

GUIAS DE ACTIVIDADE EMPRESARIAL

Despachos profesionais

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

32*



Índice

1. ¿Qué es este documento?	3
2. ¿Qué zonas comprende el estudio?	4
3. ¿Qué es un despacho profesional?	5
4. ¿Cuántos despachos profesionales hay en la zona? ¿Qué características presentan?.....	7
5. ¿Quiénes son los clientes de un despacho profesional?	9
6. ¿Cuál es el mercado actual de los despachos profesionales de la zona? 10	
7. ¿Cuál es el futuro de la actividad?.....	11
8. ¿Cómo competir en el mercado?	12
9. ¿Cómo se dan a conocer a los clientes?	14
10. ¿Qué partidas de inversión requiere un despacho profesional? ¿Y cuáles son las partidas de gasto más importantes?	15
11. ¿Cómo se organiza el personal y qué perfil profesional requiere?.....	16
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.....	19

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.

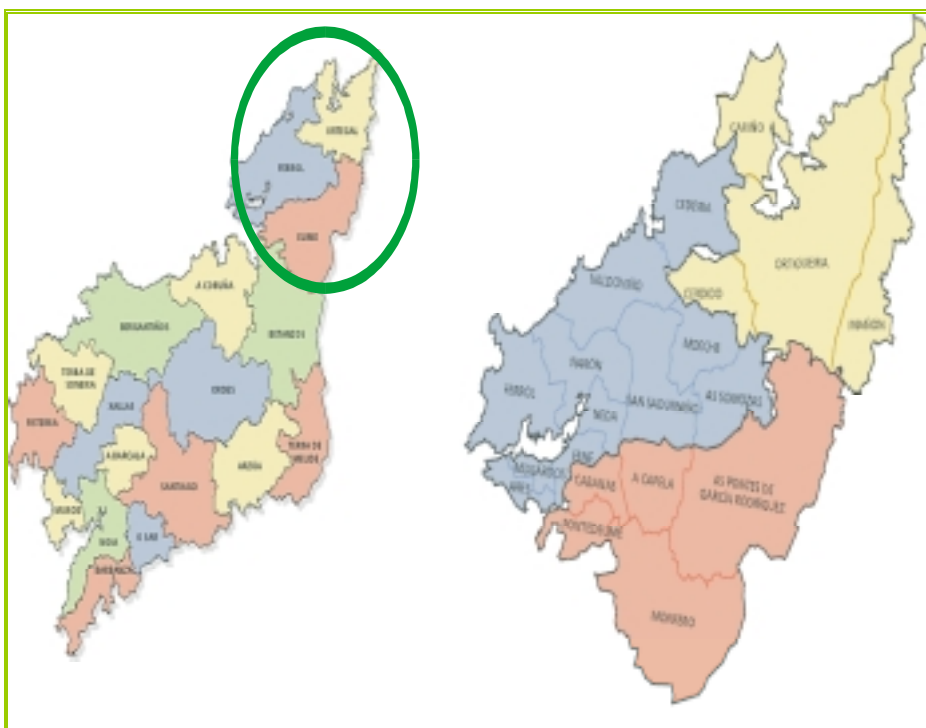
Este documento surge, por tanto, con el objetivo de acercar la información contenida en la Guía de Despachos profesionales a la realidad socioeconómica de este territorio, ofreciéndote una información más cercana de tu ámbito social y empresarial.

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 Emprego 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 Despachos profesionales 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 un despacho profesional?

Los despachos profesionales son aquellos establecimientos en los que expertos, generalmente universitarios medios o superiores, desarrollan un servicio especializado.

Cuando hablamos de despachos profesionales, generalmente pensamos en los tradicionales, como los de abogados, médicos, economistas, aparejadores, etc., pero debemos tener en cuenta que las nuevas tecnologías han generado la aparición de otras necesidades, y con ello, nuevas profesiones, como ingenieros informáticos, consultoras medioambientales, traductores on line, etc.

La actividad realizada por los **abogados** viene definida en el Estatuto General de la Abogacía, aprobado por RD 658/2001 de 22 de junio, al explicar el concepto de abogado como aquel licenciado en Derecho que, incorporado a un Colegio Español de Abogados en calidad de ejerciente y, cumplidos los requisitos necesarios para ello, se dedican de forma profesional al asesoramiento, concordia y defensa de los intereses jurídicos ajenos, públicos o privados.

El **arquitecto** es un técnico superior con competencia exclusiva para la redacción de proyectos de edificación de carácter administrativo, sanitario, religioso, residencial, docente y cultural. Es, asimismo, competente, según su especialidad, para la redacción de proyectos de edificación de uso aeronáutico, agropecuario, minero, de transporte terrestre, marítimo, fluvial, aéreo, forestal, industrial, naval, de ingeniería del saneamiento, así como actividades accesorias a obras de ingeniería y su explotación. Si bien, realiza también otras tareas, como urbanismo, rehabilitación, interiorismo, tasación de terrenos e inmuebles, estudios de viabilidad inmobiliaria, mantenimiento de edificios, diseño de instalaciones, patología de la edificación, etc.

Los **detectives** son policías particulares cuya actividad consiste en realizar investigaciones reservadas e intervenir, en ocasiones, en procedimientos judiciales.

Los **economistas** son aquellos profesionales que están licenciados en Ciencias Políticas y Económicas, Ciencias Económicas y Empresariales, Administración y Dirección de Empresas, Ciencias Actuariales y Financieras, Economía o Investigación o Técnicas de Mercado y que realizan actividades en materia de contabilidad, asesoría fiscal y financiera.

Los **grafólogos** son aquellos profesionales que se dedican al análisis e interpretación de la escritura manual, para el conocimiento de la personalidad y psicología.

Los **médicos** son aquellos profesionales que ejercen la Medicina.

Los **psicólogos** son aquellos profesionales que se dedican a la terapia psicológica, en materias de problemas de aprendizaje, anorexia, bulimia, terapia familiar, terapia sexual, depresiones, fobias, etc.

Los **representantes de comercio** tienen como función la intermediación en el mercado.

Los **traductores o intérpretes** son aquellos profesionales dedicados al ejercicio de la traducción o de la interpretación que consiste en expresar en una lengua lo que está escrito o se ha dicho antes en otra.

4. ¿Cuántos despachos profesionales hay en la zona? ¿Qué características presentan?

La gran variedad de actividades a las que se dedican los despachos profesionales dificulta establecer un número exacto de despachos en ejercicio y su distribución comarcal en la zona de análisis. En algunos casos, esta dificultad la ocasiona el hecho de que los profesionales no tengan la necesidad de colegiarse para ejercer su actividad, al igual que los representantes de comercio, los traductores, etc.

A continuación se presenta una distribución de los despachos profesionales para la zona de estudio, la provincia de Coruña y la Comunidad de Galicia, en función de una clasificación proporcionada por el Instituto Galego de Estadística.

	A. jurídica y económica	Servicios técnicos	Seguridad	Actividades diversas	TOTAL
Zona	411	251	6	244	912
A Coruña	3.534	2.272	51	1.834	7.691
Galicia	7.512	4.863	87	4.223	16.685

En cuanto a la distribución dentro de la zona, la mayor parte de despachos están ubicados en la comarca de Ferrol, seguida de lejos por Eume y después por Ortegal. Esta distribución es bastante razonable, ya que coincide con la comarca que mayor número de habitantes tiene.

Ya dentro de cada comarca, la mayor parte de los despachos están ubicados en municipios medianos o grandes, con lo que a veces el número de despachos por habitante es muy elevado como ocurre en Ferrol (un arquitecto por cada 2.000 habitantes), mientras que hay poblaciones en las que no consta declarado ningún estudio de arquitectos y su población es elevada, con lo cual podría ser un buen lugar para la ubicación de un despacho de arquitectos.

Al igual que ocurre en el resto de Galicia, la dimensión del tipo de empresas analizadas en esta Guía en la zona es pequeña. Por lo tanto, no es de extrañar que el número de empresas difiera según los tramos de ocupación, siendo los más bajos los que registren el mayor número de empresas. Resaltar que de las cuatro provincias gallegas, la provincia de Coruña es la que más despachos profesionales tiene.

Por lo que se refiere a la condición jurídica, el número de Autónomos representa un porcentaje mucho mayor que el de empresas, sobre todo para los abogados, donde el porcentaje de empresas exclusivamente dedicadas a la asesoría jurídica no representa ni un 10% del total.

El modelo más frecuente de despachos en la zona es el integrado por una o varias personas en régimen especial de Autónomos y, en la mayoría de los casos, este tipo de empresas no contratan a más de cinco empleados. Éste es el prototipo en el que nos hemos basado al elaborar esta Guía.

5. ¿Quiénes son los clientes de un despacho profesional?

Al inicio de la actividad los principales clientes que tendrás serán particulares y pequeñas empresas que conocen a los titulares del despacho. Será con el paso del tiempo cuando, a medida que adquieras cierto prestigio y te vayan conociendo mayor número de empresas, conseguirás mayor número de clientes y casos.

Lo normal es que las empresas contraten una serie de servicios fijos, en función de sus necesidades (por ejemplo servicios de asesoría laboral y contable si tienes un despacho de economistas) aunque también pueden demandar servicios puntuales que se pagan de acuerdo con las tarifas establecidas, mientras que los clientes particulares acudan de forma esporádica para casos concretos.

No obstante, en determinados casos, puedes tener como cliente una institución pública, pero en este supuesto has de cumplir una serie de requisitos que están regulados en el Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas 2/2000, de 16 de junio.

6. ¿Cuál es el mercado actual de los despachos profesionales de la zona?

En primer lugar hemos de señalar que no existen datos exactos disponibles sobre el tamaño del mercado de los despachos profesionales en la zona.

Para que puedas estimar el tamaño del mercado de los despachos profesionales en tu área de influencia y la parte del mismo que puedes absorber, te proponemos que intentes averiguar la situación de saturación en la que se encuentran los posibles competidores para el conjunto de servicios que quieres ofrecer.

Para determinar el tamaño de mercado existen, fundamentalmente, dos métodos de análisis. El primero de ellos consiste en identificar qué tipo de clientes es 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 respecto del despacho que actualmente les presta el servicio. Además deberías visitar a proveedores del sector y a alguna empresa competidora de tu zona para conocer cómo trabajan y en qué márgenes se mueven.

Otra forma de analizar la demanda potencial es a través de lo que se conoce con el nombre de **panel de expertos**. Un experto es aquella persona que tiene un conocimiento profundo sobre el mercado. La validez de la información que pueda proporcionarte radica en su naturaleza cualitativa, no cuantitativa. Puedes, por ejemplo, ponerte en contacto con titulares y empleados de despachos que no sean competencia directa (es decir, que no operen en tu zona de influencia). De estas entrevistas 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.

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 vas a dedicarte (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?

Aunque los servicios de los despachos profesionales son muy variados, generalmente existe una serie de actividades que son comunes a cada actividad profesional.

Por ejemplo, los despachos de **abogados** prestan asesoría legal, pero en algunos bufetes, la especialización es tal que sólo te prestarán asesoramiento en la rama de que se ocupen. Generalmente, como los clientes suelen ser particulares, la especialización se va adquiriendo con la experiencia y el tiempo, por lo que, en un primer momento, no te conviene rechazar ningún tipo de consulta hasta que tengas una clientela establecida que te permita el mantenimiento de unos ingresos. Si, por el contrario, tus clientes son empresas, es posible que te centres exclusivamente en la resolución de los problemas legales que les surjan.

Los **arquitectos** se encargan fundamentalmente de realizar proyectos de edificación y de rehabilitación, pero también otras actividades, como estudios de viabilidad inmobiliaria, interiorismo, tasación de terrenos e inmuebles, certificados e informes periciales, etc.

Los **detectives** se encargan de obtener y aportar información y pruebas sobre conductas o hechos privados, investigación de delitos perseguibles sólo a instancia de parte por encargo de los legitimados en el proceso penal, así como la vigilancia en ferias, hoteles, exposiciones o ámbitos análogos.

Mayor diversidad presentan los servicios prestados por **economistas**, ya que en este caso el asesoramiento es en materia fiscal, financiera, y contable.

Los **grafólogos** elaboran estudios de la personalidad a partir de la escritura, que pueden ser útiles para selección de personal, determinación de aptitud profesional, reeducación gráfica, informes judiciales sobre falsificación de firma, alteración de documentos, verificación de testamentos ológrafos, etc.

Como **médico**, vas a prestar servicios en materia de prevención, tratamiento y rehabilitación de enfermos.

Los servicios prestados por los **psicólogos** son de terapia psicológica e incluyen actividades como problemas de aprendizaje, ansiedad, terapia familiar, terapia sexual, depresión, anorexia, bulimia, fobia, etc.

Los **representantes de comercio** realizan una actividad de intermediación (compra y venta) en el mercado.

Por su parte, los **traductores o intérpretes** tienen como servicios habituales los relativos a la traducción de escritos e interpretación oral. Debido a la heterogeneidad de productos que se pueden ofrecer, existen algunas empresas que se especializan, bien en traducción bien en interpretación, aunque la gran mayoría ofrece un servicio integral. La cartera de productos está constituida por:

- Traducción: general, especializada (literaria, técnica, científica, etc.), jurada, etc.
- Interpretación: simultánea, consecutiva, susurrada, etc.

De las entrevistas realizadas podemos llegar a la conclusión de que, en teoría, lo ideal sería la especialización en una actividad concreta, es decir, prestar un servicio en una materia específica, pero de momento la tendencia es la diversificación de productos para poder alcanzar el mayor número de clientes. La especialización se situaría en el seno del despacho, de manera que determinadas materias estén a cargo de una persona concreta, pero no de cara al público, que podrá solicitar del despacho cualquier servicio.

Para fijar el precio, según las entrevistas realizadas, podemos concluir que, suele tenerse en cuenta las tarifas fijadas por Colegios Profesionales, pero dichas tarifas son simplemente orientativas y no vinculantes, aunque razones de ética profesional te exigen que no fijes un precio muy inferior al las mismas, ya que se consideraría como un acto de competencia desleal.

Además, debes tener en cuenta que hay un precio medio marcado por tu competencia, por lo que sería recomendable que conozcas los honorarios de los despachos de características similares al tuyo en la misma zona.

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

La totalidad de despachos entrevistados señalaron que la mejor forma de promocionarse es situar el despacho en una zona céntrica y darse a conocer a través de directorios comerciales pero, sobre todo, realizar un trabajo eficiente y riguroso, porque todos coinciden en que el boca a boca es una forma de publicidad muy efectiva, además de ser muy económica.

También, es conveniente que crees tu imagen corporativa, a través del rótulo o placa en la entrada, las tarjetas corporativas, el logotipo en sobres, facturas, etc. e incluso tu propia página web.

Los empresarios entrevistados manifestaron que hicieron publicidad en prensa local con motivo de la apertura del despacho y que, en ocasiones, también aparecen en las páginas dedicadas a su profesión (Abogacía, Economía, Medicina, Psicología, etc.) de ediciones especiales de la prensa.

En cuanto a la fuerza de ventas, la venta del servicio la realizas en el propio despacho, por lo que es importante el aspecto del mismo, ya que es tu primera forma de presentación al cliente.

Otra importante fuerza de ventas es el trato personal, la confianza y empatía que inspiras en el cliente y que va a ser determinante a la hora de elegir uno u otro profesional, ya que el servicio que prestas es inmaterial, es decir, no apreciable objetivamente.

10. ¿Qué partidas de inversión requiere un despacho profesional? ¿Y cuáles son las partidas de gasto más importantes?

Entre las partidas más importantes a las que se deberá hacer frente para iniciar la actividad, para un despacho de tipo genérico como los definidos al principio de este documento, podemos señalar: mobiliario, equipos informáticos, acondicionamiento del local y gastos de establecimiento y puesta en marcha..

No hemos incluido el concepto de adquisición del local. Según las entrevistas realizadas, la mayoría de los establecimientos se ubican en locales en régimen de arrendamiento. Esta opción es la más favorable ya que disminuye de manera considerable el volumen de la inversión inicial y, generalmente, el local es de reducidas dimensiones.

El despacho más común en la zona es aquel que tiene una superficie de entre 50 y 70 m² y dispone de tres puestos completos de trabajo. La totalidad de ellos dispone de servicios de aseo y una gran parte tiene una sala de juntas donde recibir a los clientes.

En cuanto a los gastos, nos referimos a los desembolsos necesarios para el ejercicio libre de la actividad, incluso en el supuesto de que no hubiera clientela..

Entre las partidas más relevantes podemos señalar: colegiación y cuota colegial, personal, arrendamiento del local, mantenimiento y reparaciones, suministros, seguros, servicios exteriores, amortizaciones, gastos financieros, IAE, publicidad y material de oficina.

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

En materia de despachos profesionales, la estructura organizativa 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.

El modelo que se considera como prototipo de despacho para emprendedores es el compuesto por dos titulados, con la colaboración de un empleado.

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

Para la creación de un despacho profesional el emprendedor debe tener una preparación adecuada al servicio que prestan. Esta preparación puede obtenerse a través de una titulación universitaria o bien a través de cursos de especialización en la materia.

En cuanto a la formación existen diferentes tipos de cursos dentro del programa FIP o el FORCEM. Algunos de estos cursos son: experto en gestión de salarios y seguros sociales, financiación de empresas, informática de gestión, diseño de páginas web, cursos de idiomas.

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 ayudas destinadas a favorecer la aparición de emprendedores, concesión de microcréditos para la adquisición de activos fijos.

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?

- Colegio de Abogados de A Coruña: www.icacor.org
- Colegio de Abogados de Lugo: www.icalugo.avogacia.org
- Colegio de Abogados de Ourense: www.icaourese.avogacia.org
- Consejo General de la Abogacía Gallega: www.avogacia.org
- Consejo General de la Abogacía Española: www.cgae.es
- Mutualidad de la Abogacía: www.mutualidadabogacia.com
- Colegio Oficial de Arquitectos de Galicia: www.coag.es
- Colegio de Economistas de A Coruña: www.economistascoruna.org
- Colegio de Economistas de Pontevedra: www.economistas.org.pontevedra
- Colegio de Médicos de A Coruña: www.comc.es
- Colegio de Médicos de Lugo: www.comlugo.org
- Colegio de Médicos de Ourense: www.comourense.org
- Xunta de Galicia: www.xunta.es
- Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais: www.xunta.es/conselle/as
- Cyburbia, web de arquitectura de la Universidad de Búfalo, USA.: www.cyburbia.org
- Universidad de Toronto: www.virtual.library
- Instituto Galego de Estatística: www.ige.xunta.es
- Instituto Nacional de Estadística: www.ine.es

14. NOTA DE LOS AUTORES

Autores de la adaptación:

Ángela Goiricelaya Seco, Técnico de Empleo do Concello de Neda.

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