

Xestoría-Asesoría

*NAS COMARCAS DE FERROL,
ORTEGAL E EUME E CONCELLO
DE VILARMAIOR

42*



Índice

1. ¿Qué es este documento?	3
2. ¿Qué zonas comprende el estudio?	4
3. ¿Qué es una gestoría? ¿Y una asesoría?	5
4. ¿Cuántas asesorías-gestorías hay en la zona? ¿Qué características presentan?.....	7
5. ¿Quiénes son los clientes de una asesoría-gestoría?.....	8
6. ¿Cuál es el mercado actual de las asesorías-gestorías de la zona?	9
7. ¿Cuál es el futuro de la actividad?.....	10
8. ¿Cómo competir en el mercado?	11
9. ¿Cómo se dan a conocer a los clientes?	13
10. ¿Qué partidas de inversión requiere una asesoría-gestoría? ¿Y cuáles son las partidas de gasto más importantes?	14
11. ¿Cómo se organiza el personal y qué perfil profesional requiere?.....	15
12. ¿Qué ayudas existen para iniciar la actividad?.....	17
13. ¿Qué organismos y páginas web me pueden ser útiles?.....	18
14. NOTA DE LOS AUTORES.....	20

1. ¿Qué es este documento?

El siguiente documento es el resultado de un proceso de adaptación de las Guías de Actividade a los entornos locales, proceso que se enmarca dentro del Proyecto de Detección de Oportunidades de Negocio: Dinamización Empresarial dirigida en las comarcas de Galicia, desarrollado por el BIC Galicia en colaboración con la Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais y la Axencia de Desenvolvemento Rural (AGADER).

Los Agentes de Desarrollo Local y los Técnicos de Empleo son elementos de dinamización del territorio y actúan como intermediadores y colaboradores en el desarrollo económico y social, es decir, tienen un contacto directo con los emprendedores y deben ejercer una actuación dinámica, de asistencia técnica y estar en constante proceso de búsqueda y actualización de la información económica y social. Por otra parte, las Guías de Actividade se configuran como el instrumento de asesoramiento a los emprendedores y de impulsión de nuevas empresas, ya que permiten evaluar nuevas ideas de negocio y ayudan a los técnicos y emprendedores a analizar la viabilidad de un proyecto empresarial.

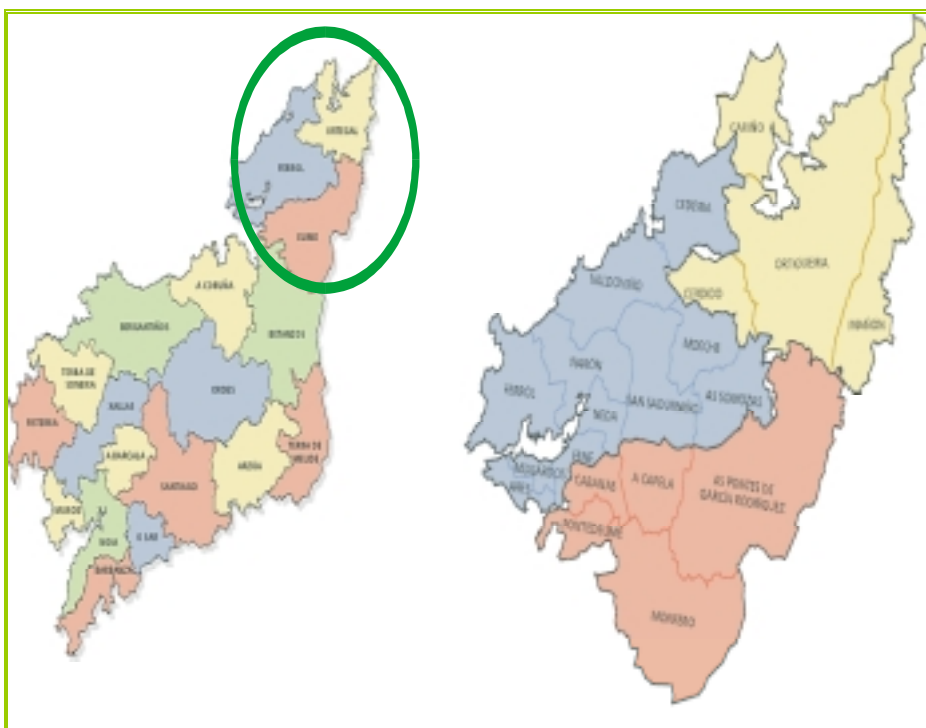
Este documento surge, por tanto, con el objetivo de acercar la información contenida en la Guía de Gestoría-Asesoría a la realidad socioeconómica de este territorio, ofreciéndote una información más cercana de tu ámbito social y empresarial.

La adaptación de la información a las características de la zona ha sido realizada por los técnicos locales de empleo de los municipios de las Comarcas de Ferrol, Ortegal y Eume que forman parte de la Rede de Técnicos de Empleo coordinada por la Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais a través de la Dirección Xeral de Promoción do Emprego, así como de los técnicos de los Grupos de Acción Local que en la actualidad están desarrollando las iniciativas comunitarias: AGADER (Fundación Comarcal de Ortegal), PRODER II (COSTA ÁRTABRA) y LEADER + (EUROEUME) y los técnicos de otras entidades relacionadas con la dinamización empresarial, como la Cámara de Comercio de Ferrol, la Antena Cameral de Ortigueira, la Antena Cameral de As Pontes, a Mancomunidade de Concellos de Ferrol, Ferrol Metrópoli, Asociación Seara y la Federación de Autónomos de Galicia.

Para completar la información que ofrece esta guía con datos en el ámbito gallego y nacional, deberás tener la Gestoría-Asesoría realizada para Galicia, que está a tu disposición en la web: <http://guias.bicgalicia.es>.

2. ¿Qué zonas comprende el estudio?

El espacio que ocupa el territorio de esta zona está formado por 21 ayuntamientos de 4 comarcas diferentes: Ortegal (Mañón, Cariño, Cerdido y Ortigueira), Ferrol (Ares, As Somozas, Cedeira, Fene, Ferrol, Mugardos, Moeche, Narón, Neda, San Sadurniño y Valdoviño), Eume (Cabanas, A Capela, As Pontes de García Rodríguez, Pontedeume y Monfero) y Vilarmaior (que pertenece a la Comarca de Betanzos pero se incluye en el territorio de actuación de Euroeume).



3. ¿Qué es una gestoría? ¿Y una asesoría?

Los términos asesoría y gestoría no tienen el mismo significado, para adoptar la denominación de gestoría es necesario poseer la condición de Gestor Administrativo y además, tienen IAE diferentes.

Una *asesoría* es aquella empresa cuya actividad consiste en la prestación a terceros de servicios de asesoramiento, especializados y sustentados en la capacidad y experiencia del profesional o profesionales que la integran.

Bajo esta definición genérica puede englobarse un amplio abanico de empresas que prestan sus servicios en ámbitos de actividad muy diferentes: Jurídico; laboral; fiscal; contable; financiero; nuevas tecnologías; riesgos laborales; medioambiente, etc. Tradicionalmente el concepto de asesoría ha estado vinculado a la prestación de servicios de carácter **laboral** (contrataciones, nóminas y seguridad social), **fiscal** (impuestos: IVA, IRPF y Sociedades) y **contable**.

La asesoría es una actividad de libre ejercicio, es decir, las asesorías no están obligadas a realizar ningún trámite especial para su creación ni se exige el cumplimiento de ningún requisito para el ejercicio de la actividad, mientras que la denominación de gestoría sólo puede ser utilizada por los Gestores Administrativos.

Los *Gestores Administrativos* "son profesionales que, sin perjuicio de la facultad de actuar por medio de representante que a los interesados confiere el artículo 24 de la Ley de Procedimiento Administrativo, se dedican de modo habitual y con tal carácter de profesionalidad y percepción de honorarios a promover, solicitar y realizar toda clase de trámites que no requieran la aplicación de la técnica jurídica reservada a la abogacía, relativos a aquellos asuntos que en interés de personas naturales o jurídicas, y a solicitud de ellas, se sigan ante cualquier órgano de la Administración Pública, informando a sus clientes del estado y vicisitudes del procedimiento por el que se desarrollan"-

En principio, el concepto de **gestoría** estaba vinculado a lo que se entiende por servicios de gestión administrativa:

- Tramitación de escrituras públicas.
- Impuestos transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, impuesto sobre sucesiones y donaciones.
- Importación y exportación de vehículos, matriculaciones.

- Tarjetas de transporte, renovaciones de carnés de conducir.
- Licencias de caza y pesca, permisos de armas.
- Tramitación de todo tipo de certificaciones: nacimiento, defunción, matrimonio, últimas voluntades, penales, académicas, etc.
- Licencias de importación y exportación, de obras, etc.
- Informes registrales, tráfico, multas.
- Gestión de permisos de residencia y de trabajo para extranjero; etc.

Con el paso del tiempo, las gestorías han ido diversificando su cartera de productos, para realizar asesoría laboral, fiscal y contable; correduría de seguros; etc.

Las ventajas que hemos detectado a la hora de poseer la condición de Gestor Administrativo son:

- La exclusividad en las gestiones vinculadas con la Dirección General de Tráfico.
- El asesoramiento laboral sin poseer la condición de titulado en Relaciones Laborales, ya que existe un decreto de concurrencia con esta titulación.

4. ¿Cuántas asesorías-gestorías hay en la zona? ¿Qué características presentan?

En la zona que comprende el presente estudio había en 2004, 73 empresas de servicios financieros y contables y de gestión administrativa, siendo su distribución comarcal la siguiente:

	Ortegal	Eume	Ferrol	Vilarmaior	Total
Número	5	12	54	2	73
%	6,8	16,4	74,0	2,7	100

La mayoría de las empresas están localizadas en la comarca de Ferrol, que, por otra parte, es la comarca con mayor índice de población y mayor índice empresarial.

En la provincia de la Coruña el número asciende a 1.053. Si nos fijamos en lo que sucede a nivel autonómico, en toda Galicia había 2.212 empresas en esa misma fecha.

En cuanto al empleo, puedes comprobar que aproximadamente el 83% de las empresas tiene cinco o menos empleados y el 88% de ellas dos o menos, confirmando el carácter atomizado que la oferta presenta habitualmente en el sector servicios.

El sector revela un predominio de pequeñas empresas (en muchos casos debido a las propias características intrínsecas de la actividad), que coexisten a su vez con un reducido número de empresas de tamaño considerable vinculadas con frecuencia a grupos empresariales internacionales.

La excesiva atomización y un reducido tamaño empresarial, especialmente desde el punto de vista del empleo, son factores que llevan asociados una serie de limitaciones a la hora de afrontar acciones como la internacionalización, la búsqueda de nuevos mercados, la formación, la innovación, etc. Este *handicap* suele ser solventado por las empresas mediante la puesta en marcha de procesos de cooperación interempresarial y el asociacionismo.

5. ¿Quiénes son los clientes de una asesoría-gestoría?

La actividad de las gestorías-asesorías está basada en buena medida en la fidelización del cliente, lo que implica que, a menudo, las empresas del sector deben cuidar de manera cautelosa la relación personal, el trato directo y, en definitiva, la proximidad con el cliente.

La importancia estratégica de los servicios prestados por las empresas del sector hace que los clientes basen la elección de su empresa en el prestigio y en la experiencia aportada por ésta.

En general, los demandantes de servicios de una gestoría-asesoría, ya sean empresas o particulares, muestran cierto rechazo a cambiar de empresa, pero la práctica normal de renovar los contratos anualmente proporciona al cliente un mayor poder de negociación a la hora de revisar los precios de los mismos.

Para la gestoría-asesoría de reciente creación, la mayoría de los clientes son particulares o pequeñas empresas. Con el paso del tiempo, y a medida que la empresa adquiere cierto prestigio, se produce el acceso a empresas de mayor tamaño.

Los particulares suelen acudir para casos determinados, sobre todo en lo concerniente a gestiones con tráfico, certificados y solicitudes, mientras que las empresas suelen contratar unos servicios fijos anuales pagaderos mensualmente, en los que se incluyen la mayoría de asuntos que les pueden surgir, con independencia de que puedan aparecer otros casos puntuales que no estén incluidos entre los contratados y cuyo precio es cobrado a parte.

6. ¿Cuál es el mercado actual de las asesorías-gestorías de la zona?

Para calcular el tamaño del mercado lo primero que debes decidir es el tipo de negocio que vas a crear: los servicios que vas a ofrecer, el colectivo al que vas a dirigirte y la zona en la que te vas a establecer.

Para decidir el área donde establecerte, deberás estudiar la situación de las empresas que constituyen tu competencia y que operan en tu misma zona. Recuerda que en este tipo de negocios la ubicación de las oficinas es importante, ya que el cliente prefiere un sitio de fácil acceso dentro del núcleo urbano.

Para determinar el tamaño de mercado existen, fundamentalmente, dos métodos de análisis:

- Identificar qué tipo de clientes son el destinatario de los servicios que quieres ofrecer en tu área de influencia y averiguar, a través de encuestas personales o telefónicas a empresas, si sus necesidades se encuentran totalmente cubiertas, así como su grado de satisfacción con respecto a la gestoría-asesoría que actualmente les presta el servicio. Como resultado de las llamadas y visitas obtendrás el tamaño aproximado del mercado en tu zona, qué tipo de servicios se están demandando, dónde se está concentrando esta demanda y qué gestorías-asesorías son tus competidoras. También podrás obtener las variables de diferenciación respecto de tu competencia y calcular, aproximadamente, el porcentaje de ese mercado que vas a poder captar.
- Otra forma de analizar la demanda potencial es a través de lo que se conoce con el nombre de **panel de expertos**. Para ello entrevista a titulares y empleados de gestorías-asesorías que no sean competencia directa (es decir, que no operen en tu zona de influencia), ya que de ellos puedes obtener información muy útil acerca de la composición de su cartera de servicios, el perfil tipo para los diferentes grupos de clientes, las dificultades inherentes a la actividad, etc. La validez de la información que puedan proporcionarte radica en su naturaleza cualitativa, no cuantitativa.

También puede ser interesante entrevistarse con técnicos de las Cámaras de Comercio, Confederación de Empresarios, Ayuntamientos, Asociaciones Sectoriales, etc. ya que pueden facilitarte información diversa sobre la actividad a la que te vas a dedicar (bases de datos, situación general del sector, etc.).

7. ¿Cuál es el futuro de la actividad?

De cara al futuro, las perspectivas de crecimiento del sector servicios a empresas en Galicia son muy favorables, en vista del potencial que presentan fenómenos tales como la globalización, la permanente reestructuración de las empresas, la internacionalización de los negocios, las nuevas tecnologías de la información y comunicación, las crecientes exigencias en materia de calidad y medio ambiente, etc.

Ante esta perspectiva, los expertos consideran que las empresas que operan en el sector de servicios técnicos y de consultorías a empresas deberán contribuir a gestionar la creciente complejidad del entorno socio-económico con herramientas basadas en el conocimiento y con profesionales de elevada cualificación y experiencia. La gestión y transferencia del conocimiento marcarán las bases del desarrollo del sector.

8. ¿Cómo competir en el mercado?

Los servicios que presta una gestoría-asesoría son muy variados, por lo que van a depender de los conocimientos, formación y la especialización que tengan los trabajadores de tu empresa. Recuerda que a mayor diversidad de la cartera de servicios, mayor tipo de clientes vas a poder captar.

Los servicios prestados exclusivamente por las gestorías, por poseer el titular la condición de Gestor Administrativo son los relacionados con la **Gestión del automóvil**: matriculaciones, transferencias, renovación de carnés, canje de carnés, carné internacional, bajas por desguace, etc.

Los servicios prestados por ambas, pero con mayor peso en las gestorías son: **Asesoramiento laboral** (consultas verbales relacionadas con la empresa; altas y bajas de trabajadores en la Seguridad Social, confección de contratos y recibos para pago de salarios, confección de *finiquito* por baja laboral, etc.), **Caza y pesca** (licencias de caza y pesca, renovación de permisos de armas y seguro de caza) y **Náutica** (importaciones, expedición de rol, licencia de navegación, y cambio de motor).

Los servicios prestados por ambas, pero con mayor peso en las asesorías son los relacionados con **asesoramiento integral de empresas**:

- **Fiscal** (servicios fiscales para trabajadores autónomos y personas físicas, confección de los pagos fraccionados del IRPF, confección del IVA, declaración Anual del Impuesto sobre Sociedades, etc.).
- **Contable** (teneduría de libros contables, preparación de cuentas, balances, informes financieros, etc., el asesoramiento contable para terceros y los servicios de asesoramiento fiscal y gestión para declaración de impuestos o gestión tributaria general; los servicios (no jurídicos) de representación ante el fisco; Los servicios de auditoría contable para terceros y de los censores jurados de cuentas; Mercantil.

Por otra parte, cada vez es más común que las gestorías y las asesorías integren los **seguros** dentro de su cartera de productos, convirtiéndose así en agentes de alguna compañía aseguradora. Entre los más habituales encontramos: Vehículos; caza y pesca; hogar; jubilación; vida; enfermedad; etc.

Además, según las consultas realizadas al Colegio Oficial de Gestores Administrativos y las entrevistas realizadas a gestorías, hemos comprobado que un gran porcentaje de los Gestores Administrativos poseen además la condición de Administradores de Fincas y/o Agentes de la Propiedad Inmobiliaria.

La fijación de precios depende, en principio, del servicio que prestes, ya que no es lo mismo la realización de una declaración de la renta (servicio estacional) o una consulta esporádica, que prestar servicio de contabilidad o asesoramiento laboral y fiscal todo el año.

Dentro de los servicios prestados a las empresas también es difícil de cuantificar un precio homogéneo, ya que es distinto que el cliente traiga todo el papeleo a la oficina a que tú te desplaces a la empresa del cliente para prestarle allí el servicio y, dentro de esto, también hay que valorar el volumen de trabajo que supone cada empresa.

El cobro de los servicios realizados esporádicamente suele hacerse una vez que está realizado, aunque en ocasiones se solicita una provisión de fondos previa en concepto de depósito a cuenta del precio final para ir cubriendo los gastos. Para el resto de los servicios se suele pactar un contrato anual, pagadero mensualmente.

9. ¿Cómo se dan a conocer a los clientes?

La forma más habitual de promocionarse es mediante anuncios en directorios comerciales (Páginas Amarillas, QDQ, etc.). También se utilizan anuncios en prensa y apariciones en revistas económicas y páginas especiales, cada vez es más habitual la utilización de Internet que además de barato da una cierta imagen de modernidad a la empresa.

Los empresarios del sector consideran que es fundamental la situación de la empresa, debe estar en una zona de paso y a partir del local desarrollar la imagen corporativa, con un rótulo que complementaremos con tarjetas, sobres,...

Como siempre todos están de acuerdo que lo más efectivo es el boca a boca, por supuesto acompañado de un trabajo eficiente, serio y riguroso que no defraude a los clientes.

En cuanto a la fuerza de ventas, la venta se efectúa en el local por lo que es importante que esté debidamente acondicionado y decorado para que de una imagen que respalde la solvencia y capacidad de la empresa. Por eso mismo el personal que atiende al público debe tener capacidad de comunicación para poder captar al posible cliente que entra por primera vez.

10. ¿Qué partidas de inversión requiere una asesoría-gestoría? ¿Y cuáles son las partidas de gasto más importantes?

Una relación orientativa de las partidas a las que deberás hacer frente al iniciar la actividad es la siguiente: acondicionamiento del local, mobiliario, equipos de proceso de información, y gastos de establecimiento y puesta en marcha.

En cuanto a los gastos, nos referimos a los desembolsos necesarios para el ejercicio de la actividad. Durante un cierto tiempo, es posible que los ingresos no compensen los gastos, por lo que deberás hacer una previsión sobre el número de meses que puede producirse esta situación y contar con fuentes de financiación suficientes para afrontarla.

Entre las partidas más relevantes podemos señalar: sueldos y seguridad social, arrendamiento local, reparaciones y conservación, suministros, material bibliográfico, seguros, servicios exteriores, gastos financieros, amortizaciones, tributos.

11. ¿Cómo se organiza el personal y qué perfil profesional requiere?

La estructura organizativa de una gestoría-asesoría puede ser muy variada, desde los casos en los que sólo existe una persona, el titular, hasta los casos de grandes empresas que se constituyen en sociedad y tienen numerosos empleados distribuidos por departamentos especializados.

El modelo que se considera empresa-tipo es el compuesto por dos emprendedores que además del trabajo propio de la gestoría-asesoría realizan las funciones comerciales y de gerencia y un empleado que desempeñe las funciones de administrativo.

Generalmente, los titulares son Autónomos, pero en los casos en que se constituye una Sociedad, ésta tiene la condición de Limitada, siendo poco frecuentes los casos de Sociedad Anónima.

Desde el punto del perfil profesional necesario podemos decir que, para la creación de una asesoría, el emprendedor debe tener una preparación adecuada al servicio que presta. Esta preparación puede obtenerse a través de una titulación universitaria o a través de cursos de especialización en la materia y debe mantenerse en el tiempo mediante formación permanente o cursos de reciclaje.

La cualificación profesional está ligada directamente al adecuado aprovechamiento de las nuevas estructuras tecnológicas implantadas en las empresas, ya que la incorporación de los nuevos equipos, los nuevos procesos y, en definitiva, las nuevas tecnologías deben ir acompañadas a su vez de la capacidad de los profesionales, no ya sólo para utilizarlas adecuadamente sino también para transmitir estos conocimientos.

Los requisitos necesarios para adquirir la condición de Gestor Administrativo son:

- Ser español o extranjero residente en España de país que conceda reciprocidad de títulos y categorías.
- Ser mayor de edad.
- No haber sido condenado a penas que inhabiliten para el ejercicio de funciones públicas.
- Acreditar por medio de certificación del Consejo General de Colegios que en sus archivos no constan antecedentes desfavorables.
- Estar en posesión de alguno de los siguientes títulos académicos:

- Licenciado en Derecho.
- Licenciado en Ciencias Económicas.
- Licenciado en Ciencias Empresariales.
- Licenciado en Ciencias Políticas.
- Superar las pruebas de aptitud que se exijan.
- Estar dado de alta en los impuestos que correspondan a la profesión de Gestor Administrativo.
- Constituir la fianza que corresponda de acuerdo con lo establecido en el artículo 8 del Estatuto Orgánico de la Profesión de Gestor Administrativo.
- Estar incorporado a un Colegio Oficial de Gestores Administrativos y haber satisfecho los gastos de incorporación a dicho colegio y los de expedición del título profesional.

Los perfiles profesionales que se suelen encontrar en las gestorías-asesorías son los de economistas, abogados, diplomados mercantiles, diplomados en relaciones laborales y técnicos de grado medio (gestión administrativa) y de grado superior (secretariado y administración y finanzas).

12. ¿Qué ayudas existen para iniciar la actividad?

Existen un gran abanico de ayudas que pretenden facilitar el camino del emprendedor ofrecidas por la Consellería de Asuntos Sociais, Empleo e Relacións Laborais, IGAPE e ICO.

Entre los programas de ayuda que coordina la Dirección General de Empleo destacamos los apoyos a la contratación por cuenta ajena y el fomento del autoempleo y la economía social.

El IGAPE por su parte ofrece una amplia oferta de programas y ayudas entre los que podemos destacar:

- Programa emprendedores, que pretende favorecer la aparición de nuevos emprendedores y creación de nuevas iniciativas mediante el apoyo en la elaboración de planes de empresa, concesión de subvenciones a las inversiones y gastos de puesta en marcha, préstamos, servicios de tutoría.
- Microcréditos: Ayuda para la adquisición de activos fijos (pequeño volumen)

El ICO ofrece financiación en condiciones preferentes para las inversiones en activos fijos productivos por parte de las PYMES y también concede microcréditos para la puesta en marcha de pequeños negocios o microempresas.

13. ¿Qué organismos y páginas web me pueden ser útiles?

- Xunta de Galicia: www.xunta.es
- Instituto Galego de Promoción Económica: www.igape.es
- Instituto Galego de Estadística: www.ige.xunta.es
- Instituto Nacional de Estadística: www.ine.es
- Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas: www.icac.meh.es
- Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales: www.mtas.es
- Consellería de Economía e Facenda: www.cixtec.es/conselleria
- Consellería de Asuntos Socais, Emprego e Relacións Laborais: www.xunta.es/conselle/as
- Consellería de Innovación, Industria e Comercio: www.xunta.es/conselle/in
- Ministerio de Economía : www.mineco.es
- Ministerio de Hacienda: www.minhac.es
- Fundación para la Formación Continua: www.forcem.es
- Noticias económicas: www.econotas.net
- Consejo General de Colegios de Economistas de España: www.economistas.org
- Registro de Economistas Auditores: www.rea.es
- Registro de Economistas Asesores Fiscales: www.reaf.es
- Centro Superior de Finanzas: www.mceconomistas.com
- Gestores Administrativos: www.gestores.net
- Colegio Oficial de Administradores de Fincas de Galicia: www.coafga.org
- Colegio Oficial de Agentes de la propiedad Inmobiliaria: www.coapi.es

- Consejo Superior de Cámaras de Comercio: www.cscamaras.es
- Agencia Tributaria: www.aeat.es

14. NOTA DE LOS AUTORES

Autores de la adaptación:

María Belén Souto Calvete, Técnico de Empleo do Concello de Fene.

Las referencias nominales suministradas en esta Guía, tales como centros de estudio, asociaciones, instituciones, ferias, páginas web, etcétera que el lector puede encontrar a lo largo de la lectura de este documento no pretenden ser una enumeración exhaustiva sino una muestra orientativa de las entidades detectadas durante la elaboración de este estudio. Es posible que existan otras referencias, similares a las citadas, que no han sido incluidas por no constituir tales relaciones el objetivo principal de la presente Guía.

Todos los datos relacionados con estadísticas, legislación, cursos, ayudas y cualquier otra información susceptible de ser actualizada, han sido obtenidos durante la realización de la presente Guía.

Santiago de Compostela, diciembre de 2004