

NOTA DE PRENSA

El 97% de las empresas están satisfechas con los servicios de Terciario Avanzado y el 43% confían en ellos como herramienta para ayudar a sortear la crisis.

Elche, 5 de febrero de 2010.

El Centro de Gestión del Conocimiento Empresarial (CGCE) ha presentado esta mañana en sus instalaciones del parque científico de la Universidad Miguel Hernández de Elche, las conclusiones del estudio sobre “El comportamiento del cliente de Terciario Avanzado en la Comunidad Valenciana”.

Este informe es la segunda fase del ambicioso **proyecto “Zeus”**, dirigido por el CGCE, que comprende un exhaustivo estudio del sector, que supone un 11,5% del PIB de la Comunidad Valenciana, y está dividido en tres fases: Oferta, Demanda y Estrategias de futuro.

El estudio se divide en 4 grandes apartados, de que permiten extraer ideas muy interesantes para el desarrollo del sector en los próximos años.

La principal conclusión que se obtiene del informe es que el comportamiento del sector del Terciario Avanzado está muy determinado por la **crisis económica actual**.

El consumo de servicios de Terciario Avanzado es del **2% sobre la facturación media** de las empresas, lo que ofrece un potencial de crecimiento importante a largo plazo. Sin embargo, la demanda de este tipo de servicios por las empresas experimentará un **retroceso contenido durante 2010**. Dado que muchos de los servicios son necesarios para el funcionamiento de las empresas (destaca los de asesoramiento financiero, utilizados por el 89% de las empresas), éstas pueden optar a realizar parte de ellos internamente reduciendo el gasto actual en contratación externa, e incluso, suspenderla temporalmente (el 9% de las empresas así lo prevé).

El **ahorro de costes** es la única explicación a este freno dado que las empresas de Terciario Avanzado están desarrollando su tarea de forma muy eficiente, haciendo que se cumplan las expectativas de sus clientes. Así, el **97% de las empresas encuestadas manifiestan estar bastante satisfechas o muy satisfechas** con los servicios de Terciario Avanzado contratados. Incluso se confía moderadamente en la aportación de este tipo de servicios a la salida de la crisis.

Las empresas cliente están demandando cada vez **servicios más especializados**, por lo que ésta es la dirección hacia la que debe apuntar el sector. Hay una fuerte correlación entre tamaño de la empresa cliente y tamaño preferido de proveedor de Terciario Avanzado, por lo que puede ser más eficiente para las empresas del sector definir bien claro su potencial cliente.

La **imagen, el renombre y experiencia** son factores clave para crecer en un mercado donde los clientes exigen referencias y calidad. El **precio**, sin embargo es el factor clave de decisión ante ofertas similares y la tercera variable de búsqueda de proveedores

A corto plazo en el presente contexto económico, una medida como la **certificación de calidad** será positiva en el sentido de incrementar la confianza de las empresas de los servicios de Terciario Avanzado.

Contacto: M^a Dolores González. mdgonzalez@cgce.es.