúa a España como segundo país de Europa cunha maior porcentaxe de internautas que visitaron algunha rede social (73.7% de internautas españois) tras o Reino Unido (79.8%), supondo un aumento de 10.8 puntos porcentuais para o noso país entre decembro de 2007 e de 2008.

Por outro lado a valoración que fan os usuarios da relación existente entre o que se paga polos servicios ou equipos e as súas prestacións, dos catro servicios TIC considerados, a telefonía fixa é a peor valorada en canto á relación prezo-utilidade. O período xullo-setembro de 2008 só o 38.6% dos individuos considera que recibe moito ou suficiente polo que paga, fronte ao 61.4% que considera que recibe pouco ou moi pouco, situación que empeorou respecto ao mesmo período de 2007 cunha diminución da porcentaxe de quen consideran que reciben suficiente.

No caso da telefonía móbil a valoración é sensiblemente mellor que na telefonía fixa, con todo sofre unha certa deterioración progresiva. No terceiro trimestre de 2008 un 57.4% considera recibir pouco ou moi pouco polo que paga, fronte ao 53.4% experimentado o ano anterior.

Internet continúa sendo o servicio mellor valorado na súa relación prezo-utilidade, aínda que no último ano cede de novo na súa valoración positiva. Así no terceiro trimestre de 2008 un 50.3% dos individuos considera que recibe moito ou suficiente polo que paga por Internet.

O segundo servicio mellor valorado, a televisión de pago, experimenta en 2008 incrementos nos extremos de valoración positiva e negativa, cun 5.2% que consideran recibir moito, un punto máis que no ano anterior, e un 14.6% que considera recibir moi pouco polo que paga.

O Home Cinema, cunha penetración nos fogares situada ao redor do 16%, é o mellor valorado dos tres avaliados. No terceiro trimestre de 2008 un 77% de individuos considera que reciben moito ou suficiente polo que pagan, fronte a un 80.5% do ano anterior.

O reproductor de vídeo dixital ou DVD, cunha presenza ao redor de sete de cada dez fogares, mantén practicamente o mesmo grao de valoración favorable aínda que retrocede lixeiramente dende o 77.7% de individuos que consideraban recibir moito ou suficiente no terceiro trimestre de 2007, ata o 76.3% no mesmo período de 2008.

Polo que respecta á videoconsola, presente nun 28.8% dos fogares, a porcentaxe de individuos que consideran que reciben moito ou suficiente en relación ao seu custo, pasa do 68.7% ao 66.9% entre o terceiro trimestre de 2007 e o de 2008.

Especificamente en relación a Internet, a análise da facilidade de uso e das expectativas de utilización, son os dous indicadores que presentan unha valoración máis positiva segundo a opinión dos usuarios desta tecnoloxía. O 89.4% dos internautas valora o seu uso como sinxelo, fronte ao 7.7% que o considera difícil e un 1,6% máis complicado.

Igualmente significativo é a porcentaxe de usuarios que considera que Internet xa cubre ou supera as súas expectativas.

En relación con outros aspectos de usos e motivacións das novas tecnoloxías en xeral e de cara ao uso de computadores e Internet en particular, encádranse neste capítulo os niveis crecentes de habilidades ou coñecementos sobre ambas tecnoloxías: ordenador e Internet. No terceiro trimestre de 2008, un 59.5% da poboación española de 15 ou máis anos sabía manexar un ordenador, dos cales un 7.5% de usuarios expertos de computadores e un 26.4% avanzados, aos que se engade un 25.6% que se consideran principiantes.

Respecto ao uso da Rede, o 53.6% dos individuos de 15 e máis anos declara ter algún coñecemento sobre Internet, fronte ao 49.5% no mesmo período do ano anterior, o que supón un aumento de 4.1 puntos porcentuais.

No gráfico seguinte analízanse os principais usos de Internet nos fogares españois.

	I TRIM 07	III TRIM 07	I TRIM 08	III TRIM 08	Tendencia anual
Correo electrónico	61,9	61,1	64,0	63,0	↑
Buscador	58,1	58,2	61,9	61,3	↑
Consulta noticias	34,7	37,6	41,2	40,4	↑
Mensajería instantánea	33,8	33,9	34,8	34,0	↔
Consulta cuentas	18,8	22,1	23,8	23,0	↑
Descargas P2P	23,5	23,5	23,6	21,8	↓
Descarga música	22,6	20,8	20,4	19,3	↓
Descarga vídeo	18,2	16,5	17,4	16,2	↔
Descarga otros	20,7	16,7	18,5	15,9	↓
Foros	12,6	13,1	12,3	12,2	↓
Juegos en red	7,9	9,0	9,6	11,4	↑
Chat	10,4	11,6	12,4	11,2	↓
Ayuda estudio	19,0	10,2	17,5	10,2	↔
Operaciones bancarias y financieras	7,7	9,1	8,4	9,4	↔
Visitar otros admon.	12,1	10,5	11,3	8,5	↓
Lectura blogs	5,1	7,0	7,5	8,1	↑
Visitar site ayuntamientos	8,7	6,9	7,5	6,7	↔
Transmisión FTP	5,1	3,6	4,6	4,8	↓
Visitar paginas web 2.0	-	-	3,6	3,4	↔*
Videoconferencia	4,8	4,7	5,2	3,3	↓
Llamadas telefónicas	4,5	4,0	3,8	3,3	↓
Comprar vacaciones, billetes	3,7	3,7	3,3	3,3	↓
Cursos formación	5,0	3,1	5,1	3,2	↔
Escribir blogs	2,7	3,0	3,8	3,2	↔
Otras compras	1,9	2,6	2,9	2,5	↔
Teletrabajo	-	-	-	2,2	-
Comprar libros, música, películas	1,8	1,6	1,8	2,0	↓
Comprar entradas	2,4	2,4	2,2	1,9	↓

Fonte: Ministerio de Industria, Turismo e Comercio

Obsérvase na táboa anterior, que o uso maioritario de Internet nos nosos fogares destínase tanto á utilización do correo electrónico como á procura de información, supoñendo algunhas aplicacións, como as videoconferencias, un peso específico aínda de escasa importancia na actualidade.

1.5 MATRIZ DAFO DO CONTORNO XERAL:

Ameazas	Oportunidades
Contorno económico	
<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Deterioro das condicións económicas e financeiras. <input checked="" type="checkbox"/> Redución substancial da liquidez. <input checked="" type="checkbox"/> Incremento da morosidade. <input checked="" type="checkbox"/> Caída do comercio de bens e servizos a nivel nacional. <input checked="" type="checkbox"/> Baixada importante do gasto por parte dos consumidores. <input checked="" type="checkbox"/> Deterioro do mercado laboral. <input checked="" type="checkbox"/> Incremento da presión fiscal en España. 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> A inflación interna baixou en España. <input checked="" type="checkbox"/> Aumenta o aforro a nivel nacional. <input checked="" type="checkbox"/> O desemprego ralentizou a súa caída. <input checked="" type="checkbox"/> O tipo de interese mantense baixo.
Contorno político-normativo	
<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Cambios constantes na lexislación fiscal, laboral e contable. <input checked="" type="checkbox"/> Esixencia de actualización continua. 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Os sectores de asesoría y consultaría non están excesivamente regulados e non presentan demasiadas obrigas legais.
Contorno socio-cultural	
<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Necesidade empresarial de adaptarse ao cambios. <input checked="" type="checkbox"/> Competencia global. <input checked="" type="checkbox"/> Consecuencias sociais do desemprego. 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Aumento da poboación. <input checked="" type="checkbox"/> Popularización das TIC e xurdimento do comercio electrónico. <input checked="" type="checkbox"/> Oportunidades de traballo pola falta de tempo dispoñible.

Ameazas	Oportunidades
Contorno tecnolóxico	
<ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Resistencia dunha parte do tecido empresarial, en función da natureza da empresa, sector ou dimensión, á incorporación das novas tecnoloxías nos seus procesos productivos ou de xestión.<input checked="" type="checkbox"/> Dificil incorporación dos servizos informáticos en empresas que non consideran necesario o uso de Internet para o desenvolvemento da súa actividade.	<ul style="list-style-type: none"><input checked="" type="checkbox"/> Tendencia á externalización no tecido empresarial dos servizos relacionados coas TIC.<input checked="" type="checkbox"/> Crecente acceso a Internet mediante os dispositivos móbiles como teléfonos, PDA entre outros.<input checked="" type="checkbox"/> Necesidade de aumento do uso dos sistemas de seguridade no intercambio de información vía Internet.<input checked="" type="checkbox"/> Escasa realización de transaccións on-line, tanto a nivel empresarial como entre particulares.<input checked="" type="checkbox"/> Implantación minoritaria da factura electrónica e a obrigatoriedade da mesma a curto prazo.<input checked="" type="checkbox"/> Crecente e continuado uso das novas tecnoloxías nos fogares españois.

1.6 EXPLICACIÓN DA MATRIZ DAFO:

Contorno económico:

- Primeiramente, destacar como ameaza que a economía española reduciu ostensiblemente o índice de actividade empresarial durante o ano 2009 ata niveis do ano 2004.
 - En segundo lugar, a dispoñibilidade dos activos por parte dun gran número de empresas converteuse nun dos problemas engadidos ao xa crítico panorama existente.
 - Ademais, segundo o propio Banco de España, dos pouco máis de 1.8 billóns de euros prestados, 98.000 teñen a consideración de dubidosos, eso supón que no mes de febreiro do presente ano 2010 a porcentaxe de créditos de dubidoso cobro sobre o total dos concedidos situouse nun 5.38%.
 - Asemade, unha boa mostra desta caída é a contracción da confianza empresarial que no primeiro trimestre do presente ano reduciuse en 1.4 puntos porcentuais segundo o propio ICE²².
 - Por outro lado, o Observatorio de Consumo e Distribución Alimentaria do Ministerio de Medio Ambiente expresou nun recente informe que sete de cada dez distribuidores recoñecen que a principal acción promocional que empregan para incrementar as súas vendas son as ofertas nas que plantexan una redución do prezo dos seus artigos.
 - Ademais, outra ameaza é que a actual crise está cebándose co mercado laboral e a clave deste forte desemprego hai que buscalo na nosa estrutura productiva.
 - Finalmente, a subida do IVE prevista para o mes de xullo ameaza con incrementar a inflación e reducir o consumo.
-
- Por outra bando, no eido das oportunidades é preciso destacar que no conxunto da Unión Europea, os prezos rexistraron en marzo de 2010 un incremento anual do 1.9%, mentres que en España a inflación situouse no 1.5%.
 - Asemade, o noso mercado de traballo mostra a realidade actual da economía española xa que contamos cunha xeración de cidadáns profundamente lastrada pola falta de formación.
 - Finalmente, os expertos aseguran que o Euribor²³ non regresará á senda alcista ata que o Banco Central Europeo non suba os tipos de interese previsto para o exercicio 2011:

²² Indicador de Confianza Empresarial que elabora a Cámara de Comercio.

²³ Tipo de interese aplicado ás operacións entre bancos de Europa.

Contorno político-normativo:

- Debido principalmente á situación de crise financeira e económica actual, xorden novidades continuas na lexislación có obxecto de facer a nosa economía máis forte e mellorar a competitividade a medio e longo prazo.
- Os constantes cambios que se producen neste ámbito, obrigan ás empresas do sector a adaptarse continuamente a estas modificacións.
- Por outra banda, a normativa española non establece unha regulamentación excesiva para as empresas do sector de asesoría e consultaría, polo que resulta bastante doado acceder a el.

Contorno socio-cultural:

- En primeiro lugar, os continuos cambios que se están producindo no contorno que rodea ás empresas as obriga a estar pendentes de calquera novidade para adaptarse constantemente, ben sexan modificacións na lexislación laboral relacionadas coa conciliación, melloras tecnolóxicas, etc. Asemade, tamén supón unha ameaza a necesidade de actualizarse que existe no mercado actualmente, obrigando á formación continua e á actualización de coñecementos, produtos e procesos.
- Por outro lado, outra das ameazas que afecta ás empresas é o proceso de globalización que caracteriza á meirande parte das economías do mundo; así están aumentando os competidores porque a mellora das comunicacións, tanto físicas como dixitais, crearon un mercado global.
- Finalmente, a crise económica mundial está provocando incrementos salientables no desemprego, incluíndo os problemas sociais e persoais para quen o sofre como depresións, descenso dos ingresos, baixa autoestima, etc.
- No lado das oportunidades destaca o aumento da demografía en Galicia e en España nos últimos anos como un factor determinante e moi positivo, xa que creceu o mercado principal ao que van destinados os produtos e servicios das empresas.
- Por outra banda, a popularización e o avance das novas tecnoloxías de información e comunicación e de Internet, supón un importante progreso para as empresas xa que introduciron melloras na forma de traballar e nas comunicacións, ademais de crear novos mercados. Asemade, nunha liña similar, a aparición do comercio electrónico tamén é un aspecto positivo para o sector empresarial, porque ábrese novas oportunidades de contactar cos clientes e novas formas de negocio.
- Para rematar a última oportunidade destacable radica no xurdimento da necesidade de acudir aos profesionais e ás empresas para realizar trámites de carácter público, fiscal, bancario, etc. pola especialización que a estes se lle supón agora e pola falta de tempo dispoñible para dedicarlle aos mesmos.

Contorno tecnolóxico:

- En primeiro lugar no eido das ameazas, entre as empresas que teñen ordenador e aínda non se conectan a Internet, as posibilidades de que o fagan son mínimas, xa que ofrecen unha resistencia importante á incorporación das novas tecnoloxías nos seus procesos productivos ou de xestión.
- Polo que se refire ao uso dos servizos informáticos en xeral, entre as empresas que aínda non os utilizan, tamén se observa unha dificultade moi grande xa que non os consideran necesarios para o desenvolvemento da súa actividade.
- Por outro lado, as empresas que forman o tecido empresarial en España cren na conveniencia de centrarse nas actividades nucleares do negocio e deixar que empresas especialistas se dediquen ás actividades informáticas, supoñendo unha oportunidade empresarial para as empresas que prestan servizos relacionados coas TICS
- Ademais, outra oportunidade no eido tecnolóxico é que existen numerosos accesorios tecnolóxicos para o acceso a Internet tales como os dispositivos móbiles, teléfonos ou PDA entre outros, que representan unha oportunidade empresarial para as entidades que integran o sector dos TICS.
- Debido aos crecentes e numerosos virus informáticos, existe unha necesidade latente do uso dos sistemas de seguridade para o intercambio de información segura vía Internet.
- Aínda que na actualidade existe unha escasa realización de transaccións on-line, tanto a nivel empresarial como entre particulares, a tendencia do mercado vai encamiñada á necesidade de desenvolvemento de plataformas que faciliten o comercio seguro na rede.
- A obrigatoriedade normativa da emisión das facturas por parte das empresas en formato electrónico e a súa implantación minoritaria no momento actual, trae consigo a apertura dunha área que a longo prazo xerará unha forte demanda no sector das TIC.
- Finalmente, tamén supón unha oportunidade, o forte e continuado crecemento do uso das novas tecnoloxías nos fogares españois nos últimos anos, abríndose un nicho de mercado moi importante para as empresas que ofrecen estes servizos.

Análise do Contorno Específico



2.1 COMPETIDORES:

Nas últimas décadas produciuse un intenso proceso de terciarización xeneralizado no conxunto das economías modernas, xa que por exemplo no caso de España, os servicios pasaron de significar o 30% do emprego a finais dos anos 50 a que, na actualidade, máis do 60% da poboación ocupada pertenza a este sector.

Unha boa parte deste crecemento débese á expansión do sector público como consecuencia do desenvolvemento do estado do benestar. En segundo lugar, respecto ao forte crecemento experimentado, destacan os servicios a empresas, rama de actividade na que se inclúe o traballo desenvolvido por asesorías e consultarías.

Ao mesmo tempo, os servicios empresariais considéranse agora un nexos de unión entre unha economía industrial e unha economía de servicios, polo que os servicios a empresas son un emblema dunha nova economía servoindustrial, na que as fronteiras sectoriais como se entendían anteriormente quedan esvaecidas. Deste xeito, os factores identificados para explicar esta transformación na interrelación entre a industria e os servicios son variados:

- ☞ Cambios nos procesos productivos: o modo de produción dentro das empresas está modificándose nun sentido de flexibilización das estruturas, que fai preciso incorporar servicios ás empresas.
- ☞ Xeneralización das novas tecnoloxías aplicadas: a introducción das TIC xerou o proceso anterior.
- ☞ Internacionalización e complexidade dos mercados: do mesmo xeito as TIC tamén axudaron a acercar entre si aos distintos mercados xeográficos e os fixeron máis complexos, o que induce a novas necesidades de información e servicios.
- ☞ Contribución decisiva dos recursos humanos na produción: o traballo está agora moito menos subordinado ao capital físico e máis ao intelectual pola súa aportación de coñecementos.

Asemade, a crecente importancia das actividades de servicios a empresas no conxunto da economía, situou ao sector terciario ou servicios como o principal sector de actividade en moitos países, e precisamente a consolidación da economía de servicios, estableceu o marco natural onde se desenvolveu a actividade dos servicios a empresas, os que xogan cada vez un papel máis determinante no fomento do crecemento económico e da competitividade.

Este auxe dos servicios prestados ás empresas responde a un conxunto de razóns de índole moi diversa, podendo sinalarse cinco tipos:

- ① Factores vinculados ao crecemento dos mercados: Internacionalización de actividades, Integración de áreas comerciais, etc.
- ① Factores relacionados coa nova organización industrial: Externacionalización de servicios, novos requirimentos de calidade, etc.
- ① Factores asociados ao cambio tecnolóxico: Necesidade de incorporar novas TIC, Innovacións organizativas, etc.
- ① Factores unidos con cambios no emprego e as cualificacións: Maior demanda de especialización na provisión de determinados servicios, etc.
- ① Factores derivados da intervención do Estado: Novas regulacións en materia de servicios, Lexislación que obriga a utilizar certos servicios, etc.

Deste modo, os servicios a empresas son o resultado máis visible da flexibilización dos sistemas productivos, a especialización das empresas, a internacionalización dos mercados e do aumento da competencia. Así, a nova configuración do tecido empresarial demanda máis servicios intermedios que antes eran cubertos normalmente de forma interna polo persoal da propia empresa, posibilitando o rápido desenvolvemento dunha oferta especializada nos distintos ámbitos e funcións da actividade empresarial.

Como consecuencia de todos estes acontecementos, nos últimos anos produciuse un importante crecemento dos servicios ás empresas, que tamén se pode explicar a través de dous fenómenos; por unha parte, se está producindo un fenómeno de externacionalización en determinadas actividades terciarias de consumo intermedio, é dicir, na prestación externa de algúns servicios antes internamente provistos.

En segundo lugar, a crecente complexidade das modernas economías e os retos que supoñen para as empresas aspectos tales como a globalización, a sociedade da información ou a necesaria innovación á que teñen que enfrontarse, supuxeron o incremento na demanda nos servicios de apoio. Desta maneira, a busca de economías de escala, dunha maior especialización productiva e dunha nova organización máis flexible, explica os procesos de desintegración das empresas actuais. Ademais a necesidade de incorporar novos modelos de xestión, produción e comercialización, de adaptarse á globalización, de innovar e de dominar plenamente tódolos recursos que a denominada sociedade da información pon ao alcance das empresas, é o que explica o aumento na demanda de moitos servicios.

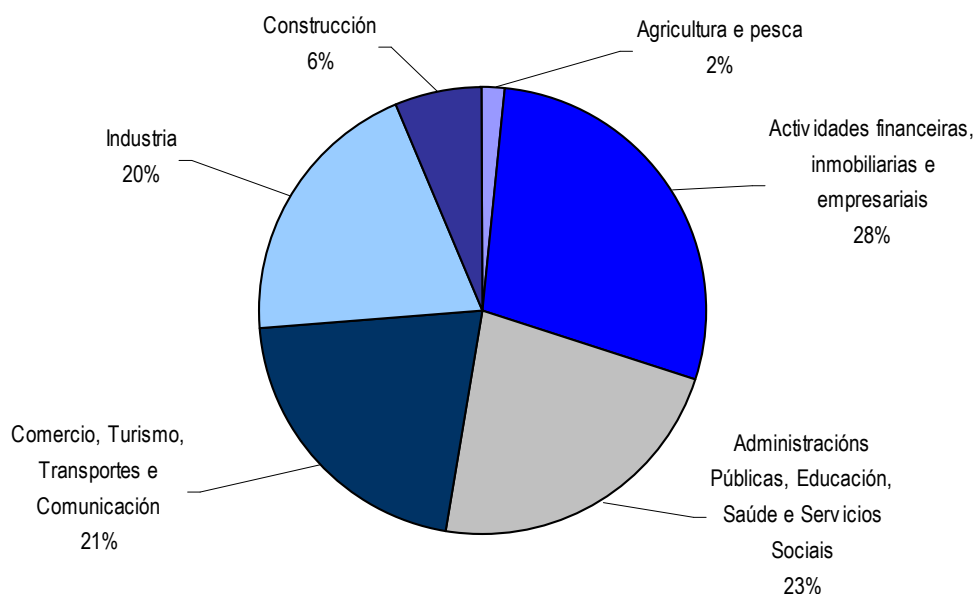
Ámbalas razóns permiten entender o crecemento dos servicios que se prestan ás empresas na sociedade actual; con todo, en función da intensidade tecnolóxica do servicio prestado, o aumento da demanda deberase en maior medida á necesidade de consumo que á externalización.

Neste contexto, as asesorías veranse afectadas fundamentalmente polo fenómeno de externalización, mentres que nas consultarías predominará principalmente o efecto consumo nas economías modernas.

Deste xeito, unha vez apuntadas as razóns que xustifican no tecido empresarial actual a importancia dos servicios a empresas, o seguinte punto tratará de analizar a situación a nivel nacional e autonómico, para o que primeiramente se contextualizará o sector a nivel europeo.

No conxunto da Unión Europea dos 27, o valor engadido bruto xerado polas empresas en 2008 ascendía a 11.193 mil millóns de euros, dos que practicamente a metade foi aportado polas empresas de servicios, 49.2%, seguido pola industria (20.1%) e de lonxe pola construción (6.4%).

Valor engadido bruto empresarial - UE 27 Ano 2008

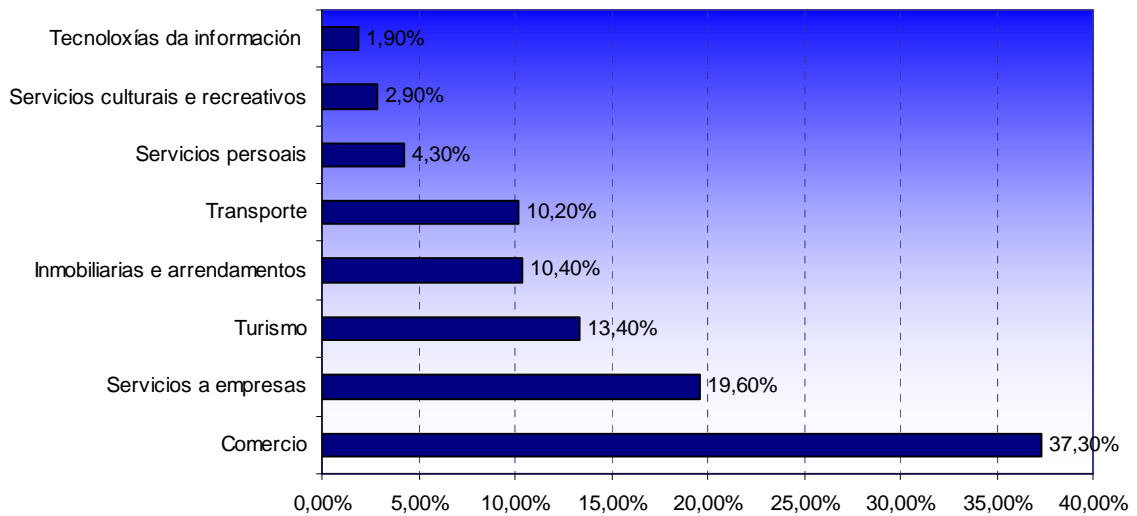


Fonte: Eurostat

Asemade, no sector que agrupa ás empresas inmobiliarias, de arrendamento e de servicios ás empresas, existían en 2007 6.1 millóns de empresas na UE 27; estas empregaban a 27.8 millóns de traballadores; e producían un valor engadido de 1.397 mil millóns de euros.

En canto aos datos a nivel nacional, o sector servicios é tamén o máis importante da economía española pola súa participación no Produto Interior Bruto (49.4%) e pola súa capacidade de crear emprego; segundo datos do INE en 2007, había en España case que 2.2 millóns de empresas e 9.5 millóns de traballadores no sector terciario.

Ao mesmo tempo, dentro do conglomerado de empresas de servicios, as máis numerosas son as que se dedican ao comercio (37.3%), seguidas das de servicios a empresas (19.6%) e as de turismo (13.4%), como se observa na seguinte gráfica.

Empresas de servicios por grupos de actividade. Ano 2007

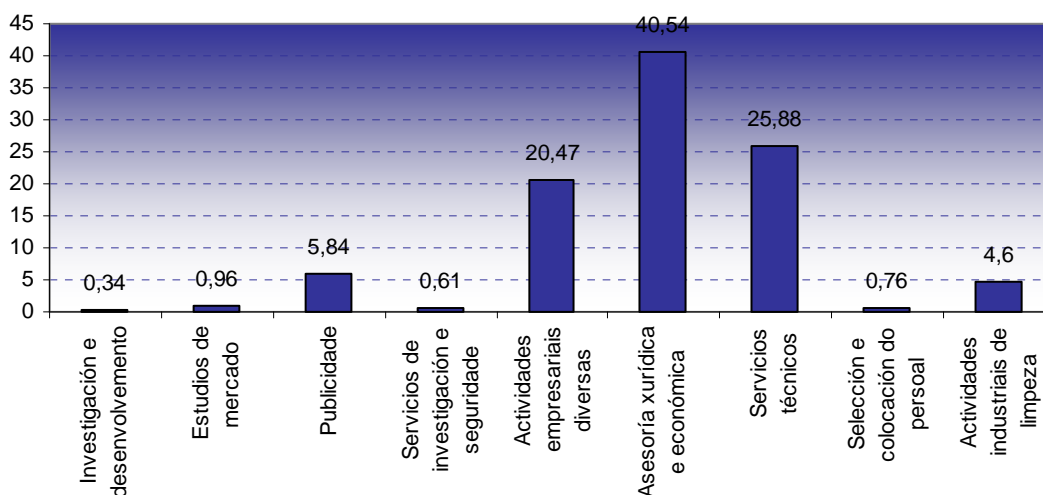
Fonte: INE

Asemade, segundo o INE, o sector de servicios a empresas clasifica ás seguintes actividades:

- ① Asesoría xurídica e económica
- ① Servicios técnicos
- ① Actividades empresariais diversas
- ① Publicidade
- ① Actividades industriais de limpeza
- ① Investigación e desenvolvemento
- ① Estudos de mercado
- ① Selección e colocación do persoal
- ① Servicios de investigación e seguridade

A continuación, móstranse a porcentaxe que representa cada unha destas actividades sobre o total do sector de servicios a empresas, analizando cada unha delas en función de tres variables: número de empresas, volume de negocio e persoal ocupado.

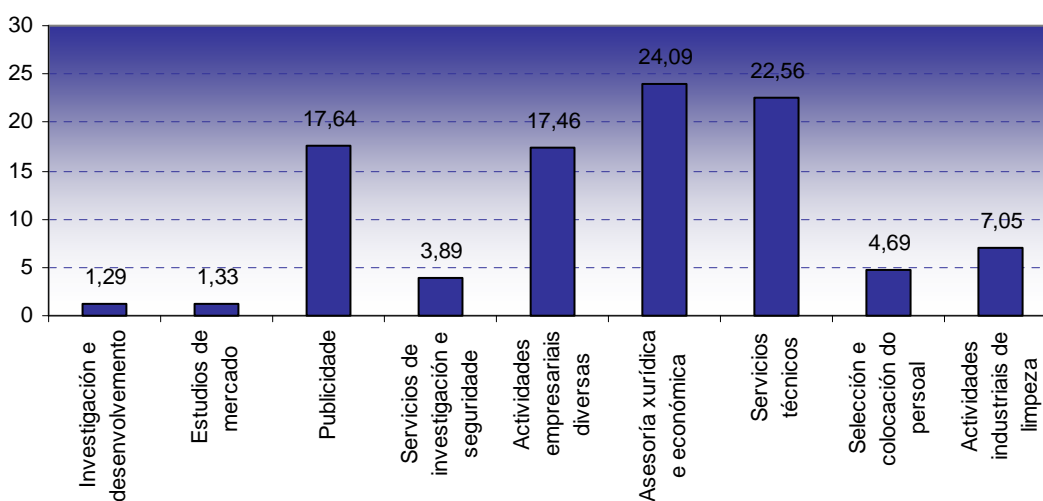
Número de empresas no sector de servicios a empresas España 2008 (%)



Fonte: INE

En canto ao número de empresas existentes, as que se dedicaban á asesoría xurídica e económica son as máis numerosas, supoñendo o 40.54% do total, seguidas das que realizan servicios técnicos e outras actividades de servicios empresariais.

Volume de negocio do sector de servicios a empresas España 2008 (%)

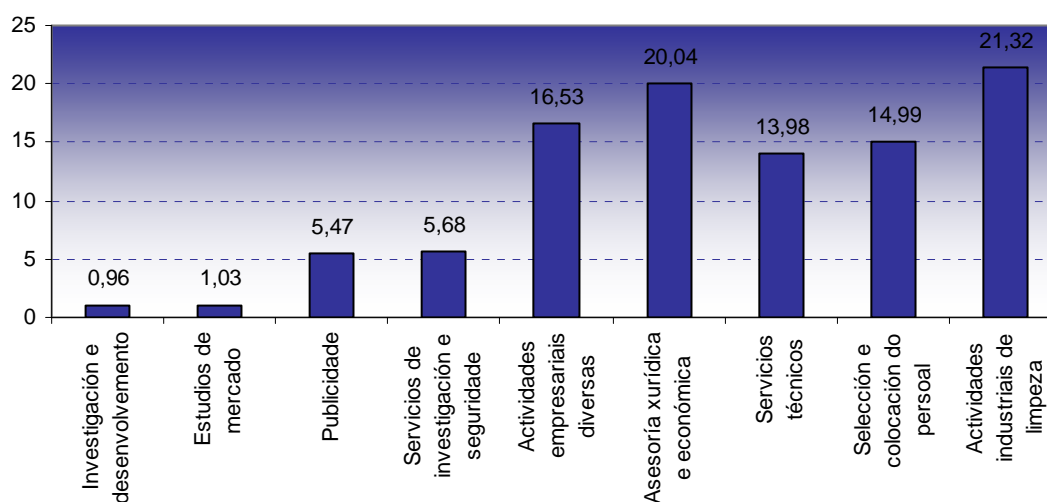


Fonte: INE

Polo contrario, atendendo ao volume de negocio xerado, a situación é algo diferente; as empresas de asesoría son as que máis aportan ao total pero en menor medida, xa que só supoñen o 24.09%, mentres que os servicios técnicos fano no 22.56% e as actividades empresariais diversas ou a publicidade aportan máis do 17% do volume de negocio total, indicando que son actividades con un maior valor engadido.

Finalmente en canto ao emprego creado, a situación cambia completamente, sendo as actividades de limpeza as que teñen máis persoal; ocupando o segundo lugar están as asesorías xurídicas e económicas, que dan emprego ao 20.04% dos traballadores do sector.

**Persoal ocupado no sector de servicios a empresas
España 2008 (%)**



Fonte: INE

Asemade, de cara ao futuro, as perspectivas de crecemento do sector servicios a empresas en España son moi favorables, en vista do potencial que presentan fenómenos como a globalización, a permanente reestructuración das empresas, a internacionalización dos negocios, as novas tecnoloxías de información e comunicación, as crecentes esixencias en material de calidade e medio ambiente, etc.

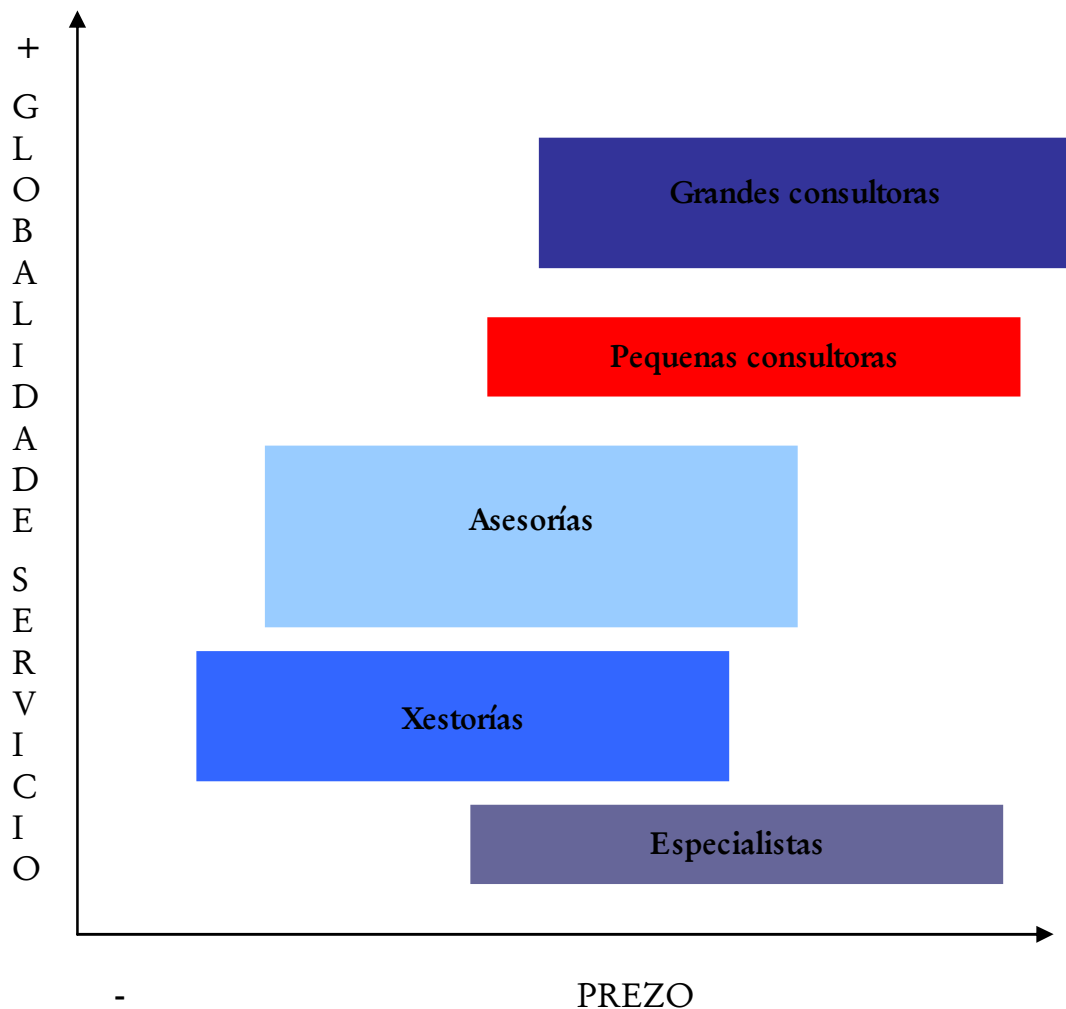
Ante esta perspectiva, pódese considerar que as empresas que ofertan servicios de asesoramento e consultaría a outras empresas, deberán contribuír a xestionar a crecente complexidade do contorno socio – económico con ferramentas baseadas no coñecemento e con profesionais de elevada cualificación e experiencia; así a xestión e a transferencia do coñecemento marcarán as bases do desenvolvemento do sector.

Área de asesoramento a empresas:

Ao mesmo tempo, o servizo que prestan as asesorías españolas podería encadrarse en dous grandes bloques: a asesoría multidisciplinar, no que se ofertan un amplo abanico de servizos para empresas, ou a asesoría fiscal, que como a súa propia denominación indica, presta servizos exclusivamente dentro da área impositiva ou tributaria.

Ademais a asesoría multidisciplinar ofrece aos seus clientes un servizo global de asesoramento, pretendendo cubrir a súas necesidades de forma completa e nas distintas áreas do negocio, fronte á presentación da asesoría fiscal que está especializada unicamente en dito ámbito.

Deste xeito, pódese dividir a oferta do sector de asesoramento nos seguintes tipos de actividades empresariais, atendendo a dúas variables diferenciadas: a globalidade dos servizos ofrecidos e o prezo de mercado.



Polo tanto, en función desta clasificación, as características principais en España de cada un dos tipos de empresa mencionados no gráfico, son as que se definen a continuación:

- ☞ Primeiramente, as especialistas ocupan un segmento de servizo baixo, é dicir, realizan unha actividade centrada nun só tema. Con respecto ao prezo de mercado existe un amplo abanico, aínda que a maioría teñen prezos altos debido a súa especialización.
- ☞ En segundo lugar, as xestorías supoñen un segundo grupo no que existe un maior volume de servizos ofertados, pero a especialización en temas xurídicos aínda é importante neste tipo de empresas. Tamén varía o seu prezo, aínda que é moito máis baixo que no caso anterior.
- ☞ Por outro lado, as asesorías serían un grupo intermedio porque ofrecen unha gran cantidade de servizos e con prezos medios, aínda que a falta de definición en canto aos servizos que desempeñan, as sitúa nun estadio central do mercado competindo con tódolos demais segmentos.
- ☞ Finalmente, hai que destacar ás empresas de consultaría nas que o tamaño das mesmas incide nos servizos que prestan; así a maior tamaño, máis son as posibilidades de ofrecer un servizo global ou integral, dado o maior número de profesionais cos que contan nos distintos ámbitos empresariais: economistas, avogados, graduados sociais, enxeñeiros, informáticos, etc. Ademais esta característica tamén inflúe no encarecemento dos prezos.

Por outra banda e centrando a análise no número de empresas, conclúese que a 1 de xaneiro de 2010 había en España 3.291.263 empresas activas segundo se reflexa no Directorio Central de Empresas²⁴ do INE, o que supón un 2% menos que un ano antes e se completa así o segundo ano consecutivo de redución no número de empresas.

Asemade, o número de empresas que realizaban labores de asesoramento, que se recollen no epígrafe 74.1²⁵ do CNAE²⁶, era de 181.089 empresas activas en España no ano 2009.

Así, a continuación preséntase unha distribución da presenza deste tipo de entidades para o conxunto do Estado, establecendo as diferencias por comunidades autónomas, segundo datos do DIRCE para 2009:

²⁴En diante, DIRCE.

²⁵Actividades xurídicas, de contabilidade, rexistro en libros de contabilidade, auditoría, asesoría fiscal, estudos de mercado e realización de enquisas de opinión pública, consulta e asesoramento sobre dirección e xestión empresarial e xestión de sociedades de carteira.

²⁶Código Nacional de Actividades Económicas.

Comunidade	Nº de empresas CNAE 74.1
Andalucía	28.123
Aragón	4.365
Asturias	4.055
Baleares	4.642
Canarias	7.388
Cantabria	1.830
Castela e León	7.554
Castela – A Mancha	4.854
Cataluña	30.185
Comunidade Valenciana	18.771
Extremadura	2.691
Galicia	9.596
Madrid	39.370
Murcia	4.614
Navarra	2.132
País Vasco	9.442
A Rioxa	1.016
Ceuta e Melilla	461
Total	181.089

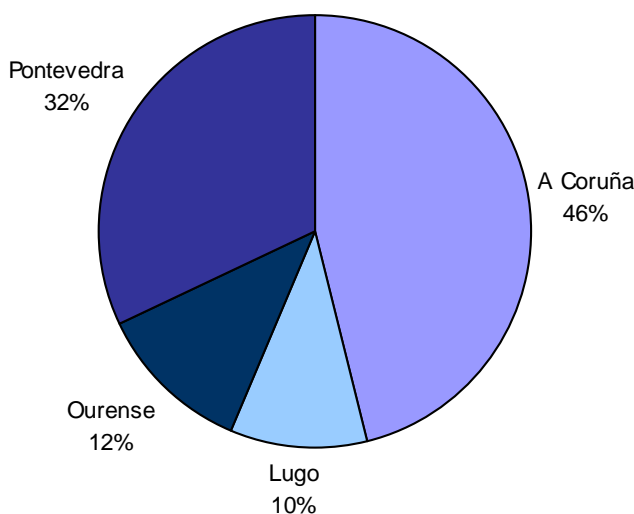
Fonte: DIRCE.

Coa análise desta táboa, obsérvase que o maior número de empresas de asesoría está na Comunidade de Madrid (21.7%), Cataluña (16.7%) e Andalucía (15.5%); polo contrario, as comunidades autónomas que contan con menos empresas de asesoramento son Ceuta e Melilla (0.3%), A Rioxa (0.6%) e Cantabria (1%). Co análise destes datos pódese concluír que a maior índice de poboación, maior é a presenza deste tipo de organizacións.

Por outra banda, en Galicia no ano 2009 había 9.596 empresas de asesoramento en funcionamento, o que supón o 5.3% do total destas empresas a nivel nacional.

Asemade, en canto á distribución por provincias, a situación móstrase na seguinte gráfica, aglutinando A Coruña e Pontevedra o 78% das empresas de asesoría, cifras totalmente lóxicas xa que son as provincias que contan con maior peso poboacional, así como uns índices máis altos de actividade económica e profesional. Ademais a maioría das empresas que prestaban servizos de asesoramento fiscal, contable ou administrativo atopábanse en poboacións de máis de 50.000 habitantes.

Distribución por provincias das asesorías - xestorías

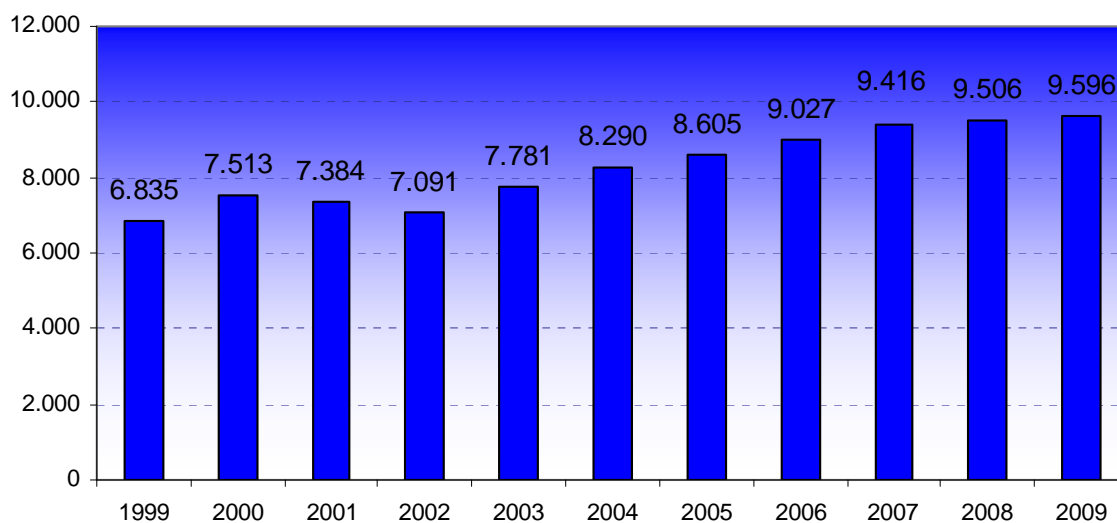


Fonte: DIRCE.

Por outro lado, en canto á evolución do número de empresas galegas que se encadraban no epígrafe 74.1 do CNAE, pódese concluír que no período 1999-2009 produciuse un crecemento medio anual do 3.54% na nosa comunidade autónoma, fronte ao 3.31% que se rexistrou a nivel nacional.

Ademais, ao igual que sucedeu no conxunto de España, no ano 2000 rexistrouse un crecemento espectacular no número de empresas, pero nos dous anos seguintes a tendencia é decrecente, o que pon de manifesto que esta actividade resentiuse pola desaceleración económica do ano 2001. Finalmente, a partires de 2003 a evolución volve a ser positiva, alcanzándose en 2009 as 9.596 empresas de asesoría en Galicia.

Número de empresas de asesoría - xestoría en Galicia 1999-2009



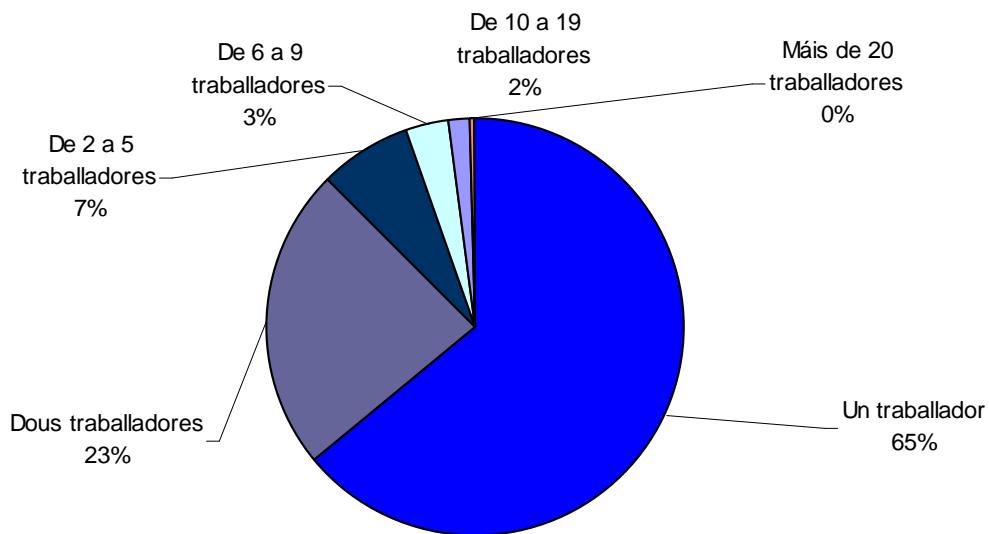
Fonte: DIRCE.

Como conclusión é importante destacar que o sector de servicios a empresas en xeral, e o de asesorías e xestorías en particular, dependen en grande medida da conxuntura económica do contorno no que se atopan, xa que en momentos de recesión económica as empresas que demandan os seus servicios realizan un proceso de axuste de gastos, reducindo os servicios externos que teñen contratados.

Finalmente, en canto ao número de empregados, as empresas dedicadas a realizar labores de asesoría – xestoría en España adoitaban ter no 94.2% dos casos cinco ou menos asalariados no ano 2009; asemade o 86.6% delas tiñan dous ou menos.

En canto aos datos que se rexistran na Comunidade Autónoma de Galicia, a situación é ben similar xa que o 63.2% das empresas de asesoramento non declaraban ningún asalariado en 2009; o 94.5% delas tiñan ata cinco asalariados e o 87.1% ata dous. Con estas cifras pódese concluír claramente o carácter atomizado que a oferta presenta habitualmente neste sector.

Distribución do persoal das asesorías - xestorías en Galicia

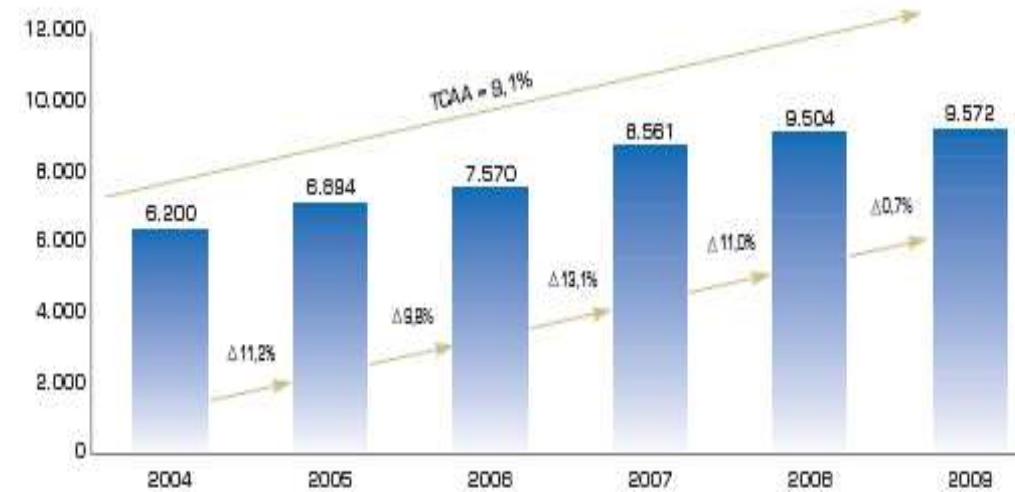


Fonte: DIRCE.

Área de consultaría de empresas:

Lonxe das cifras de crecemento por enriba do 10% anual, habituais no pasado recente, as vendas dos servizos de consultaría creceron un exíguo 0.7% en 2009, ata alcanzar os 9.572 millóns de euros. Estes resultados deben valorarse nun contexto económico protagonizado pola recesión da economía española, onde o PIB cedeu 3.4 puntos ao longo de 2009.

Evolución da facturación do sector da consultaría en España (millóns de €)



Fonte: Asociación Española de Empresas de Consultaría

Nese marco interpretativo, os resultados do sector revelan a súa capacidade de resistencia en condicións económicas adversas. As empresas de consultaría lograron superar en 2009, unha vez máis, as cifras de crecemento da economía española, confirmando unha tendencia que se verificou sistematicamente desde que se dispón de información fiable sobre o sector. Así, nos seis anos que van de 2004 a 2009, o PIB español, valorado en euros correntes, creceu a un ritmo do 4.6% anual, mentres que as vendas das empresas de consultaría fixérono case o dobre de rápido, a un 9.1% anual, o que constitúe unha mostra palpable do dinamismo dun sector moderno que xera valor engadido e emprego.

Estes datos son coherentes coa hipótese de que, nas épocas de crecemento sostido, as empresas do sector contribúen á prosperidade das compañías máis dinámicas, tanto no mercado nacional como no internacional.

Con todo, tamén confirman que en períodos de incerteza e recesión, os servizos de consultaría non perden o seu valor, aínda que probablemente oriéntense cara aos obxectivos de reorganización, optimización dos procesos operativos, externalización de actividades e, en xeral, á recuperación da eficiencia que permita ás empresas facer fronte ás consecuencias da crise e prepararse para as novas fases de reactivación económica.

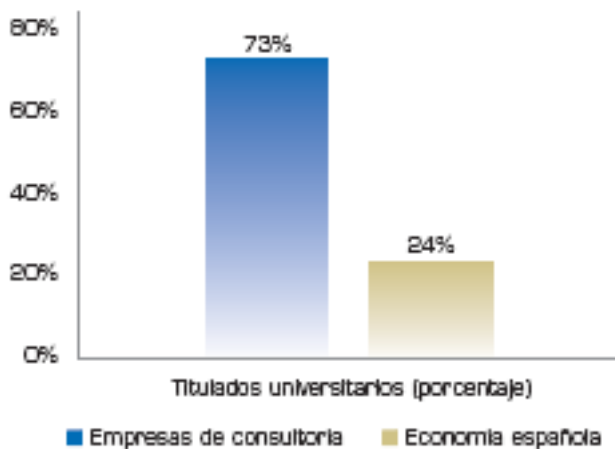
Como consecuencia da súa capacidade competitiva e do seu carácter dinámico, o sector da consultaría converteuse nunha valiosa fonte de empregos de calidade para a economía e a sociedade españolas.

Ao finalizar 2009, as empresas deste sector daban ocupación a un total de 113.200 empregados. Esta cifra supón unha xeración neta de 34.840 postos de traballo nun período de seis anos, entre 2004 e 2009, que resulta expresiva da capacidade de creación de emprego do sector. Nas empresas de consultaría, o emprego aumentou a unha media do 7.6% anual entre 2004 e 2009, mentres que a afiliación por conta allea á Seguridade Social en España fíxoo soamente a un 1% anual no mesmo período, segundo datos do Ministerio de Traballo e Inmigración.

Pola natureza das súas actividades, o sector da consultaría contrata preferentemente ao segmento máis cualificado do mercado de traballo nacional. A maioría dos empregados das empresas consultoras, o 73%, dispoñen dun título universitario, mentres que só o 24% dos ocupados españois culminaron os seus estudos universitarios, segundo manifesta a Enquisa de Poboación Activa do INE.

Estes datos confirman que as empresas consultoras constitúen un referente de emprego para os currículos universitarios máis brillantes, máxime se temos en conta a preocupación que estas empresas mostran pola formación continua dos seus traballadores, na que investiron 51 millóns de euros durante 2009, o que significa un esforzo formativo por empregado 4.5 veces maior que o da media das empresas españolas.

Presencia de titulados universitarios nas empresas de consultaría españolas



Fonte: Asociación Española de Empresas de Consultaría, INE e Informe de Poboación Activa

Intensidade formativa nas empresas de consultaría españolas

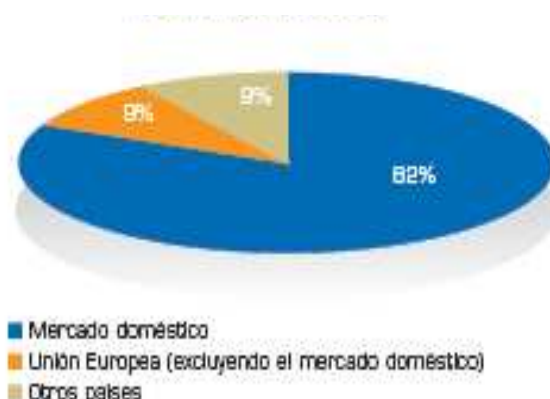


Fonte: Asociación Española de Empresas de Consultoría, INE e Informe de Poboación Activa

Distribución dos ingresos por mercados:

A maior parte do negocio das consultoras españolas provén da venda de servizos ás compañías nacionais, representando dita facturación o 82% dos seus ingresos en 2009. Pola súa banda, as vendas a empresas radicadas no resto da Unión Europea supuxeron o 9% dos ingresos do sector, a mesma cantidade que os clientes dos terceiros países.

Distribución dos ingresos do sector por mercados xeográficos



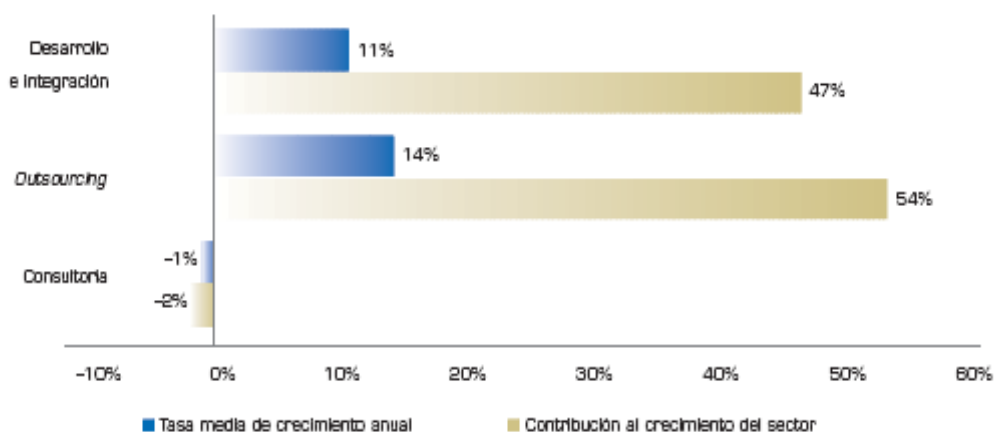
Fonte: Asociación Española de Empresas de Consultoría

Distribución dos ingresos por servicios prestados:

A maior parte dos ingresos das consultoras españolas representado o 42% en 2009, procede da venda de servicios de desenvolvemento e integración, mentres que o 39% derívase dos servicios de outsourcing. Este tipo de servicios é o que máis ingresos adicionais xerou desde 2004. Finalmente, os servicios de consultaría empresarial constitúen o 19% do negocio das empresas consultoras españolas.

Cando se observan os datos correspondentes ao últimos seis anos, faise patente que a liña de negocio ligada aos servicios de outsourcing constitúe o elemento máis dinámico das vendas do sector; non só os ingresos pola prestación de servicios de outsourcing crecen máis rapidamente que os do resto dos negocios, senón que ademais a súa achega ao crecemento dos ingresos totais da consultaría converteuse na máis importante. Se a tendencia que se observa nos últimos anos continúa no futuro, é probable que o outsourcing convértase na primeira fonte de ingresos para as empresas españolas de consultaría.

Taxa media de crecemento anual e contribución ao crecemento do sector dos servicios máis importantes (2004-2009)



Fonte: Asociación Española de Empresas de Consultaría

As vendas por servicios de outsourcing repártense dun modo máis igualitario. O 49% dos ingresos nesta liña de negocio procede dos servicios de xestión de aplicacións. Ademais, externalización das tecnoloxías da información constitúe a segunda fonte de ingresos neste apartado representando o 34%, mentres que o outsourcing de procesos de negocio supón o 17% dos devanditos ingresos.

Distribución dos ingresos do sector nos servicios de outsourcing no ano 2009



Fonte: Asociación Española de Empresas de Consultaría

A maior parte dos servicios de outsourcing que ofrecen as consultoras españolas préstanse on site²⁷, o que representa o 63% dos ingresos totais. Non obstante, o peso dos servicios prestados nearshore²⁸ incrementou a súa importancia durante o último exercicio, ata alcanzar o 29%.

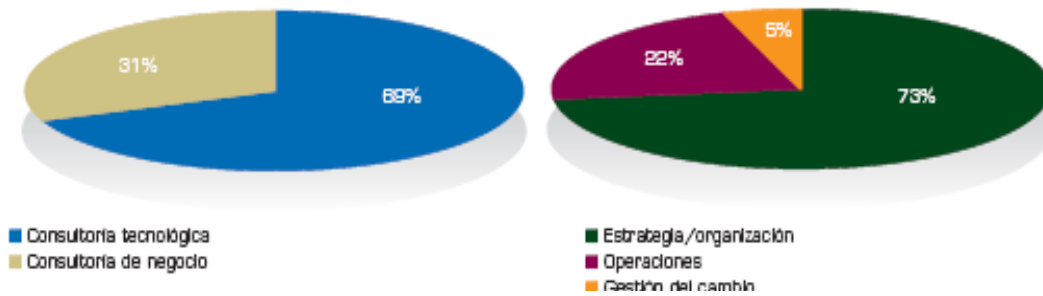
Os servicios de consultaría convencional constitúen a única área de negocio das consultoras españolas que xerou menos ingresos en 2009 que en 2004. Con todo, esta liña de negocio segue representando o 19% das vendas totais do sector. A súa composición interna está dominada pola consultaría tecnolóxica, que xera o 69% das vendas por este concepto, fronte á consultaría de negocio, que supón o 31% restante e cuxo papel decreceu nos últimos exercicios. A maior parte da consultaría de negocio que prestan as empresas españolas ten que ver co deseño organizativo e a formulación estratéxica. Por estes conceptos, o 73% dos ingresos corresponde á consultaría de negocio, mentres que a mellora das operacións representa un 22% e a xestión do cambio un 5%.

Pódese considerar que a crise económica levou ás empresas demandantes a dar prioridade ao obxectivo da eficiencia, o que se traduciu nunha maior demanda de servicios de consultaría ligados ao desenvolvemento das operacións e á optimización organizativa, en detrimento das consultas en materia de xestión do cambio.

²⁷ Prestación de servicios a domicilio.

²⁸ Denomínase servicio nearshore a aquel que é prestado por unha empresa desde un país distinto ao de orixe, normalmente coa finalidade de abaratar custos principalmente de man de obra.

Distribución dos ingresos do sector nos servicios de consultaría (2009)



Fonte: Asociación Española de Empresas de Consultaría

Distribución dos ingresos por sectores:

As empresas que demandan servicios de consultaría sitúanse nunha gama considerablemente ampla de sectores económicos. As que solicitan unha maior cantidade de servicios pertencen ao sector financeiro, que tradicionalmente exerceu de socio das empresas consultoras e que en 2009 representou o 23% dos ingresos por vendas do sector.

As telecomunicacións son o segundo demandante de servicios de consultaría en España, co 15% das vendas, mentres que as Administracións Públicas, cunha demanda que se viu animada nos últimos anos polo esforzo na modernización dos servicios públicos, ocupan o terceiro lugar, co 14%. En cuarto lugar, atópase un sector, o da defensa, do que non se dispuxo de información individualizada ata o exercicio 2009. A inclusión deste novo sector nas categorías de resposta modifica a análise lonxitudinal dos datos, é dicir, a interpretación da evolución temporal dos ingresos por sectores.

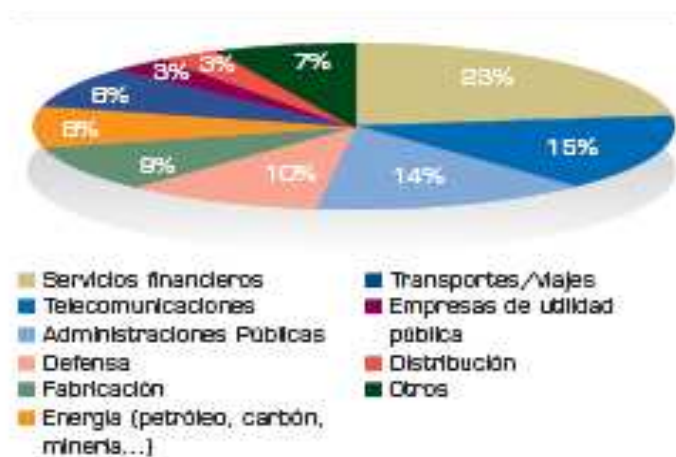
As conclusións que poden extraerse do estudio realizado pola AEC²⁹ relativo ao ano 2009 son as seguintes:

- ① Os tres sectores máis importantes pola súa demanda de servicios de consultaría (servicios financeiros, telecomunicacións e Administracións Públicas) sempre representaron, conxuntamente, máis da metade dos ingresos do sector da consultaría. O seu peso estratéxico como socios comerciais das empresas consultoras e a consistencia temporal da demanda deste tipo de servicios, están fóra de toda dúbida.
- ① A este grupo incorpórase no exercicio 2009 a demanda procedente do sector da defensa, que se atopa nun cuarto lugar e que, segundo as previsións de vendas para 2010, seguirá constituíndo unha parte importante da demanda de servicios de consultaría.

²⁹ Asociación Española de Empresas de Consultaría

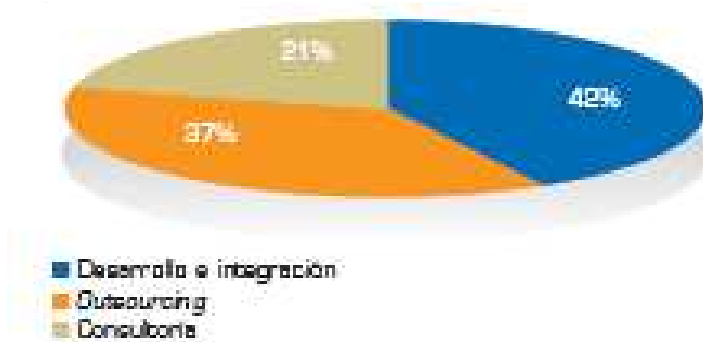
- ① Entre os sectores de máis peso hai dous cunha demanda que creceu máis rapidamente: o sector enerxético e o financeiro. Estes dous sectores explican máis do 40% do incremento das vendas ao longo do período 2004-2009. A eles pódese engadir o sector das Administracións Públicas, que, aínda que no período indicado crece ao mesmo ritmo que o conxunto dos ingresos, representa, polo seu peso específico, unha contribución importante, do 14%, ao aumento das vendas de servicios de consultaría.

Distribución dos ingresos por sectores no ano 2009



Fonte: Asociación Española de Empresas de Consultaría

Distribución dos ingresos do sector por servicios en base as previsións do 2010



Fonte: Asociación Española de Empresas de Consultaría

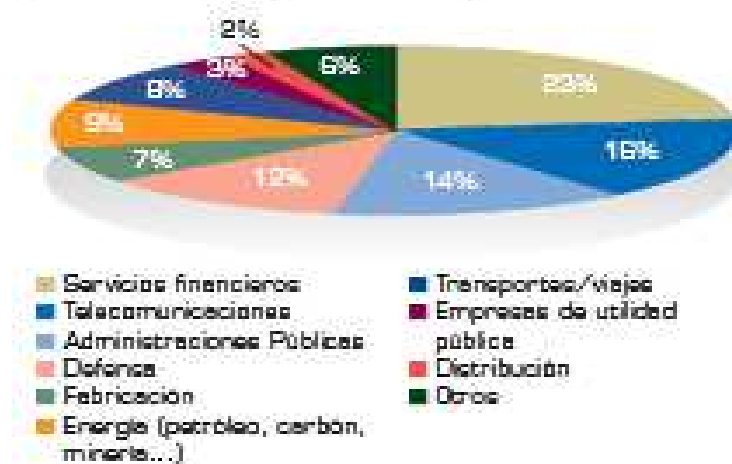
Previsións de crecemento nos próximos anos:

A pesar das dificultades que está a atravesar a economía española, estímase que o sector da consultaría incrementará as súas cifras de negocio ao redor dun 1.6% en 2010, até alcanzar os 9.722 millóns de euros de facturación.

O incremento previsto concentrarase nos servicios de consultaría convencional, mentres que os negocios de desenvolvemento e integración e outsourcing moderarán, segundo estas previsións, as taxas de crecemento que mostraron durante os últimos anos.

En canto á demanda dos diferentes sectores económicos, as previsións apuntan a que o maior efecto tractor provirá das telecomunicacións, o sector da defensa e as empresas de servicios financeiros, o que confirma as tendencias observadas nos últimos anos.

Distribución dos ingresos por sectores de acordo coas previsións para 2010



Fonte: Asociación Española de Empresas de Consultaría

De acordo con estas previsións, non se producirán modificacións substanciais na repartición das vendas por tipos de servizo ou sectores demandantes. No primeiro caso, o 42% dos ingresos corresponderá á liña de negocio de desenvolvemento e integración, exactamente o mesmo que ocorreu en 2009. Aos servicios financeiros corresponderalles liderar, como veu sucedendo ata a data, o catálogo de clientes dos consultores españois, co 23% das vendas totais do sector.

Algunhas das conclusións que se verten da análise realizada do sector poderían resumirse nos seguintes puntos:

- ☞ No ano 2009, as cifras de facturación do sector mostran un estancamento fronte á tendencia de crecemento dos exercicios anteriores. O incremento das vendas do sector no exercicio 2009 foi leve: un 0.7% sobre o exercicio anterior. Este crecemento é superior ao da economía española, cun retroceso que se estima nun 3.4% para o mesmo ano.
- ☞ Para o exercicio 2010 estímase que as vendas do sector volverán aumentar levemente un 1.6%, situándose por enriba das previsións de crecemento da economía española.
- ☞ As consultoras españolas crearon emprego e investiron nos seus recursos humanos por encima da media das empresas españolas, o cal confirma o seu papel de referente no mercado laboral de calidade, especialmente para os titulados universitarios con currículos brillantes e os profesionais con desexos de consolidar a súa carreira.
- ☞ Durante o últimos seis anos, o outsourcing revelouose como a liña de negocio máis próspera para as empresas de consultaría, ocupando xa un 39% dos ingresos por servicios do sector en España; se a tendencia continúa, esta modalidade de servicio converterase nun futuro próximo na principal fonte de ingresos para as empresas do sector.
- ☞ Os principais demandantes de servicios de consultaría en España sitúanse no sector financeiro, no das telecomunicacións e no sector público. No estudio realizado pola AEC do exercicio 2009, incluíuse unha nova categoría para o sector da defensa, cuxa demanda de servicios convérteo no cuarto cliente en orde de importancia para as empresas consultoras, cun 10% da facturación total.

A Franquía no sector da asesoría – consultaría:

Outra forma de incorporarse ao sector, ademais das tradicionais formas de constitución, é a través da adhesión a unha rede de franquías. Esta trátase dun sistema de distribución de servizos baixo unha marca recoñecida e consolidada no mercado.

A franquía é un sistema de comercialización de produtos, servizos e/ou tecnoloxía, baseado nunha colaboración estreita e continua entre empresas legal e financieramente independentes, o franquiciador e os seus franquiciados individuais, polo cal o franquiciador concede aos seus franquiciados o dereito e impón a obriga de levar un negocio de conformidade co concepto do franquiciador.

Este dereito faculta ao franquiciado individual, a cambio dunha prestación económica directa ou indirecta, a utilizar o nome comercial ou a marca de produtos e servizos, o know-how, os métodos técnicos e de negocio, os procedementos e outros dereitos de propiedade industrial ou intelectual do franquiciador, apoiado na prestación continua de asistencia comercial e técnica, dentro do marco e pola duración dun contrato de franquía escrito, pactado entre as partes para ese efecto.

O franquiciador é o iniciador dunha rede de franquía, composta por el mesmo e os seus franquiciados individuais, da cal o franquiciador é o titor permanente.

A actividade comercial en réxime de franquía, desenvolvida por medio dos denominados acordos ou contratos de franquía, mellora normalmente a prestación de servizos, pois dá aos franquiciadores a posibilidade de crear unha rede de distribución uniforme mediante investimentos limitados, o que facilita a entrada de novos competidores no mercado, particularmente no caso das pequenas e medianas empresas, e aumentando así a competencia entre marcas. Á vez, permite que os profesionais independentes poidan establecer negocios máis rapidamente e, en principio, con máis posibilidades de éxito que se tivesen que facelo sen a experiencia e a axuda do franquiciador, abríndolles así a posibilidade de competir de forma máis eficaz con outras empresas do sector.

Asemade, os acordos de franquía tamén poden beneficiar aos usuarios, posto que combinan as vantaxes da rede de distribución uniforme, coa existencia de empresas interesadas no funcionamento eficaz do seu negocio.

Desde a incorporación española á Unión Europea en 1986, calquera regulamentación de carácter comunitario ten a súa aplicación no noso país, así como recíprocamente en calquera territorio de dominio da Unión Europea. Neste sentido hai que ter presente o Regulamento Comunitario 4087/1988 da Comisión de 30 de novembro de 1988, relativo á aplicación do artigo 85.3 do Tratado de Categorías de acordos de franquías.

O devandito regulamento comunitario, que entrou en vigor o 1 de febreiro de 1989, define a franquía como un conxunto de dereitos de propiedade industrial ou intelectual relativos a marcas, nomes comerciais, rótulos de establecemento, dereitos de autor, know-how ou patentes, que deberán exporse para a revenda de produtos ou a prestación de servizos aos usuarios finais.

Este Regulamento abarca os acordos de franquía entre dúas empresas, franquiciador e franquiciado, relativos á venda polo miúdo de produtos, á prestación de servizos aos usuarios finais ou á combinación destas dúas actividades, tal como o tratamento ou a adaptación de produtos para responder as necesidades específicas dos seus clientes.

Tamén cobre os casos en que a relación entre franquiciador e franquiciado realízase por medio dun terceiro, o franquiciado principal. Non abarca os acordos de franquía por xunto. Asemade, establece as obrigacións e dereitos tanto do franquiciador como do franquiciado adquiridas a partir da firma do contrato de franquía.

Por outro lado, o franquiciador terá as seguintes obrigas:

- ① Deberá explotar con éxito un negocio durante un período de tempo razoable e, como mínimo, unha unidade piloto antes de pór en marcha a rede de franquía.
- ① Ser o propietario, ou ter dereitos legais de uso sobre o nome comercial, marca e outros elementos distintivos de identificación da súa rede.
- ① Proporcionar aos seus franquiciados individuais unha formación inicial e unha asistencia comercial e/ou técnica durante toda a vixencia do contrato.

Ao mesmo tempo, o franquiciado tamén terá que cumprir os seguintes requisitos:

- ① Dedicar o seu esforzo ao crecemento do seu negocio de franquía e á conservación da identidade e reputación da rede de franquías.
- ① Darlle ao franquiciador datos operativos para determinar o funcionamento da franquía e os estados financeiros necesarios para unha xestión efectiva. Deberá permitir que o franquiciador acceda aos seus locais e á súa documentación en momentos necesarios (peches de exercicio, etc.).
- ① Non revelar a terceiros o Know-how proporcionado polo franquiciador, nin durante nin despois da finalización do contrato.
- ① Cumprir coas obrigas económicas do contrato relativa ao pago do canon de entrada e as cotas periódicas ou royalties.

No sector da asesoría e consultaría existe un amplo abanico de franquías nas que calquera profesional pode pensar como fórmula para introducirse no sector. A modo de exemplo indicamos algunhas das existentes:

☐ ATC TORREALDAY: é un grupo de empresas dedicadas ao asesoramento fiscal, mercantil, laboral, contable, xurídico e consultaría, líderes no Estado con máis de 100 despachos distribuídos nas principais poboacións. No ano 1993 ATC Torrealday decide, como política estratéxica de crecemento, desenvolverse como franquiciador dos seus propios servicios.

☐ AZV ASESORES: é un despacho profesional dedicado ao asesoramento integral de empresas fundado en 1984. As súas áreas de actuación son a xestión fiscal, laboral, contable, mercantil e consultaría.

☐ ADADE: é unha organización de asesoramento empresarial global composta por máis de cincocentos profesionais especializados en tódolos ámbitos da empresa.

A idea principal que propiciou a unión dos seus socios fundadores foi a de ofrecer un servicio de asesoría global de alto nivel dirixida á empresa, nunhas condicións económicas competitivas. Asemade, potencia a formación de tódolos profesionais do grupo baixo unas mesmas directrices e premisas, establecendo uns criterios unificados que fagan destacar a súa denominación e marca en todo o territorio nacional.

☐ NEBERTIS: é unha rede nacional de profesionais especializados no asesoramento de pequenas e medianas empresas, así como de profesionais autónomos.

Ocúpanse das obrigas formais da empresa en materia contable, financeira, fiscal, laboral e xurídico-mercantil. O seu asesoramento está enfocado a axudar ao cliente a conseguir unha xestión máis eficiente do seu negocio, mediante un acceso transparente e inmediato a súa información económico-financeira.

☐ CE CONSULTING EMPRESARIAL: presta a todo tipo de empresas, profesionais e particulares un servicio de asesoramento integral que abarca tódolos sectores de actividade, e que permite dar reposta adecuada a calquera das necesidades que estes expoñan. Do mesmo xeito que as anteriores presta os seus servicios na área fiscal, laboral, contable, xurídica e consultaría de empresas.

2.2 CLIENTES:

Segundo datos do DIRCE³⁰, o número de empresas activas en España diminuíu un 2.0% durante o ano 2009, reducíndose así por segundo ano consecutivo e cifrándose en 3.291.263 empresas a 1 de xaneiro de 2010.

Na seguinte táboa, observamos a clasificación das empresas activas en función das dúas características básicas de clasificación: o sector económico ao que pertencen e o intervalo de asalariados:

	Total	Industria	Construcción	Comercio	Resto de servicios
Total	3.291.263	230.301	510.243	796.815	1.753.904
Sen asalariados	1.774.005	81.941	282.203	402.032	1.007.829
De 1 a 2 asalariados	893.005	60.592	125.797	245.578	461.038
De 3 a 5 asalariados	318.155	32.666	50.935	85.488	149.066
De 6 a 9 asalariados	143.016	18.625	22.537	36.682	65.172
De 10 a 19 asalariados	88.396	17.698	16.861	15.583	38.254
De 20 ou máis asalariados	74.686	18.779	11.910	11.452	32.545

Fonte: INE

O Sector Servicios, excluindo o Comercio, continúa mantendo o maior peso na estrutura da poboación de empresas, representando a 1 de xaneiro de 2010 o 53.3% do total. Este sector inclúe tódalas empresas dedicadas á hostalería, transporte e almacenamento, información e comunicacións, actividades financeiras e de seguros, actividades inmobiliarios, profesionais, científicas e técnicas, actividades administrativas e de servicios auxiliares, educativas, sanitarias e de asistencia social e outro tipo de actividades sociais, incluídos os servicios persoais.

Dende o punto de vista do tamaño, medindo este polo número de asalariados, as empresas españolas seguen caracterizándose pola súa reducida dimensión; segundo os datos a 1 de xaneiro de 2010, máis de 1.7 millóns de empresas non emprega a ningún asalariado, o que supón un 53.9% do total, cun aumento de 1.2 puntos respecto ao ano anterior. Ademais, outras 893.005 empresas (o 27.1% do total), teñen entre un e dous empregados. Así ben, podemos observar que sumando estes dous grupos, máis de oito de cada dez empresas teñen dous ou menos asalariados.

³⁰ Directorio Central de Empresas

Ao mesmo tempo, as maiores porcentaxes de empresas pequenas se atopan nos sectores Servicios e Comercio, mentres que o peso das grandes empresas se concentra no Sector Industrial, onde un 8.2% do total emprega a 20 ou máis asalariados.

Do mesmo xeito, se consideramos soamente ás empresas con asalariados, as que empregan a 20 ou máis traballadores representan o 4.9% do total.

Empresas activas segundo ó sector económico por comunidade autónoma					
Comunidade	Total	Industria	Construcción	Comercio	Resto de servicios
Total	3.291.263	230.301	510.243	796.815	1.753.904
Andalucía	498.579	32.023	67.951	139.931	258.674
Aragón	92.205	7.634	15.692	21.098	47.781
Asturias	70.362	4.075	10.629	16.465	39.193
Baleares	89.562	5.080	17.029	18.345	49.108
Canarias	135.954	5.991	17.259	34.964	77.740
Cantabria	39.024	2.327	6.905	8.974	20.818
Castela e León	168.972	13.213	29.178	42.354	84.227
Castela A Mancha	131.836	14.034	25.592	34.043	58.167
Cataluña	609.670	43.799	95.880	136.252	333.739
C.Valenciana	352.366	27.764	53.544	90.005	181.053
Extremadura	65.573	5.343	9.766	19.759	30.705
Galicia	198.874	14.347	33.918	52.474	98.135
Madrid	503.501	25.939	70.240	99.850	307.472
Murcia	92.196	7.500	15.912	24.858	43.926
Navarra	42.347	4.092	6.887	9.641	21.727
País Vasco	169.782	14.318	29.362	38.976	87.126
Rioxa	23.190	2.676	3.848	5.666	11.000
Ceuta e Melilla	7.270	146	651	3.160	3.313

Fonte: INE

En canto á distribución por comunidades autónomas, Cataluña é a que máis empresas activas concentra a 1 de xaneiro de 2010 co 18,5% do total, seguida da Comunidade de Madrid e Andalucía, co 15.3% e o 15.1% respectivamente.

A pesar de todo, nestas tres comunidades, o número de empresas activas tamén se reduciu durante o ano 2009, en concreto a diminución foi do 1.6% en Cataluña e a Comunidade de Madrid, mentres que en Andalucía foi dun 2.3%.

O peso do Comercio no total da economía tamén é significativo, xa que representa o 24.2% do total, englobando ás empresas que desenvolven actividades de venda ao por maior, ao por menor e aos intermediarios de comercio.

Por outra banda, atendendo á evolución temporal, cabe sinalar que 321.180 empresas comezaron o exercicio de actividades económicas durante o ano 2009, o que supón un descenso do 3.9% respecto ás altas rexistradas o ano anterior.

Pola contra, 399.106 empresas cesaron tódalas súas actividades, un 0.2% máis que as baixas rexistradas durante 2008. O 80.5% das unidades economicamente activas en 2009 xa figuraban nesta situación o ano anterior.

Empresas segundo categoría demográfica		
Categoría demográfica	Total	Porcentaxe sobre o total
Total	3.690.369	100,00
Altas	321.180	8,70
Permanencias	2.970.083	80,50
Baixas	399.106	10,80

Fonte: INE

Por outro lado, na sociedade actual, a calidade é o obxectivo prioritario de tódalas actividades empresariais e profesionais. Sen embargo, a calidade nas entidades de consultaría non podemos entendela como un concepto técnico, senón máis ben como unha filosofía de xestión que abarca a tódalas actividades do proceso completo do servizo que prestan os despachos profesionais.

En primeiro lugar, debemos sinalar que por consultaría económica entendemos a actividade desenvolvida por profesionais que contan cos medios e cualificación necesarios para levar a cabo e/ou colaborar na execución eficiente de tarefas de administración e xestión de empresas e entidades, xa sexan privadas ou públicas.

En consecuencia, a misión do asesor económico consiste en axudar tanto nas súas funcións de administración, como nas de xestión de maneira eficiente, de aí que, o campo de actuación do asesor económico abarque dende as actividades máis clásicas de consultaría relacionadas cos ámbitos contable, financeiro e fiscal, vinculadas ás necesidades sistemáticas e principalmente relacionadas co cumprimento de normas, ata as actividades relacionadas cos ámbitos de dirección e xestión, vinculadas a necesidades

tanto específicas como sistemáticas e relacionadas coas distintas áreas da empresa a xestionar.

Así pois, as diferentes liñas de servicios ofrecidos por estas organizacións, propician a utilización de distintas denominacións como son: consultarías, asesorías, xestorías e despachos profesionais entre outros, que ofrecen os seus servicios tanto a empresas privadas como a particulares e a entidades públicas.

Os consultores e asesores, son conscientes da importancia de coñecer ben aos seus clientes, xa que a propia esencia do servicio que ofertan implica estar cerca do cliente, tratalo con moita asiduidade e dar resposta as súas preocupacións. O contacto directo e persoal permite non só coñecer as súas necesidades, senón tamén determinar o que esperan do asesor.

Non obstante, durante moito tempo o cliente recibiu neste sector un trato secundario, considerado como un mero consumidor dos servicios; sen embargo, hoxe en día este feito é impensable, os despachos oriéntase cara aos clientes, establecen con eles canles de escoita activa, comparten os seus problemas e intentan atopar unha solución.

En liñas xerais, o consultor ten un coñecemento bastante amplo a nivel global da estrutura da súa carteira de clientes. As consultoras aliméntanse basicamente dun tipo de clientes profesionais, integrado por empresas e de maneira residual por particulares, aínda que esta proporción varía moito en función do tipo de despacho, da súa dedicación principal e do seu tamaño.

Por outra banda, respecto aos sectores aos que pertencen os principais clientes, atopamos unha gran variedade, destacando o comercio, a construción, a industria e os servicios en xeral. Este feito, está estreitamente relacionado coa distribución xeográfica do despacho, xa que a maioría, captan os seus clientes entre os comercios e empresas que os rodean. Ademais, esas son as tipoloxías de empresas máis frecuentes.

Doutro xeito, cabe salientar tamén a natureza estacional e puntual do sector, o que implica uns altos índices de traballo nunhas determinadas épocas do ano (renda, sociedades, IVE, etc.), e períodos de calma relativa no resto do ano. Así pois, para a supervivencia deste tipo de negocio, é necesario contar cunhas amplas carteiras de clientes que aseguren uns volumes de traballo máis ou menos estables ao longo de todo o ano.

Se ben é certo que para os profesionais do asesoramento, o cliente sempre foi a figura principal do despacho, faise moi difícil establecer unha clasificación entre tipos de cliente e xestionalos en base a esta segmentación, o que implica que con frecuencia, os consultores poidan coñecer perfectamente a todos e cada un dos seus clientes, pero ser incapaces de resumir a composición da súa carteira segundo criterios comúns.

Os clientes, tamén sufriron unha evolución ao longo do tempo, incrementando o seu nivel de coñecementos xurídicos e, polo tanto, intervindo moito máis nas actividades do asesor, chegando incluso a reducir as súas competencias.

Así pois, debido á preocupación por manter os seus coñecementos ao día, a práctica totalidade dos empresarios están subscritos a algunha publicación que lles permite coñecer as novidades normativas e as posibilidades da súa aplicación. As fontes preferidas son as revistas das editoriais especializadas e as publicacións oficiais, así como os boletíns informativos das asesorías, que normalmente tratan temas moito máis próximos ao

empresario, ademais de explicar casos prácticos, achegando á realidade normativa ao nivel de coñecemento do lector.

Por outra banda, os xerentes e directivos das empresas actuais posúen uns niveis de formación moi superiores aos existentes fai uns anos, o que leva consigo un cambio nas súas necesidades de asesoramento e consecuentemente un considerable aumento dos servicios especializados.

O asesoramento requirido con maior frecuencia é o fiscal, seguido do laboral, debido principalmente ao aumento na complexidade e actualización continua das normativas nos últimos tempos. Pola contra, outros tipos de asesoramento, como o civil ou o mercantil, teñen un carácter moito máis ocasional.

Asemade, cabe sinalar que o sector de consultaría e asesoramento caracterízase por ser un dos que presenta maiores índices de fidelidade por parte dos cliente. O servicio que ofertan require un determinado grao de formación que, ata fai relativamente pouco, moitas empresas e particulares non tiñan, e ademais, se trata dun servicio baseado na confianza entre consultor e cliente, polo que é relativamente difícil que unha empresa cambie de despacho salvo que teña motivos moi importantes para facelo.

Non obstante, na actualidade, a competencia e a loita polo mercado chegan tamén ás empresas do sector de asesoría e consultaría, polo que cada vez é mais frecuente que os clientes poidan suscitar a posibilidade de cambiar de asesor. Aínda así, o número de desercións ou de cambios de despacho é bastante inferior ao que se produce noutros sectores.

Por outra banda, o papel que na actualidade teñen os consultores económicos e os novos desafíos cos que deben enfrontarse, pódese analizar tanto observando ás necesidades que formulan as empresas, como analizando os atributos ou competencias básicas esixidas a estes profesionais, así como a utilidade e calidade dos servicios ofertados.

No que se refire aos atributos persoais, estes poden resumirse en dous: por unha banda, deben posuír o coñecemento necesario (froito da cualificación e a experiencia), que lles permita saber **que facer** ante as necesidades específicas que formulan as empresas, e por outra, deben ter a independencia e a obxectividade necesarias para responder a **como facelo**, ademais de presentar un comportamento ético.

O cliente, cada vez é mais esixente, xa non se conforma coa prestación dun servicio, senón que demanda o mellor. Ademais, sabe que o mercado das asesorías, consultarías ou bufetes é moi amplo, así que ten dabondo onde escoller.

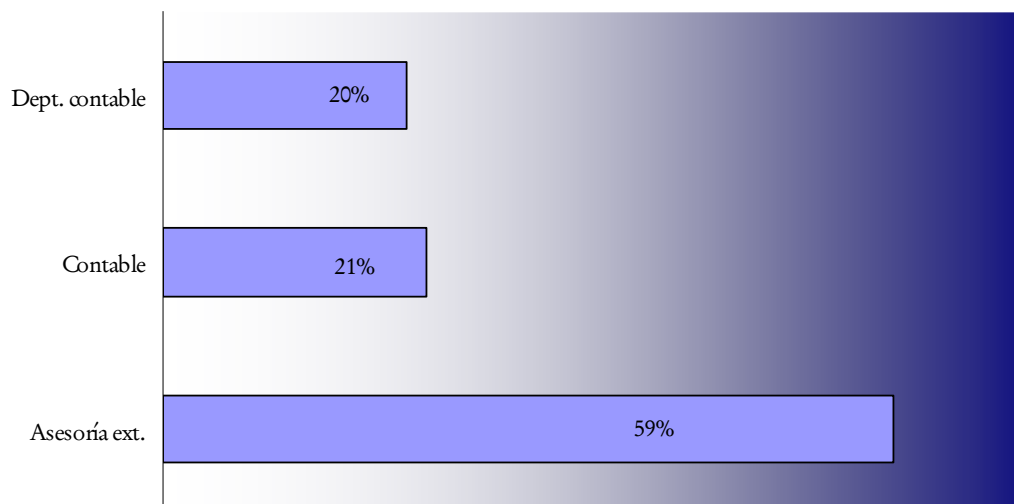
Así pois, os despachos de consultaría deben dar resposta aos retos que formula a sociedade actual e os seus clientes, adaptándose ás súas necesidades e contribuíndo a súa evolución, intentando prestar uns servicios eficaces, responsables e rendibles.

As últimas tendencias en xestión empresarial están a provocar a aparición de consultoras especializadas en outros servicios dirixidos ás empresas, como poden ser: selección de persoal e formación, marketing e comunicación, calidade, medio ambiente e seguridade entre outros.

Sen dúbida, a profesionalidade do seu persoal unida ó descoñecemento por parte das empresas, dun sector que se mantén en constante especialización, fai moi difícil que as empresas pequenas e medianas poidan acometer, soas e sen axuda externa, os cambios esixidos pola adopción e implantación dun Sistema de Xestión da Calidade.

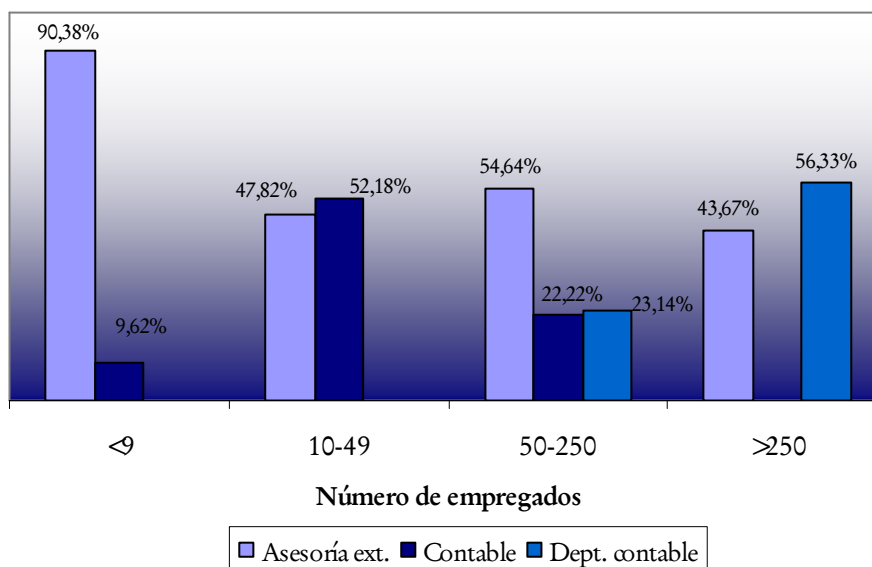
Na actualidade, a maioría das empresas mostran unha forte dependencia dos despachos profesionais para cubrir as súas necesidades administrativas e de xestión, observándose unha relación directa entre o tamaño da empresa e a necesidade de externalizar determinadas funcións ós profesionais das consultarías.

¿Quén é o encargado da contabilidade?



Fonte: Grupo de Investigación FEDRA³¹

Encargado da contabilidade segundo o número de traballadores



Fonte: Grupo de Investigación FEDRA

Como pode observarse no gráfico anterior, a menor dimensión da entidade, maior é a dependencia e as necesidades constantes dos servizos de asesoría externa, como poden

³¹ Grupo de Investigación da Universidade de La Rioja (Family Enterprise Development Research Applications)

ser os de contabilidade, fiscalidade, elaboración de nóminas e seguros sociais, ou outras funcións de xestión empresarial

En canto aos servicios demandados ás consultarías segundo o tamaño das empresas, debemos salientar as seguintes cuestións:

 Necesidades nas micro e pequenas empresas:

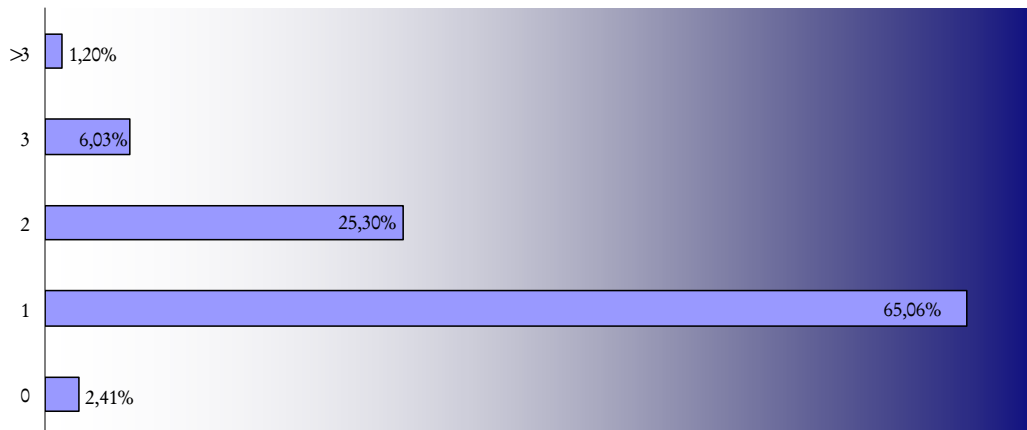
- As empresas con menos de nove traballadores e menos de 300.000 euros de facturación, tamén denominadas micropemes, demandan maioritariamente os servicios de asesoramento contable e fiscal, elaboración da contabilidade e confección das nóminas e seguros sociais.
- Os servicios relacionados coa contabilidade interna e de xestión, non son habitualmente requiridos polas pequenas entidades, así e todo, obsérvase que si existe demanda nestas empresas en relación coa implantación de sistemas informatizados para a facturación, o control de existencias e a obtención de rexistros contables e fiscais, que ademais permitan obter o soporte documental esixido pola Axencia Tributaria.
- As principais críticas sobre os servicios recibidos polas asesorías son a falta de información sobre posibles subvencións, incentivos e outras vantaxes ás que poidan acollerse. Ademais, as empresas manifestan que as asesorías se limitan ao cumprimento das obrigas contables, fiscais e laborais ás que están suxeitas, sen informarlles de posibles vantaxes ou inconvenientes sobre cuestións de interese para mellorar a rendibilidade ou a xestión do seu negocio.

 Necesidades nas medianas e grandes empresas:

- As empresas con máis de 10 traballadores e máis de 600.000 euros de facturación teñen o seu propio contable ou profesional, e cando o seu tamaño aumenta, dispoñen dun departamento de contabilidade e/ou fiscalidade que lles permite elaborar e mecanizar a contabilidade, así como cumprimentar os documentos obrigatorios a realizar que deben presentar segundo o calendario fiscal.
- Os servicios máis solicitados por este tipo de empresas son o mero asesoramento contable, fiscal, laboral e mercantil, así como estudos de mercado, valoracións, análises económicos, financeiros e de rendibilidade, e, en xeral, a contabilidade para a xestión, sen prexuízo dos servicios clásicos de liquidación ou supervisión do imposto de sociedades e das contas anuais.
- Por outra banda, tamén cabe salientar que se observa un interese que excede da consultaría tradicional, requirindo servicios relacionados cos sistemas de información para a xestión e novas tecnoloxías, que se concretan na solicitude de paquetes integrados que permitan satisfacer a tempo real o cálculo de custes, tempos ociosos e a localización dos bens entre outros aspectos.

Noutra orde de cousas, analizando o número de despachos dos que reciben servicios, o máis frecuente é depender soamente de un, co que existe unha relación contractual fixa, aínda que hai empresas que dependen de dous ou incluso tres despachos, normalmente un deles para asesoramento contable e fiscal, outro para elaboración de nóminas e seguros sociais, e un terceiro que normalmente ofrece servicios de informática ou asesoramento xurídico nos casos que proceda, sen que se acorden con carácter xeral contratos fixos.

Número de despachos dos que se reciben servicios



Fonte: Grupo de Investigación FEDRA

Aínda que a maior parte das empresas desexarían recibir servicios integrais, no sentido de que un só despacho puidese satisfacer as súas necesidades globais de asesoramento, hai empresas que por razóns do sector ao que pertencen, dispoñen de agrupacións empresariais que ofrecen determinados servicios como poden ser asesoramento contable, elaboración de nóminas e seguros sociais ou, un servicio de asesoría xurídica. Estes servicios colectivos están dando lugar a que as empresas se beneficien dos mesmos, e soamente vexan a necesidade de contratar aqueles outros que non lles ofrece a organización do sector.

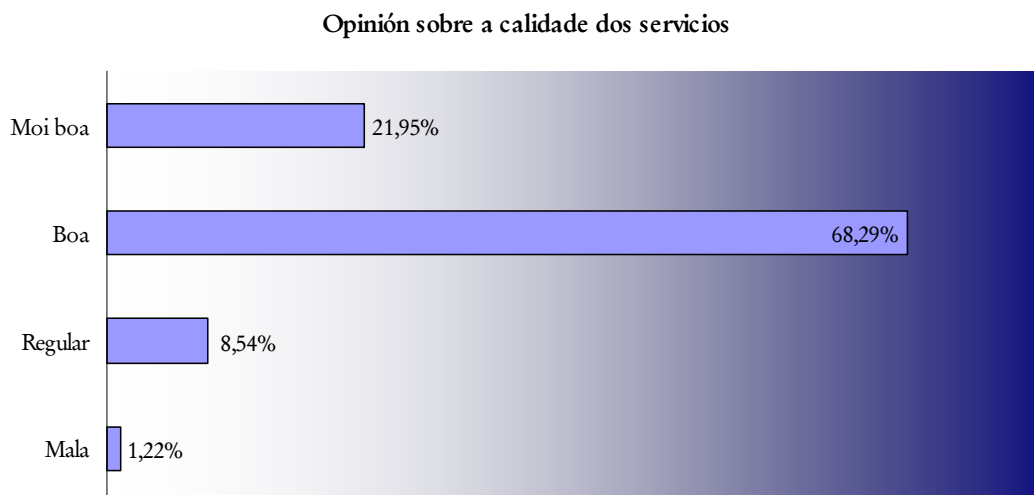
Por outra banda, en canto a calidade dos servicios das asesorías e consultarías, teremos que referirnos á calidade como un atributo subxectivo de orientación externa, é dicir, baseado nas percepcións do cliente.

Así pois, para determinar ou avaliar a calidade de servicio é imprescindible contar coas percepcións que teñen os clientes do servicio recibido, é dicir, é necesario obter as valoracións do cliente e comparar as súas expectativas co resultado actual recibido do servicio, analizando o grao de satisfacción cos servicios obtidos, o grao de satisfacción co asesor, a relación calidade-prezo e as expectativas insatisfeitas.

Respecto a estes aspectos, e segundo o estudio realizado no ano 2006 pola Universidad de La Rioja *Conocimineto, innovación y emprendedores: Camino al futuro*, a unha poboación obxecto de estudio de 35.649 empresas e 442 profesionais da consultaría económica, obtemos as seguintes conclusións:

📄 Grao de satisfacción cos servizos obtidos:

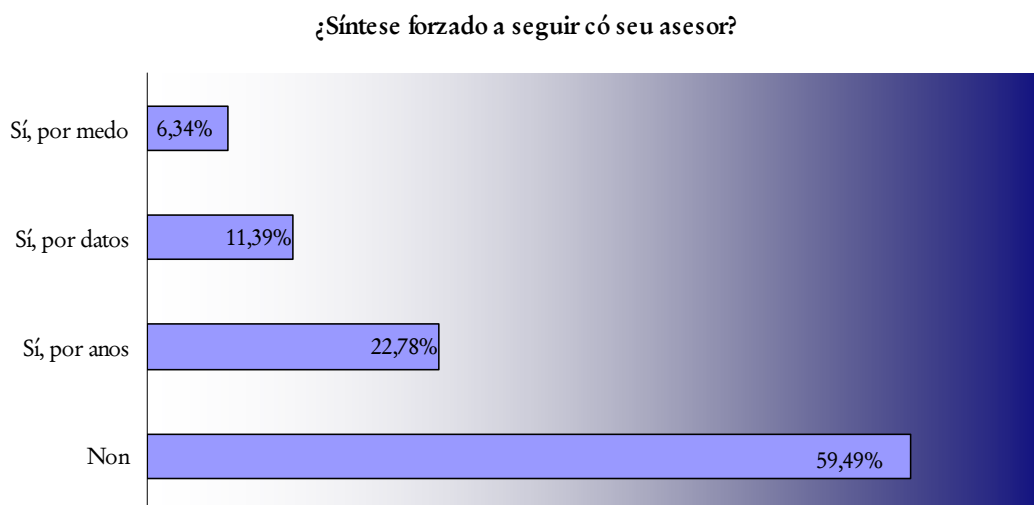
Como amosa o seguinte gráfico, o 90.24% da totalidade dos enquisados, manifesta satisfacción cos servizos obtidos polo seu asesor (valoración boa ou moi boa), e tan só un 9,76% se mostra descontento cos servizos prestados (valoración mala ou regular).



Fonte: Grupo de Investigación FEDRA

📄 Grao de satisfacción co asesor:

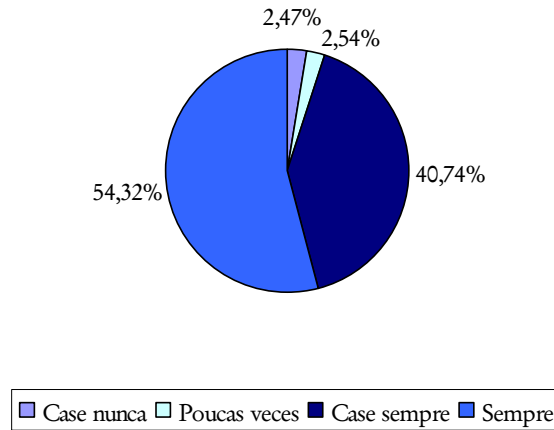
A calidade dos servizos obtidos é boa, xa que non existe unha excesiva rotación de asesores, senón que as empresas se mostran fieis aos seus asesores co paso do tempo. Ademais, e como se observa no seguinte gráfico, esta fidelidade non se ve motivada pola obriga de continuar co mesmo asesor por coñecer os datos da empresa, polos anos de relación ou polo medo a cambiar de asesor, senón que a continuidade está baseada na vontade de continuar co mesmo asesor por considerar que resolve as necesidades plantexadas.



Fonte: Grupo de Investigación FEDRA

Por outra banda, unha porcentaxe moi elevada dos enquisados, manifesta que o seu asesor aténdelle puntualmente ante os problemas para os que requiriu os seus servizos profesionais.

Atención puntual do asesor fronte aos problemas

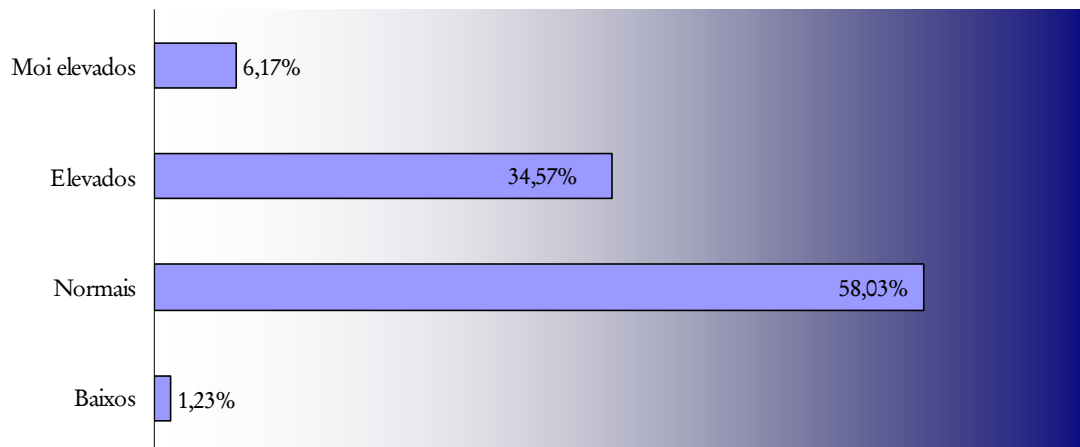


Fonte: Grupo de Investigación FEDRA

Relación calidade-prezo:

Das respostas obtidas neste estudo, despréndese que atendendo unicamente ao prezo dos servizos, un grupo considerable os considera elevados, tal e como podemos ver no gráfico seguinte:

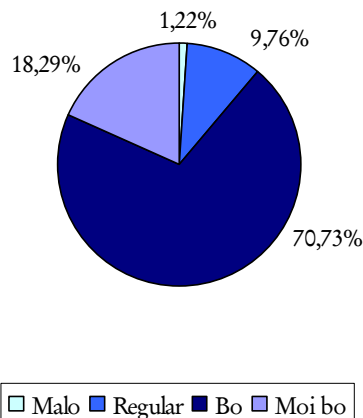
Opinión sobre honorarios



Fonte: Grupo de Investigación FEDRA

Non obstante, cando se pregunta pola opinión sobre os honorarios tendo en conta a calidade dos servizos recibidos, a resposta cambia de tendencia, xa que un 89.02% de enquisados consideran bos ou moi bos os servizos obtidos fronte a un 10.98% que creen que son malos ou regulares.

Prezo-calidade dos servizos



Fonte: Grupo de Investigación FEDRA

📄 Expectativas insatisfeitas:

Analizando as principais observacións de carácter negativo obtidas neste estudo, destacamos o seguinte:

- A necesidade de alertar e previr aos empresarios ante os novos cambios ou expectativas, de modo que poidan planificar ou adaptar os seus negocios aos novos tempos.

Así mesmo, tamén se observa a necesidade de dar maior información ás empresas, é dicir, as empresas estarían máis satisfeitas se os asesores ademais de subministrarlles os servizos tradicionais, lles informasen de novas fórmulas empresariais, de posibles alternativas para beneficiarse de facilidades financeiras, de incentivos fiscais ou laborais aos que poidan acollerse, ben sexa par diminuír os seus custos, aumentar a súa rendibilidade ou mellorar a súa administración ou xestión.

- Se detecta, en moitos casos, a falta de preparación dos profesionais da consultaría económica para dar servizos no campo da informática de xestión, novas tecnoloxías e sistemas, tendo que acudir a empresas especializadas no eido da informática, que moitas veces carecen dunha visión económica que permita sincronizar os beneficios derivados dun axeitado asesoramento de ambos campos profesionais.

2.3 PRODUCTOS SUBSTITUTIVOS:

Un ben ou servicio substitutivo é aquel que proporciona a mesma finalidade ao cliente ou usuario do mesmo, pero sen dedicarse á mesma actividade que as empresas do sector, son por tanto, unha tipoloxía de competidores, xa que cumpren a mesma función dentro do mercado satisfacendo as mesmas necesidades nos consumidores.

Aínda que en definitiva non se trata do mesmo produto ou servicio, xa que existen diferencias entre eles, os servicios substitutivos que representan maior competencia nos sectores de asesoría e consultaría son os ofertados polas seguintes entidades e organismos:

- ☞ Cámaras de Comercio, Industria e Navegación.
- ☞ Axencia Estatal da Administración Tributaria.
- ☞ Universidades.
- ☞ Rede de Técnicos de Emprego de Galicia.
- ☞ Centro Europeo de Empresas e Innovación de Galicia, BIC GALICIA.
- ☞ Asociación de Xoves Empresarios.

Ademais, existe tamén outro servicio substitutivo para ás empresas do sector de asesoría e consultaría, establecido por traballadores que realizan trámites administrativos, proxectos de consultaría, etc., sen estar dados de alta en ningunha actividade empresarial. Este intrusismo no sector, está moi estendido, dado que o cliente pode conseguir desta maneira un produto final satisfactorio e cun prezo inferior ao do mercado.

Por esta razón, as empresas do sector, deben ofertar aos clientes servicios con valor engadido, elementos que estes poidan percibir e valorar e que, en todo caso, compensen o maior custe que lles supón contratar a profesionais.

CÁMARAS DE COMERCIO, INDUSTRIA E NAVEGACIÓN:

A Lei 3/1993, pola que actualmente se rexen as Cámaras de Comercio, define a estas como Corporacións de Dereito Público, recoñecendo a importancia da súa labor como institucións intermedias na representación, promoción e defensa dos intereses xerais do comercio, a industria e a navegación, e na consolidación do tecido económico do país.

A súa misión principal é formar e informar sobre comercio exterior, novas tecnoloxías, lexislación, etc. a tódolos empresarios, actuais e potenciais, da súa área.

O Consello Superior de Cámaras de Comercio actúa e pon en práctica aquelas iniciativas e proxectos que se consideran necesarios ou beneficiosos para os intereses xerais da economía española, partindo da información que transmiten as empresas a través das propias Cámaras de Comercio, e desenvolve unha acción permanente para mellorar o contorno económico das empresas, baseada en cinco grandes eixes:

- Representación dos intereses xerais das empresas, a través do exercicio da función consultiva das Administracións Públicas e mediante unha execución activa de relacións institucionais, nacionais e internacionais.
- Internacionalización: a través do desenvolvemento dun Plan anual de Promoción das exportacións, que inclúe tódalas actividades dirixidas a promover a adquisición no exterior de bens e servizos producidos en España.
- Formación: Conscientes da importancia da preparación dos traballadores dunha empresa, as Cámaras son actualmente o segundo formador nacional, despois do ensino público.
- Información e asesoramento ás empresas acerca da estrutura económica do seu mercado, as previsións de desenvolvemento, etc., tanto dende un punto de vista xeral, como no seu sector específico de actividade. Ó mesmo tempo, ofertan apoios técnicos en constante actualización.
- Promoción e fomento do desenvolvemento económico das súas demarcacións, previndo as súas necesidades futuras de equipamentos, promovendo as infraestruturas necesarias e impulsando iniciativas interesantes para proveito das empresas.

Por outra banda, sinalar que as Cámaras de Comercio, prestan un amplo abanico de servicios tanto as súas empresas como a organismos, asociacións e particulares, entre os que podemos destacar os seguintes:

❶ Servicios de información e consultivos:

As 85 Cámaras existentes ofertan ás empresas da súa demarcación numerosos servicios útiles para apoiar a súa xestión diaria. Estes servicios, abarcan información moi diversa, dirixida tanto a empresas como a emprendedores, organismos, asociacións ou particulares; dende censos e bases de datos de empresas, ata estudos económicos e sectoriais, información de feiras nacionais, información estatística e económica, Boletíns Oficiais, publicacións especializadas, etc.

Por outra banda, estes servicios tramitan todo tipo de consultas, como poden ser a expedición de Certificados de Orixe, Certificados de alta en epígrafes fiscais, Certificados de Moralidade Mercantil³² e relacións de empresas.

O mesmo tempo, a través destes servicios, as Cámaras alugan e reservan aulas e salas para a celebración de presentacións de empresa e actividades formativas.

Por último, dentro deste tipo de servicios, debemos resaltar a importancia do ficheiro de empresas CAMERDATA, creado para facilitar as relacións de empresas de toda España. A súa misión é integrar tódolos censos das Cámaras de Comercio nunha única fonte de información que garanta a oficialidade e a máxima cobertura para todo o territorio nacional.

Ademais, CAMERDATA dispón dun programa de actualizacións permanente que como mínimo asegura unha actualización anual de todo o censo nacional ao 100%, gracias ao conxunto de tódalas Cámaras de Comercio e de outras fontes ou medios públicos de información: B.O.R.M.E³³., Rexistro Mercantil, etc.

❷ Servicios de asesoramento :

Para facilitar a incorporación das pemes ás novas tecnoloxías, as Cámaras ofrecen asesoramento xurídico, cumprindo así co seu labor consultivo e de asesoramento ante a Administración.

Ademais, os seus servicios de estudos son líderes no análise da economía rexional, aportando informes que axudan ás empresas a tomar decisións. Así pois, estamos a falar de servicios como poden ser asesoría en medio ambiente, información sobre programas da Unión Europea, subcontratación industrial ou consulta de bases de datos on-line entre outros.

³² Certificado obrigatorio para a obtención do título de Mediador de Seguros Titulado e para os Administradores das novas Compañías de Seguros.

³³ Boletín Oficial do Rexistro Mercantil

① Servicios internacionalización :

Cabe salientar que a información é un aspecto clave á hora de abordar a saída aos mercados exteriores. Antes de comezar un proceso de exportación é necesario analizar cales son os mercados atractivos para os nosos produtos, estudar o seu tamaño, consumo, evolución, economía, política, estrutura, barreiras comerciais, etc., para poder seleccionar aquel mercado mais interesante e poder realizar unha boa labor de promoción.

Para realizar esta análise, as Cámaras poñen a disposición das empresas españolas unha serie de instrumentos e ferramentas que facilitan o acceso á información de comercio exterior que a empresa necesita.

① Servicios de formación:

Para aportar calidade á formación, as Cámaras de Comercio fomentan a colaboración entre o sector empresarial e os centros educativos a través dunha serie de accións como poden ser:

- Extensión da formación en Centros de Trabajo.
- Realización de materiais de apoio para a Formación Profesional.
- Colaboración no desenvolvemento das cualificacións profesionais.
- Apoio ao desenvolvemento do espírito emprendedor na escola.
- Accións formativas e de difusión.

Ademais, cos apoios dos servicios rexionais de emprego das Comunidades Autónomas, as Cámaras de Comercio están a promover un servicio integral de formación e emprego (SIAP), que trata de atender as necesidades que unha empresa ten ao incorporar un profesional o seu cadro de persoal, e as carencias de este á hora de cubrir as expectativas da produción.

O SIAP é unha proposta innovadora baseada no encontro de dúas liñas de actuación: formación e emprego, garantindo a unión entre os requirimentos dos desempregados e os das empresas.

Por outra banda, as Cámaras tamén teñen en marcha un proxecto de formación e emprego có obxectivo de apoiar ao programa de Escolas Taller e Casas de Oficios, a través das chamadas Unidades de Promoción e Desenvolvemento, módulos de intervención no ámbito comarcal e rexional que colaboran na preparación, acompañamento e avaliación de proxectos, descubriendo as potencialidades de desenvolvemento e emprego nas comarcas.

Con esta medida, se contribúe á inserción laboral da xuventude que participa nestes proxectos, promovendo oficios que presentan elevada demanda empresarial e escasa resposta no mercado de traballo.

As Cámaras de Comercio, conscientes da importancia da formación na saída ao exterior das empresas, desenvolven por si mesmas ou en colaboración con outras institucións, actividades formativas en materia de comercio exterior adaptadas tanto ás empresas exportadoras, que necesitan unha formación mais específica sobre temas concretos, como a aquelas que se inician nesta actividade, que requiren unha formación centrada en temas xerais de comercio exterior.

Así pois, e gracias á colaboración de organismos e institucións públicas e privadas de recoñecido prestixio, a Cámara organiza dende Masters ou Cursos Superiores ata Conferencias e Seminarios de temática moi variada, abarcando fundamentalmente a xestión empresarial, contabilidade, informática, vendas, recursos humanos, comercio exterior, idiomas, fiscalidade, temática europea, etc.

Por último, cabe destacar que a Cámara foi recoñecida como Centro Proveedor de Formación Continua, o que significa que as empresas que matriculen traballadores nos cursos organizados por esta Entidade, terán bonificacións nas cotizacións á Seguridade Social, que poderán aplicar no mes seguinte á finalización da formación.

Estes cursos altamente cualificados, están sometidos a un severo control de calidade, no que participan de forma determinante ás valoracións e suxestións do alumnado.

❶ Servicios de creación e consolidación de empresas:

Ademais dos servicios comentados anteriormente, a través do Programa da Xanela Única Empresarial, as Cámaras ofertan apoio aos emprendedores na creación de novos negocios mediante a prestación de servicios integrais de tramitación e asesoramento empresarial a través de información xeral sobre creación de empresas, ferramentas de orientación personalizada e titorizada sobre os trámites de cada proxecto empresarial, así como un sistema de seguimento individualizado dos trámites necesarios para poñer en funcionamento unha compañía.

Por outra banda, a través do *Instituto Cameral de Creación y Desarrollo de la Empresa (INCYDE)*, as Cámaras tratan de fomentar a vocación empresarial, apoiando a creación e consolidación de empresas gracias ao desenvolvemento das seguintes accións:

- Asistencia personalizada a través da consultaría individual activa, evitando así desprazamentos innecesarios.
- Dedicación exclusiva de cen consultores en constante movemento por todo o territorio nacional.
- Integración de tódolos seus servicios, en coordinación coa rede cameral española.
- Fomento do uso das novas tecnoloxías e Internet na actividade diaria das empresas creadas.

Na actualidade, os programas ofertados a través do *INCYDE* son os seguintes:

- Emprendedores e creación de empresas.
- Apoio a empresarios autónomos.
- Apoio a mulleres empresarias.
- Apoio a discapitados.
- Creación de empresas para emigrantes españois retornados.
- Apoio a empresas promovidas por universitarios.
- Viveiros de empresas.
- Plans estratéxicos sectoriais.
- Programas de consolidación de empresas.

AXENCIA ESTATAL DA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA:

Creada e regulada pola Lei 31/1990 de 27 de decembro, de Orzamentos Xerais do Estado para 1991, a Axencia Estatal da Administración Tributaria é o organismo encargado do cumprimento voluntario por parte dos cidadáns das súas obrigas fiscais.

Nos últimos anos, a xeneralización dos servicios de axuda aos cidadáns e a mellora permanente da súa calidade, contribuíron a que a Axencia Tributaria estea considerada como unha Administración de referencia en todo o mundo na prestación de servicios aos contribuíntes.

Así pois, para cumprir coa súa misión, a Axencia Tributaria desenvolve dúas liñas de actuacións: por unha banda, a prestación de servicios de información e asistencia ao contribuínte para minimizar os custos indirectos asociados ao cumprimento das obrigas tributarias, e por outra, a realización de actuacións de control para detectar e regularizar os incumprimentos tributarios.

Os principais servicios de información e asistencia ofertados pola Axencia Estatal da Administración Tributaria son os seguintes:

- **Servicios de información:**

- Información tributaria sobre normativa actualizada, resposta ás consultas mais frecuentes dos cidadáns, calendario do contribuínte e acceso ás Resolucións da Dirección Xeral de Tributos e do Tribunal Económico Administrativo Central.
- Información estatística dispoñible en Internet sobre os principais tributos: IVE, Sociedades e IRPF, así como información sobre mercado de traballo e comercio exterior.
- Información telefónica ou vía telemática durante as 24 horas do día, do estado de tramitación das devolucións correspondentes ao IRPF, Imposto sobre Sociedades e IVE.
- Información e consultas vía Internet sobre o estado de tramitación de recursos e reclamacións tributarias.
- Cartas e folletos informativos, así como guías e manuais sobre IRPF, Imposto de sociedades, IVE, etc.
- Información especializada para grandes empresas.
- Información sobre datos relativos ao Imposto sobre Actividades Económicas.
- Avisos a través de teléfono móbil, sobre a compensación ou concesión de aprazamento ou fraccionamento dun pago, así como información da data e importe do primeiro vencemento.
- Consulta a través de Internet sobre notificación de débedas tanto en período voluntario como executivo.
- Consulta do censo de operadores de IVE intracomunitarios.

- **Servicios en Internet:**
 - Información especializada de Aduanas.
 - Información de interese para os obrigados a presentar a declaración Intrastat.
 - Información sobre concursos e poxas para contratar diversos bens e servicios, así como sobre os procesos de selección de persoal da Axencia Tributaria.
 - Posibilidade de subscripción ao servicio de comunicación de novidades, que chegarán directamente á dirección de correo electrónico do interesado.

- **Servicios de axuda para o cumprimento das obrigas tributarias:**
 - Servicio telefónico de Asistencia de Renda para os cidadáns non obrigados a presentar declaración.
 - Servicio de envío de borrador de declaración do IRPF, así como de datos fiscais relevantes para a declaración deste imposto.
 - Servicio de confección de declaracións do IRPF nas Delegacións e Administración da Axencia Tributaria, así como servicio de cita previa telefónico ou a través de Internet.
 - Servicio de elaboración de determinadas declaracións ou liquidacións de empresarios e profesionais (altas no imposto de Actividades Económicas, declaracións trimestrais en réxime de estimación obxectiva de Renda e réxime simplificado de IVE) ó longo de todo o ano.
 - Disposición a través de Internet ou nas propias oficinas da Axencia Tributaria de programas informáticos de axuda para a confección de declaracións, como o programa PADRE para a declaración do IRPF.
 - Servicio de envío de etiquetas identificativas ao domicilio fiscal do interesado.
 - Modelos de declaración a disposición dos cidadáns en tódalas oficinas da Axencia Tributaria e a través de Internet.
 - Recepción de declaracións en tódalas Delegacións, así como nas Entidades Colaboradoras (Bancos, Caixas de Aforro e Cooperativas de Crédito).
 - Pago anticipado da deducción para as nais que traballen fora do fogar con fillos menores de tres anos.
 - Envío de información específica ós cidadáns que inicien unha nova actividade empresarial ou profesional.

- **Servicios de presentación telemática de declaraciones por Internet:**

Mediante a utilización dun certificado de usuario expedido pola *Fábrica Nacional de Moneda y Timbre-Real Casa de la Moneda*, este servicio permite simplificar e axilizar a tramitación das declaracións, anticipando as devolucións que se houberan solicitado.

- **Facilidades para o pagamento de débedas:**

- A través de Bancos, Caixas de Aforros e Cooperativas de Crédito, sen necesidade de ter unha conta aberta, ou a través de Internet mediante cargo na conta corrente, así como en caixeiros automáticos que dispoñan da infraestrutura necesaria.
- Admisión de distintos medios de pago, como poden ser a compensación de débedas con créditos fronte a Facenda Pública ou mediante a anotación en Conta Corrente Tributaria no caso de profesionais e empresarios acollidos a este sistema.
- Aprazamento e fraccionamento de débedas cando a situación económica do contribuínte lle impida facer fronte ao pago e sempre que aporte a garantía suficiente.

- **Expedición de certificados tributarios:**

Os contribuíntes que dispoñan dun certificado de usuario para a presentación de declaracións a través de Internet, poderán solicitar e obter directamente determinados certificados tributarios válidos ante outros organismos.

- **Despacho aduaneiro de mercancías:**

A Axencia Tributaria ofrece a posibilidade de presentación das declaracións de importación, exportación, tránsito e declaracións sumarias a través de Internet, así como un sistema simplificado de despacho aduaneiro nas instalacións do importador ou do exportador.

- **Formulario único:**

Tanto para presentar solicitudes como para formular alegacións ou aportar documentación, á Axencia Tributaria presenta un formulario único dispoñible nas súas oficinas e a través de Internet.

- **Procedementos de alleamento:**

A través da páxina web da Axencia Tributaria poden realizarse consultas sobre os procedementos de alleamento (poxas, adxudicacións directas e concursos) e sobre os bens obxecto deste proceso.

- **Outros servicios:**

- Rexistro Xeral en tódalas Delegacións, e Rexistro Telemático en Internet.
- Expedición do número de identificación fiscal nas Delegacións e Administracións a solicitude do interesado.
- Recoñecemento ou concesión de exencións tributarias, autorizacións, réximes especiais de tributación, etc.
- Programa de axuda en Internet para o cálculo dos importes embargables cando a Axencia Tributaria procede ó embargo de soldos, salarios e pensións.

 **UNIVERSIDADES:**

No noso país, a investigación non foi recoñecida como un papel importante da Universidade ata a chegada da democracia, e é nos anos oitenta cando o financiamento e as normativas legais sitúan a investigación no lugar que lle corresponde.

Hoxe en día, podemos falar dunha produción científica importante no noso país, na que a Universidade española contribúe cun 62% do total, cun nivel de financiamento en torno ó 27.6% do gasto público total.

Na actualidade, as Universidades contan con plans estratéxicos que definen as súas principais liñas de actuación, e ademais, cabe resaltar a unión das Comunidades Autónomas neste esforzo inversor en I+D, a través do desenvolvemento de programas propios de recursos humanos, así como proxectos de investigación (plans rexionais de I+D+i)

Os grupos de investigación, se reúnen en Departamentos Universitarios para a realización das súas actividades docentes, pero á hora da investigación tamén poden agruparse noutras estruturas de investigación, como son os Institutos Universitarios, Institutos Mixtos Universidade-CSIC³⁴, Institutos de investigación de Comunidades Autónomas, etc.

Así pois, tódalas anteriores estruturas, tratan de reforzar a investigación destes grupos en torno a problemas de maior proxección e importancia estratéxica para conseguir unha maior eficiencia.

En España, existe unha Rede de Oficinas de Transferencia de Resultados de Investigación das Universidades (OTRI). As OTRI xurdiron a finais de 1988 como estruturas para fomentar e facilitar a cooperación en actividades de I+D entre investigadores e empresas, tanto no marco nacional como no europeo. Anos mais tarde, outorgóuselles carácter oficial coa creación dun Rexistro Oficial de OTRI na Comisión Interministerial de Ciencia e Tecnoloxía.

Estas Oficinas de Transferencia de Resultados, funcionan como intermediarios no sistema ciencia – tecnoloxía – empresa, e a súa misión fundamental consiste en dinamizar as relacións entre os axentes do sistema, a través da identificación das necesidades tecnolóxicas dos sectores socioeconómicos e da transferencia de tecnoloxía entre os sectores público e privado, contribuíndo así á aplicación e comercialización dos resultados obtidos pola I+D nas universidades e centros públicos de investigación.

Existe unha OTRI en case tódalas universidades e centros públicos de investigación nacionais, así como nas fundacións universidade – empresa e en moitos centros tecnolóxicos.

³⁴ Consello Superior de Investigacións Científicas

A misión das OTRI dentro das universidades, concrétese nos seguintes obxectivos específicos:

- Fomentar a participación da comunidade universitaria en proxectos de I+D.
- Elaborar un banco de datos de coñecementos, infraestrutura e oferta de I+D das súas respectivas universidades.
- Identificar os resultados xerados polas categorías de investigación, avaliar o seu potencial de transferencia e difundilos entre as empresas, directamente o en colaboración con outros organismos.
- Facilitar a transferencia de ditos resultados ás empresas.
- Colaborar e participar na negociación dos contratos de investigación, asistencia técnica, asesoría, licencia de patentes, etc., entre as súas categorías de investigación e as empresas.
- Xestionar, có apoio dos servicios administrativos da universidade, os contratos levados a cabo.
- Informar sobre os diferentes programas de I+D, facilitar tecnicamente a elaboración dos proxectos e xestionar a tramitación dos mesmos.

Por outra banda, as funcións mais comúns que realizan son:

① Accións dirixidas ás empresas:

- Difundir o catálogo de capacidades dispoñibles para a empresa.
- Asesorar para a procura dos coñecementos mais axeitados á demanda empresarial.

① Accións dirixidas á universidade:

- Informar sobre programas autonómicos, nacionais e europeos de I+D.
- Facilitar tecnicamente a elaboración e tramitación dos proxectos.
- Programas de creación de empresas.
- Programas de mobilidade horizontal de investigadores cara á empresa

① Accións dirixidas a ambos:

- Apoio administrativo ó establecemento de contratos
- Procura de fontes de financiamento
- Xestión de patentes

① Accións xenerais:

- Elaborar un banco de datos de coñecementos, infraestrutura e oferta de I+D
- Informes e memorias de resultados .

REDE DE TÉCNICOS DE EMPREGO DE GALICIA:

A Rede de Técnicos de Emprego de Galicia é unha infraestrutura de servizos impulsada pola Consellería de Traballo e dependente da Dirección Xeral de Promoción do Emprego, creada para a implantación das políticas activas de emprego e para o apoio das iniciativas empresariais xeradoras de novos postos de traballo no ámbito local.

Esta Rede conta con preto de 400 profesionais especializados no asesoramento empresarial con presenza na práctica totalidade do territorio galego, situados na maioría dos concellos galegos e noutras asociacións ou entidades sen ánimo de lucro relacionadas coa promoción empresarial.

Este mecanismo é posible gracias a unha cooperación permanente das administracións autonómicas e locais, así como á colaboración coas principais entidades existentes en Galicia para o desenvolvemento do territorio, especialmente dos concellos situados no ámbito rural.

A Rede de Técnicos de Emprego está composta por :

- Técnicos locais de emprego, que prestan os seus servizos en entidades locais ou vinculadas a unha Administración local, así como nalgunhas mancomunidades e organismos provinciais.
- Axentes de emprego, vinculados a institucións pertencentes ás universidades, ás oficinas de servizos integrados para a xuventude ou a entidades sen ánimo de lucro tales como asociacións empresariais, cámaras de comercio e fundacións entre outras.
- Técnicos de emprego especializados en iniciativas de emprego de base tecnolóxica, é dicir, profesionais e asesores de autoemprego que ademais das funcións que lles corresponden como tales forman parte desta rede especializada para a posta en marcha de iniciativas de base tecnolóxica, prestando un servizo de acompañamento personalizado aos promotores deste tipo de iniciativas, sendo preceptivo o seu informe de valoración para a cualificación dos proxectos.
- Técnicos das Unidades de Promoción e Desenvolvemento (UPD), que teñen por obxecto actuar sobre as potencialidades de desenvolvemento do territorio, fomentando así a creación de emprego de acordo coas directrices e prioridades fixadas pola Consellería. Na actualidade existen catro UPDs: a da mancomunidade da área intermunicipal de Vigo, a da Deputación Provincial de Ourense, a da Deputación Provincial de Lugo e a da mancomunidade Ulla-Umia.

Ademais das funcións que lles corresponden como asesores de autoemprego, os técnicos e axentes de emprego realizan un traballo de apoio e acompañamento personalizado ós promotores de este tipo de iniciativas, que inclúen os seguintes servicios:

- ① Prospección dos recursos ociosos e infrautilizados no territorio, é dicir, investigar as posibilidades de desenvolvemento económico das áreas en cuestión, estudando os recursos dispoñibles para o fomento de novas iniciativas de negocio xeradoras de emprego e riqueza, así como ideas innovadoras que creen emprego.
- ① Elaboración e posta en práctica de plans de actuación que contribúan á dinamización económica no seu ámbito de influencia a prol da iniciativa emprendedora e da creación de emprego.
- ① Difusión e estímulo dos potenciais proxectos de creación de novas empresas entre desempregados, promotores e emprendedores, así como entre as posibles institucións colaboradoras.
- ① Acompañamento no proceso de posta en marcha das iniciativas de negocio, a través de análises de viabilidade da idea e realización dun plan de empresa, consistente nas seguintes fases:
 - Presentación da empresa ou resume do proxecto.
 - Presentación dos promotores, explicando quen é cada un deles, a qué se dedican ou cales son as súas ideas e coñecementos, dando a coñecer os seus méritos e aptitudes.
 - Análise da idea de negocio ou descrición do produto que se vai vender.
 - Plan de marketing. Elaboración dunha estratexia comercial diferente da utilizada polos demais e que permita que a nova empresa sexa máis atractiva para os consumidores.
 - Plan de produción e calidade. Prevé os pasos que se darán, así como o tempo necesario ata que o negocio funcione a pleno rendemento.
 - Plan de organización, xestión e recursos humanos.
 - Estudio económico financeiro onde se reflectirá a estimación do resultado de explotación da empresa, así como a orixe dos recursos propios e alleos. O obxectivo é estudar a rendibilidade tanto económica como financeira do proxecto.
- ① Asesoramento ós desempregados, colaborando directamente con outras unidades do Servicio Público de Emprego de Galicia, así como con outros organismos da Administración Autonómica, para propiciar un maior coñecemento dos servicios e instrumentos existentes en favor da súa inserción laboral e do seu desenvolvemento profesional.

- ① Orientación no acceso ós mecanismos de axuda ou subvencións e ós apoios financeiros a emprendedores.
- ① Formación para emprendedores a través da organización de xornadas e cursos formativos para familiarizalos cós conceptos técnicos básicos necesarios para a posta en marcha dunha iniciativa empresarial, así como con programas de axudas públicas dispoñibles.
- ① Participación en proxectos da Unión Europea, colaborando no deseño e xestión de proxectos e programas comunitarios destinados ao desenvolvemento económico territorial (EQUAL, LEADER +, PRODER, etc.) para a súa implantación.

Ademais destas funcións, os técnicos especializados en iniciativas de emprego de base tecnolóxica, prestan un servizo de apoio e acompañamento personalizado ós promotores, sendo necesario o seu informe de valoración para a cualificación dos proxectos.

CENTRO EUROPEO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN DE GALICIA, BIC GALICIA:

O Centro Europeo de Empresas e Innovación de Galicia, é un organismo dependente da Consellería de Economía e Industria, constituído no ano 1991 cun claro obxectivo: promover a creación, promoción, preparación e desenvolvemento de empresas independentes e innovadoras dentro da Comunidade Autónoma de Galicia, proporcionando actividades e servicios que melloren a presenza e creación de empresas a nivel rexional.

Para acadar este obxectivo, BIC Galicia traballa de forma coordinada co IGAPE e Xesgalicia, e colabora con diversas entidades públicas e privadas como concellos, cámaras de comercio, asociacións empresariais e de autónomos, centros educativos e universidades, obradoiros de emprego, fundacións, etc.

Así mesmo, forma parte das Redes Europea e Española de Centros de Empresas e Innovación, para, deste xeito, estar presente no maior número de lugares e actuar sobre o maior número de persoas pertencentes aos colectivos a que se dirixe:

- ❶ Emprendedores.
- ❶ PEMES e micropemes.
- ❶ Autónomos.
- ❶ Estudiantes e profesores.
- ❶ Axentes de emprego e desenvolvemento local.

Os medios empregados por Bic Galicia para favorecer a creación e consolidación de empresas caracterízanse polo seu carácter integral, pola súa adaptación ao perfil do usuario así como pola súa accesibilidade, xa que tanto os cursos e seminarios como os estudos sectoriais, así como as diferentes publicacións, están dispoñibles en formato físico e electrónico.

En canto ás actividades que desenvolve, podemos clasificar os seus servicios en dous grandes grupos:

- **Actividades de formación:**

O programa formativo de Bic Galicia oferta un amplo abanico de cursos e seminarios, impartidos tanto de forma presencial como telemática, adaptados ás necesidades dos distintos perfís dos colectivos ós que se dirixe:

- Seminarios para emprendedores, co obxectivo de fomentar o espírito emprendedor e facilitar a creación e posta en marcha de empresas coas maiores garantías posibles de éxito, abarcando todo o proceso, dende a motivación ata a elaboración do plan de negocio.

- Seminarios para PEMES, micropemes e autónomos, que tratan de formar os novos empresarios cós coñecementos necesarios para unha boa xestión empresarial que permita a consolidación e o crecemento do seu negocio.
- Seminarios no ámbito educativo desenvolvidos ó longo de todo o ano tanto para alumnos como para profesores.
- Seminarios para axentes de emprego e desenvolvemento local., que lles aportan coñecementos útiles para a realización da súa labor.

Por outra banda, tamén dentro do grupo de actividades de formación, temos que destacar os Talleres de Crecemento e Consolidación Empresarial, orientados a ofrecer un servizo especializado, flexible, práctico e útil a aquelas empresas que están en marcha e que son conscientes da importancia de estar ao día nos novos sistemas de xestión e da necesidade de crear novas oportunidades de relación con outras empresas.

- **Actividades de asesoramento:**

Bic Galicia ofrece os seguintes tipos de asesoramento e orientación sobre o proceso de elaboración do plan de empresa, así como sobre outras cuestión e dúbidas habituais no proceso de creación dunha empresa:

- Asesoramento presencial, a través dun titor persoal que guía a elaboración e estudo do plan de negocio.
- Asesoramento on-line onde se resolven dúbidas sobre cuestións relacionadas coa idea empresarial a través da páxina web.
- Derivación de proxectos, que permite coñecer ós emprendedores qué entidades ou organismos lles poden facilitar asesoramento dentro do seu propio municipio ou comarca.

Por outra banda, cabe salientar que un dos principais problemas que normalmente se atopa o emprendedor á hora de poñer en marcha o seu negocio, é o do financiamento, por eso BIC Galicia pon tamén a súa disposición unha detallada relación das principais fontes de financiamento, así como unha base de datos de axudas e subvencións, puntualmente actualizada.

ASOCIACIÓN DE XOVES EMPRESARIOS:

As Asociacións de Xoves Empresarios son entidades de carácter rexional, provincial e local, distinguidas pola calidade das vocacións empresariais, a convivencia entre os asociados e o interese pola promoción dos emprendedores.

A filosofía destas asociacións é a de motivar, orientar e canalizar as iniciativas empresariais dos xoves emprendedores, contribuíndo a súa formación para poder afrontar con garantías o marco competitivo actual.

O empresario privado, é o motor principal do noso sistema económico, gracias a súa capacidade para xerar riqueza e emprego, por eso, o papel destas entidades non debe consistir simplemente en ofertar un servizo ao asociado que lle sexa útil para iniciar a súa actividade, senón que tamén debe presentar como atractiva a opción de ser empresario.

Os obxectivos fundamentais das Asociacións de Xoves Empresarios, concrétanse nos seguintes:

- Representar, xestionar e defender os intereses profesionais dos seus socios.
- Atender as necesidades de información, formación, asesoramento e perfeccionamento das empresas asociadas, estudando e divulgando tódolos temas que poidan ser de interese.
- Desenvolver o diálogo cós poderes públicos, autónomos e estatais sobre aquelas materias económicas que incidan na actividade empresarial, actuando en apoio e defensa da empresa con independencia da Administración Pública e de calquera grupo de presión ou partido político.
- Fomentar e apoiar o sistema de libre iniciativa e a economía de mercado.
- Fomentar as relacións e intercambios coas diferentes organizacións sociais para acadar un crecemento estable e un axeitado nivel de calidade de vida.
- Estudiar, apoiar e desenvolver proxectos concretos presentados por diferentes membros da asociación, actuando así como órgano de unión e coordinación.
- Captar, fomentar, promover e desenvolver vocacións empresariais entre a xuventude.

Por outra banda, aínda que o obxectivo destas entidades é prestar servizos a xoves empresarios, non obstante, tamén atenden as necesidades de particulares e empresarios que non sexan socios. Entre os principais servizos ofertados, destacan os seguintes:

- Tarefas de orientación a través da clasificación de currículos e captación e tramitación de ofertas de traballo en colaboración coa Xunta de Galicia.
- Xestión de bolsas de emprego.
- Realización de accións de asesoramento a emprendedores sobre creación de empresas, subvencións, trámites administrativos, fiscais, contables, laborais, recursos financeiros, etc.
- Impartición de cursos de formación ocupacional (plan FIP), para traballadores en activo, accións formativas propias e tamén formación organizada en colaboración con outras entidades como o IGAPE, BIC Galicia, etc.
- Organización de foros empresariais, seminarios, charlas, encontros e eventos que axuden tanto ós empresarios como ós potenciais emprendedores.

2.4 BARREIRAS DE ENTRADA E SAÍDA:

Barreiras de entrada:

Quizais no sector da asesoría e no da consultaría non existen unhas barreiras para entrar no negocio moi evidentes, posto que os principais factores que actúan normalmente como barreiras á entrada en calquera negocio non están aquí presentes de forma evidente.

Así, en primeiro lugar, non existe ningún tipo de limitacións nin obrigas de tipo legal para as persoas, ben físicas ou ben xurídicas, que queiran iniciarse no negocio da asesoría ou consultaría, posto que non existe unha esixencia nas titulacións obtidas para quen queira crear unha empresa con esas actividades. Excepto no caso dos xestores administrativos, que si precisan contar cunha licenciatura específica e pasar un exame para a obtención do título de xestor administrativo.

Ademais, en segundo lugar, o investimento non será moi elevado; no caso das instalacións é suficiente cunha pequena oficina, ben en propiedade ou ben alugada, equipada co mobiliario básico. No caso do equipamento informático, haberá que dispor de diversos equipos, un para cada membro do persoal, ademais de conexión en rede entre tódolos equipos, servidor, impresora, escáner, teléfono, fax, ou mesmo fotocopiadora. Para acometer este tipo de investimentos, podemos recorrer a produtos financeiros como o leasing ou o renting, ademais das axudas públicas tanto estatais coma autonómicas.

Diferente é o investimento en software, porque aínda que non ten un prezo moi elevado, si é necesario escollelo moi ben, atendendo a tódalas ofertas que hai no mercado, porque se considera un investimento a longo prazo, xa que o custo e o tempo para pasar dun software a outro é moi alto. Asemade, ademais de adquirir os programas que mellor se adapten ás nosas necesidades, será necesario contratar un servizo de actualizacións e mantemento.

Noutra orde de cousas, as principais barreiras á entrada coas que nos atopamos no sector da asesoría e no sector de consultaría son de carácter intanxible, posto que non teñen un valor cuantificable, senón que dependen doutros moitos factores que non se poden valorar en diñeiro.

En primeiro lugar, un dos principais inconvintes co que se atopa unha nova empresa está na falta de experiencia e de coñecementos teóricos e prácticos, posto que, tanto para a asesoría como para a consultaría, son moi importantes os coñecementos na materia, e a experiencia é clave para coñecer tódolos aspectos empresariais para aumentar a competitividade e sobrevivir no mercado.

Ademais se sabemos a teoría e a práctica do sector poderemos ofrecer solucións máis rápidas e apropiadas ás dúbidas, consultas e preguntas dos nosos clientes, actuais e potenciais, completando o servizo que prestamos no mercado.

Por tanto, esa é a principal barreira para ámbolos dous sectores: os coñecementos; é fundamental á hora de asesorar a terceiros ter unha ampla visión de tódalas opcións posibles, ademais de estar ao tanto das últimas novidades e da forma de aplicalas.

Outro problema importante para aqueles que queiran entrar a formar parte do negocio, radica na ampla competencia que se van a atopar, especialmente no sector da asesoría posto que existe un elevado número de empresas no mesmo.

Ademais, esta ampla competencia supón unha segunda barreira á entrada, pois normalmente as empresas competidoras teñen fidelizados aos seus clientes, polo que aos novos asesores resultaralles máis complicado podelos captar.

Finalmente, habería que engadir que o custo do cambio dun asesor a outro para os clientes, en moitos casos, tamén é alto, xa que non todos traballan da mesma maneira e a confianza alcanzada en anos de traballo diario en conxunto, tamén é difícil de resolver.

Con todo, nos últimos tempos a fidelización dos clientes por parte das empresas converteuse nun reto moi difícil, posto que actualmente os consumidores presentan como trazo característico a deslealdade cara ás marcas.

Deste xeito, o mellor que poden facer as empresas para manter a lealdade dos seus clientes é o seguinte:

- ① Atopar as fórmulas de negocio.
- ① Lanzar produtos que sexan moi valorados por parte de los clientes.
- ① Aumentar o valor engadido que teñen os produtos ou servicios.
- ① Contar cun monopolio.

Barreiras de saída:

No caso das barreiras á saída para o sector da asesoría e o sector da consultaría é moi sinxelo, pois aparentemente só existe unha dificultade á hora de deixar o negocio e esta é no ámbito dos clientes.

A maiores tamén debemos contar coa traumática situación persoal que pode levar o peche da empresa para os seus fundadores, pero este motivo é similar en tódolos negocios, xa que normalmente os fracasos son difíciles de dixerir.

Por tanto, pechar a empresa e deixar aos clientes non é sinxelo, especialmente para eles pois terán que localizar un novo asesor ou consultor que lle xestione os seus asuntos de forma conveniente e ao seu gusto.

Asemade, existen unha serie de barreiras emocionais e lazos afectivos que se crean no traballo diario ao longo dos anos que dura a relación profesional, que en moitos casos son difíciles de afrontar, e que nos levan a continuar o contacto co paso do tempo a pesar do peche da empresa.

Ademais no futuro, podemos atoparnos con antigos clientes que nos demandan información sobre aspectos que trataran connosco, ou que nos reclaman algún asunto do pasado.

2.5. PROVEDORES:

Hoxe en día, a economía está máis globalizada e integrada que nunca, e tanto a forte crise económica como o incremento do desemprego, están a provocar unha inestabilidade orzamentaria e unha redución dos investimentos que afecta á meirande parte das empresas en tódolos sectores de actividade.

Neste contexto, o momento de elixir a un provedor ten moita importancia, xa que existen moitas empresas que operan no mercado con produtos que practicamente se poden considerar idénticos.

Desta forma, o modo de elección entre cada un dos abastecedores baséase nunha serie de factores, que son os seguintes:

- ① Prezo. En primeiro lugar, o prezo implica non só o importe fixado para pagar pola adquisición dun ben ou servizo, senón tamén as posibles condicións de financiamento, descontos, etc.
- ① Servizo. Do mesmo xeito, o servizo tamén inclúe máis características e esixencias como as condicións de entrega, pero posiblemente o máis determinante no momento de escoller a un provedor fronte a outro no eido da asesoría e consultaría, radica nas actuacións posteriores á compra, como son o mantemento e as actualizacións dos produtos, porque o constante cambio que nos rodea obriga poñerse ao día das modificacións e avances continuamente.
- ① Calidade. Finalmente, o último factor a ter en conta, pero non por iso o menos importante, é a calidade do ben ou servizo a adquirir, que depende principalmente das necesidades que se pretendan cubrir e das funcións precisas que terá que desempeñar dentro da organización empresarial.

Por outra banda, os principais provedores cos que contaría unha empresa do sector de asesoría e/ou consultaría en Galicia, pódense englobar nos seis grandes grupos que se detallan a continuación:

- ☞ Provedores de mobiliario.
- ☞ Provedores de subministros.
- ☞ Provedores de material de oficina.
- ☞ Provedores de informática: hardware e software.
- ☞ Provedores de material bibliográfico ou consulta sobre a lexislación vixente.
- ☞ Provedores de formación e actualización de coñecementos.

Con esta clasificación, xa se diferencian dous bloques dentro deste apartado; así en primeiro lugar, aparecen os provedores comúns a calquera tipo de negocio, como poden ser os provedores de mobiliario, as empresas de telefonía móbil, fixa ou Internet, os subministradores de electricidade, os de material de oficina, etc.

Pero tamén existe un segundo bloque que recolle a aqueles provedores específicos do sector de asesoría e consultaría e que contan cunha maior importancia no momento de elixilos ata chegar a converterse en auténticos colaboradores da actividade empresarial; dentro deste bloque destacan:

Provedores informáticos:

Os avances tecnolóxicos facilitan o traballo na maioría das actividades empresariais e ademais son constantes na sociedade actual; a ofimática comeza a desenvolverse na década dos 70 coa masificación dos equipos de oficina que inclúen microprocesadores substituindo métodos e ferramentas manuais por outras máis modernas, e na actualidade en calquera centro de traballo proliferan os ordenadores.


Os provedores neste ámbito xogan un papel moi importante no desenvolvemento do negocio, xa que non se busca soamente elixir ao abastecedor cun custo menor, senón tamén ao que presenta unha mellor oferta de servicios complementarios, porque é primordial contratar o mantemento e as actualizacións de todo o equipamento tecnolóxico da empresa.

As asesorías e consultarías necesitan, ademais de programas informáticos estandarizados, aplicacións que permitan o desenvolvemento da súa actividade profesional; deste modo, as aplicacións máis frecuentes son as relativas ás áreas de actuación do asesor-consultor como por exemplo: xestión de persoal, xestión tributaria, rexistro contable, etc.

No referente a este tipo de aplicacións informáticas, podemos encontrarnos con empresas de recoñecido prestixio que ofertan paquetes xenéricos para a xestión destas áreas, e que son distribuídos pola maioría das empresas de informática, ou ben con empresas que desenvolven software a medida para o sector.

En ámbolos dous casos é moi importante que o provedor proporcione unha licenza do programa, un manual escrito e unha copia de seguridade do mesmo, para evitar unha excesiva dependencia da empresa creadora.


Con todo, aqueles provedores de software a medida, adoitan cumprir todos estes requisitos e incluso teñen diversos servicios adxuntos ao programa, integrándose durante un tempo no despacho ou realizando reunións co persoal co obxectivo de poder determinar exactamente as necesidades que debe atender o software. Asemade, tamén é recomendable a contratación dun servicio de atención ao cliente en caso de dúbidas ou consultas particulares.

 Provedores de material bibliográfico :

No eido legislativo as modificacións tamén son constantes, ademais de que existe unha casuística moi importante que é preciso ter en conta en función do tema a tratar. Deste xeito, as asesorías e consultarías teñen que ter acceso a toda esa información para poder atender correctamente aos seus clientes.

Así os provedores de bases de datos, lexislación ou material de consulta convértense en axentes necesarios para o desenvolvemento destas actividades. Asemade, é especialmente importante contratar a estes provedores a actualización periódica dos contidos, xa que as novidades nas leis e normas que afectan á actividade son moi frecuentes.

Os ofertantes de material bibliográfico e de consulta adoitan ser editoriais, e normalmente subministraban o seu material por correo postal, aínda que agora a maioría ofrecen os seus servicios on-line, permitindo eliminar o papel e facilitando a máis rápida actualización da normativa.

 Provedores de formación:

Este último tipo de empresa colaboradora accede a esta condición polas mesmas razóns que os anteriores, xa que a modificación constante das tecnoloxías e da lexislación vixente, fai obrigada á necesidade de estar continuamente reciclándose con formación sobre as últimas novidades do contorno.

Polo tanto, debido á natureza intrínseca da actividade desenvolvida no sector, é necesaria a actualización permanente dos coñecementos das persoas que desenvolven esta profesión.

Por outro lado, no momento de elixir un provedor para calquera das áreas mencionadas anteriormente debemos ter en conta unha serie de factores que se analizan a continuación:

1. Estudiar as necesidades:

As primeiras tomas de decisión previas ás compras son moi importantes, debendo adecuarnos ás esixencias da actividade co fin de evitar gastos ou investimentos innecesarios.

2. Solicitude de ofertas aos provedores potenciais:

A empresa debe seleccionar aos posibles provedores de bens ou servicios que precise, solicitándolles información sobre a calidade do seu produto, o custe total, as formas de pago ofertadas, os períodos de entrega e as súas condicións, os posibles descontos, as bonificacións e recargas de cada unha das ofertas, etc.

3. Selección de provedores:

En base á resposta das empresas consultadas anteriormente, a empresa decidirá cal é o provedor ou provedores que mellor responden as súas necesidades; nesta selección pódense aplicar diferentes criterios empresariais:

- Financeiros: condicións e formas de pago.
- Política de existencias: subministro de mercadorías dentro das marxes de tempo programadas, segundo uns prazos de entrega establecidos.
- Económicos: menor custe do ben.
- Calidade: estándares habituais do produto ou servicio.
- Servicios postventa: asistencia técnica, mantemento e actualización.

4. Mantemento e actualización:

A relación cun provedor non remata no momento en que se abona a factura, senón que nalgúns casos dura moito máis. No eido da asesoría e a consultaría empresarial, o mantemento e a actualización de determinados produtos como pode ser o equipamento informático, o software, as bases de datos informativas e a formación, son moi importantes debido ao seu permanente avance e modificación, polo que é preciso actualizalos de forma continua.

2.6 MATRIZ DAFO DO CONTORNO ESPECÍFICO:

Debilidades	Fortalezas
Competidores	
<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Ampla competencia. <input checked="" type="checkbox"/> A crise económica reduce o mercado. <input checked="" type="checkbox"/> Diminución dos servicios de consultaría convencional. 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Crecente importancia dos servicios ás empresas. <input checked="" type="checkbox"/> Positivas perspectivas de futuro para o sector. <input checked="" type="checkbox"/> Dinamismo dos servicios de outsourcing no sector. <input checked="" type="checkbox"/> Maior demanda de servicios de consultaría relativos ao desenvolvemento das operacións e á optimización organizativa. <input checked="" type="checkbox"/> Crecemento na demanda dos sectores enerxético, financeiro e as Administracións Públicas. <input checked="" type="checkbox"/> Establecemento no mercado mediante a opción de franquía.
Cientes	
<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Natureza estacional do servicio de asesoramento. <input checked="" type="checkbox"/> Maior nivel de coñecementos xurídicos por parte dos clientes. <input checked="" type="checkbox"/> Oferta de servicios de asesoramento por parte de agrupacións empresariais. <input checked="" type="checkbox"/> Escasa atención ante as expectativas insatisfeitas dos clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> A maioría de empresas activas en España son de reducida dimensión. <input checked="" type="checkbox"/> Demanda cada vez mais esixente de servicios especializados. <input checked="" type="checkbox"/> Alto índice de fidelidade por parte dos clientes. <input checked="" type="checkbox"/>

Debilidades	Fortalezas
Barreiras de entrada	
<input checked="" type="checkbox"/> Necesidade de contar con amplos coñecementos nas materias a asesorar; ademais de que é imprescindible estar en contacto con tódalas novidades nas distintas áreas que afectan a xestión da empresa: laboral, fiscal, contable, etc.	<input checked="" type="checkbox"/> Escaso investimento inicial.
<input checked="" type="checkbox"/> Dificultade para atopar clientes debido a fidelización dos mesmos co seu asesor ou consultor	<input checked="" type="checkbox"/> Non existen obrigas legais para o inicio da actividade.
Barreiras de saída	
<input checked="" type="checkbox"/> Dificultades emocionais para deixar aos clientes.	
Provedores	
<input checked="" type="checkbox"/> Excesiva dependencia de determinados provedores.	<input checked="" type="checkbox"/> Gran cantidade de oferta de empresas provedoras.
Productos substitutivos	
<input checked="" type="checkbox"/> Existencia dunha gran variedade de servicios substitutivos, que realizan tarefas de forma gratuíta.	<input checked="" type="checkbox"/> Os servicios que prestan os substitutivos están enfocados principalmente á creación de empresas, sen ocuparse da xestión diaria ou dos trámites fiscais, laborais e contables.
<input checked="" type="checkbox"/> Elevado nivel de intrusismo no sector.	<input checked="" type="checkbox"/> Poucos servicios substitutivos no sector de consultaría.

2.7 EXPLICACIÓN DA MATRIZ DAFO:

Competidores:

- ☒ En primeiro lugar, un problema no sector da asesoría e consultaría atendendo ao eido dos competidores, radica na gran cantidade de competidores cos que se enfrenta: xestorías, empresas especialistas ou consultoras; ademais ao non definir claramente os servicios que desempeña, ten que encarar actividades moi diversas.
- ☒ Ao mesmo tempo, tamén supón un inconveniente a situación de crise na que se atopa agora mesmo a economía mundial, xa que o mercado do sector de servicios a empresas redúcese ao existir menor demanda, porque as empresas prefiren aforrar realizando por si mesmas determinadas tarefas que antes subcontractaban.
- ☒ Finalmente, os servicios de consultaría convencional constitúen a única área de negocio das consultoras españolas que xerou menos ingresos en 2009 que en 2004. Con todo, esta liña de negocio segue representando o 19% das vendas totais do sector. A súa composición interna está dominada pola consultaría tecnolóxica, que xera o 69% das vendas por este concepto, fronte á consultaría de negocio, que supón o 31% restante e cuxo papel decreceu nos últimos exercicios.
- ☑ Nos últimos anos, estanse a demandar con maior insistencia determinados servicios para as empresas que anteriormente se facían internamente, debido aos cambios no mercado, á globalización e ás novas tecnoloxías.
- ☑ Asemade, esta tendencia continuará no futuro xa que estes fenómenos seguirán estando presentes, polo que a necesidade de externacionalizar ou contratar determinados servicios a empresas terceiras, existirá nos próximos anos.
- ☑ Ademais, non só os ingresos pola prestación de servicios de outsourcing crecen máis rapidamente que os do resto dos negocios, senón que ademais a súa achega ao crecemento dos ingresos totais da consultaría converteuse na máis importante. Se a tendencia que se observa nos últimos anos continúa no futuro, é probable que o outsourcing convértase na primeira fonte de ingresos para as empresas españolas de consultaría.
- ☑ Ao mesmo tempo, pódese considerar que a crise económica levou ás empresas demandantes a dar prioridade ao obxectivo da eficiencia, o que se traduciu nunha maior demanda de servicios de consultaría ligados ao desenvolvemento das operacións e á optimización organizativa, en detrimento das consultas en materia de xestión do cambio.
- ☑ Entre os subsectores de máis peso no sector hai dous cunha demanda que creceu máis rapidamente: o sector enerxético e o financeiro. Estes dous sectores explican máis do 40% do incremento das vendas ao longo do período 2004-2009. A eles pódese engadir o sector das Administracións Públicas, que, aínda que no período indicado crece ao mesmo ritmo que o conxunto dos ingresos, representa, polo seu peso específico, unha contribución importante, do 14%, ao aumento das vendas de servicios de consultaría.

- ☑ Finalmente, a fórmula de introducción no sector a través dunha franquía, permite que os profesionais independentes poidan establecer negocios máis rapidamente e, en principio, con máis posibilidades de éxito que se tivesen que facelo sen a experiencia e a axuda do franquiciador, abríndolles así a posibilidade de competir de forma máis eficaz con outras empresas xa consolidadas no mercado.

Cientes:

- ☒ En primeiro lugar, dentro do servicio de asesoramento, cabe destacar a súa natureza estacional, que se traduce nun elevado índice de traballo en determinadas épocas do ano (renda, sociedades, IVE, etc.) e períodos de calma no resto do ano.
- ☒ Ao longo do tempo, os clientes incrementaron o seu nivel de coñecementos xurídicos, intervindo polo tanto moito máis nas actividades do asesor, chegando incluso a reducir as súas competencias.
- ☒ Algunhas empresas, por razóns do sector ao que pertencen dispoñen de agrupacións empresariais que ofrecen determinados servicios, como poden ser o asesoramento contable, elaboración de nóminas e seguros sociais ou un servicio de asesoría xurídica.
- ☒ Por último, no ámbito das debilidades salienta que as empresas manifestan que as asesorías se limitan ao cumprimento das obrigas contables, fiscais e laborais ás que están suxeitas, sen informarles de posibles vantaxes ou inconvenientes sobre cuestións de interese para mellorar a rendibilidade ou a xestión do seu negocio.
- ☑ Por outro lado, en canto ás fortalezas, a maioría de empresas activas en España son de reducida dimensión, sendo estas as que presentan maior dependencia dos servicios de asesoría externa como poden ser os de contabilidade, fiscalidade, laborais e outras funcións de xestión.
- ☑ Os xerentes e directivos das empresas actuais posúen uns niveis de formación moi superiores aos existentes fai uns anos, o que leva consigo un cambio nas súas necesidades de asesoramento e consecuentemente un considerable aumento dos servicios especializados.
- ☑ Finalmente, no eido das fortalezas, o sector de consultaría e asesoramento caracterízase por ser un dos que presenta maiores índices de fidelidade por parte dos clientes.

Productos substitutivos:

- ☒ No mercado do sector das asesorías, existen numerosos organismos ou entidades que prestan a emprendedores e empresarios asociados, servicios de forma gratuíta ou a un custe moi baixo.
- ☒ Existen moitos traballadores que realizan trámites administrativos sen estar sen estar dados de alta a nivel fiscal e laboral, ofertando así un produto final cun prezo inferior ao de mercado.

- A maioría dos servicios substitutivos consisten en trámites para a creación de empresas e orientación a emprendedores, non estando orientados aos procesos necesarios para a xestión diaria dunha empresa.
- A diferenza do sector de asesoría, no mercado da consultaría apenas existen servicios ou produtos substitutivos.

Barreiras de Entrada:

- Nos servicios de asesoramento e consultaría, son moi importantes os coñecementos e a actualización dos mesmos para desenvolver adecuadamente os servicios demandados polos clientes. De non ser así, o asesor ou consultor non sería competitivo no seu sector.
- O custo do cambio de asesor en moitos casos é elevado, xa que non tódolos profesionais traballan da mesma maneira e a confianza acadada en anos de traballo é difícil de resolver.
- Os investimentos a efectuar en inmovilizado non requiren importantes esforzos económicos debido ao baixo custo dos mesmos ao non ser necesarios recursos excesivamente específicos.
- Non existen obrigacións de tipo legal para o exercicio da profesión, agás no caso dos xestores administrativos que si precisan contar cunha licenciatura específica e pasar un exame para a obtención do título.

Barreiras de Saída:

- Existen barreiras emocionais e lazos afectivos que se crean ao longo do traballo diario durante o tempo que dura a relación profesional; estes poderían orixinar dificultades a hora de abandonar a profesión.

Provedores:

- O principal problema no sector da asesoría e consultaría atendendo ao eido dos provedores, radica na forte necesidade e dependencia que se adquire coas empresas que proporcionan o software informático para o desenvolvemento da actividade, así como coas editoriais que publican as bases de datos sobre a lexislación.
- Por outra banda, existe na actualidade unha grande competencia entre os abastecedores do sector polo que se amplía a oferta de produtos e servicios, aínda que o cambio nalgúns casos ten un alto custe en tempo e consumo de recursos. Ademais esta diversidade de provedores favorece a posibilidade de mellorar as condicións da compra en canto a prezo, financiamento, prazos de entrega, descontos, etc.

Bibliografía



-
- ☞ *Conocimiento, innovación y emprendedores: Camino al futuro*. Universidad de La Rioja
 - ☞ *Datos básicos de Galicia 2010*. Instituto Galego de Estatística. Ano 2010
 - ☞ *Encuesta nacional sobre la percepción social de la ciencia y de la tecnología en España en 2009*. Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología (FECYT). Ano 2009
 - ☞ *España en cifras 2010*. Instituto Nacional de Estadística. Ano 2010
 - ☞ *Guías de actividade empresarial: Xestoría – Asesoría*. BIC Galicia. Ano 2007
 - ☞ *Informe anual de la Sociedad de la Información en España 2008*. Ministerio de Industria, Turismo e Comercio. Ano 2008
 - ☞ *Informe de análisis sectorial en el uso de las TIC de Asesorías y Gestorías*. Instituto CIES
 - ☞ *La consultoría en España. El sector en cifras 2009*. Asociación Española de Empresas de Consultaría. Año 2010
 - ☞ *Las Asesorías del siglo XXI. Preparando el futuro*. Editorial CISS.
 - ☞ *Las tecnologías de la información en España 2008*. Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información y las Telecomunicaciones de España (AETIC) y el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Ano 2008
 - ☞ Lei 16/2007, de 4 de xullo, de reforma e adaptación da lexislación mercantil en materia contable para a súa coordinación internacional con base na normativa da Unión Europea (BOE do 5 de xullo de 2007).
 - ☞ Lei 31/1995, de 8 de novembro, de Prevención de Riscos Laborais (BOE do 10 de novembro de 1995)
 - ☞ Lei 32/2010, de 5 de agosto, pola que se establece un sistema específico de protección por cese de actividade dos traballadores autónomos. (BOE do 6 de agosto de 2010)
 - ☞ Lei 35/2010, de 17 de setembro, de medidas urxentes para a reforma do mercado de traballo. (BOE do 18 de setembro de 2010)
 - ☞ Lei Orgánica 15/1999, de 13 de decembro, de Protección de Datos de Carácter Persoal (BOE do 14 de decembro de 1999)
 - ☞ *Mujeres y hombres en España 2010*. Instituto Nacional de Estadística. Ano 2010
 - ☞ Periódico Cinco Días.
 - ☞ Revista Capital.
 - ☞ Revista Emprendedores.
 - ☞ Servicio de Estudios editado por La Caixa.
 - ☞ *Tecnologías de la Información y las Comunicaciones en la empresa española 2009*. Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones de España (AETIC). Ano 2009.

 Páginas web consultadas:

-  Asociación de Asesorías: www.lasasesoria.com
-  Asociación de Jóvenes Empresarios de Pontevedra: www.ajepontevedra.es
-  Asociación de Jóvenes Empresarios de Vigo: www.ajevigo.es
-  Asociación Española de Asesores Financeiros: www.asesores.org
-  Asociación Española de Empresas de Consultoría: www.consultoras.org
-  Axencia Estatal da Administración Tributaria: www.aeat.es
-  BIC GALICIA: www.bicgalicia.es
-  Centro Superior de Investigaciones Científicas: www.csic.es
-  Directorio Central de Empresas DIRCE: www.ine.es
-  Eurostat: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
-  Instituto Galego de Estatística: www.ige.eu
-  Instituto Nacional de Estadística: www.ine.es
-  Ministerio de Ciencia e Innovación: www.micinn.es
-  Ministerio de Educación: www.educacion.es
-  Técnicos de Empleo de Galicia: www.tecnicoempleogalicia.xunta.es
-  www.camaras.org.
-  www.camerdata.es
-  www.redotriuniversidades.net