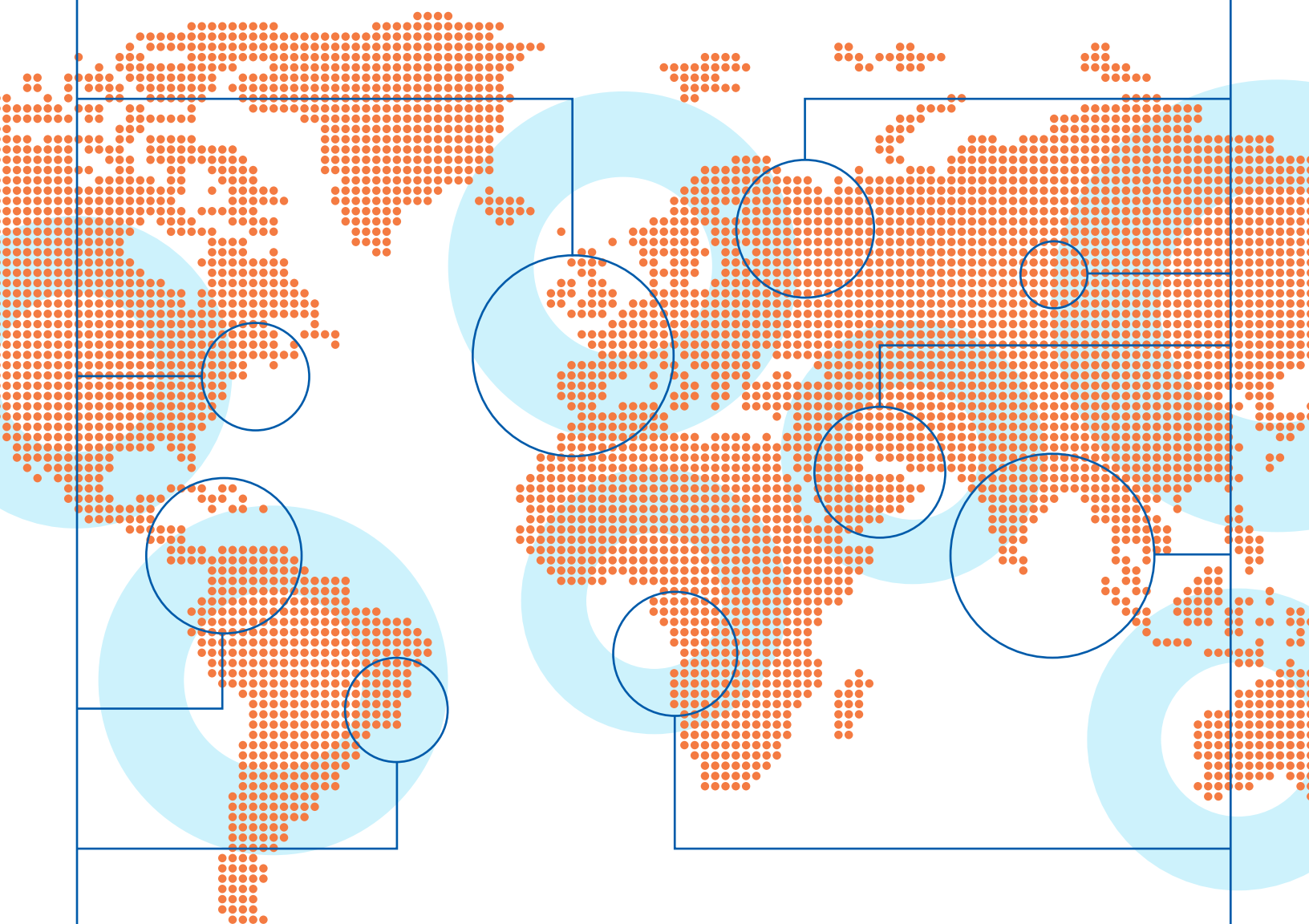


ENQUESTA GLOBAL DE LA IFAC A LES SMP: RESULTATS 2015





La missió de la International Federation of Accountants * (IFAC *) és el de servir l'interès públic i enfortir la professió comptable i d'auditoria mitjançant:

- Contribuir al desenvolupament d'estàndards internacionals d'alta qualitat.
- Promoure l'adopció i la implementació d'aquests estàndards.
- Enfortir la capacitat de les organitzacions de professionals comptables, i
- Afavorir el debat sobre un tema d'interès públic.

Ens agradaria reconèixer i agrair a la Universitat de Dayton (UD) Escola d'Administració i Direcció d'Empreses i al Departament de Comptabilitat, per la seva recerca i participació en la preparació d'aquesta publicació. Els participants de la UD van ser la Sarah Webber i la Donna L. Street.

Els Projectes, Papers de consulta, i altres publicacions de la IFAC es publiquen per, i sota, el copyright de la IFAC.

La IFAC no es fa responsable per pèrdues causades a qualsevol persona que actuï o s'abstingui d'actuar basant-se en el material d'aquesta publicació, tant si la pèrdua és causada per negligència com per altres causes.

El logotip de la IFAC, 'International Federation of Accountants', i 'IFAC' són marques registrades i marques de servei de la IFAC als EUA i altres països.

Copyright © de febrer de 2016 la International Federation of Accountants (IFAC). Tots els drets reservats. Es requereix el permís per escrit de la IFAC per reproduir, emmagatzemar o transmetre, o fer altres usos similars d'aquest document. Poseu-vos en contacte amb permissions@ifac.org.

Aquesta Enquesta global de la IFAC a les SMP: Resultats 2015, publicada per la International Federation of Accountants (IFAC) el Febrer de 2016 en anglès, ha estat traduïda al català pel Col·legi de Censors Jurats de Comptes de Catalunya (CCJCC) l'abril de 2016 i s'ha utilitzat amb el permís de la IFAC. El text aprovat de totes les publicacions de la IFAC és el publicat per la IFAC en llengua anglesa. La IFAC no assumeix cap responsabilitat sobre l'exactitud i integritat de la traducció o de les possibles accions resultat d'aquesta.

Text en anglès de l'Enquesta global de la IFAC a les SMP: Resultats 2015 © 2016 per la International Federation of Accountants (IFAC). Tots els drets reservats.

Text en català de l'Enquesta global de la IFAC a les SMP: Resultats 2015 © 2016 per la International Federation of Accountants (IFAC). Tots els drets reservats.

Títol original: IFAC Global SMP Survey: 2015 Results . ISBN: 978-1-60815-274-2"

Publicat per:



RESUM EXECUTIU

L'enquesta global de 2015 de la IFAC a les firmes petites i mitjanes preguntava als professionals exercents en aquest tipus de firmes (en endavant SMP per les sigles en anglès d'*Small and Medium Practices*) sobre els reptes als quals s'enfronten, els serveis de consultoria que ofereixen i les seves xifres d'ingressos tant de 2015 com les estimades per al 2016. També se'ls preguntava sobre els seus clients petits i mitjans (PIME o clients PIME) en un intent d'entendre com els impacten els diversos reptes als quals s'enfronten, els canvis en els seus ingressos des de l'any passat i la seva participació en activitats internacionals.

SOBRE L'ENQUESTA DE 2015 I EL PERFIL DELS ENQUESTATS

L'enquesta es va realitzar entre l'1 d'octubre i el 30 de novembre de 2015 i la van respondre 6.725 enquestats de 169 països, que presten serveis a més de 800.000 PIME.

En el document s'inclou un resum global dels resultats, resultats per regions i per dimensió de firmes. La major part de les respostes provenien d'Europa (41%) i Àsia (26%). Àfrica (15%) també estava ben representada. Amèrica Central i del Sud i el Carib (8%), Orient Mitjà (5%), Amèrica del Nord (3%) i Austràlia i Oceania (2%) han tingut una menor representació.

La majoria dels enquestats eren professionals individuals (39%) o professionals de firmes amb entre dos i cinc socis i empleats (32%). Del total enquestats, un 61% eren socis, propietaris únics i propietaris i un 14% eren directors.

En l'informe, algunes regions, països i les SMP més grans no han estat ben representats. Tot i això l'informe proporciona un resum de tots els resultats, la qual cosa suposa haver de ser prudent a l'hora d'intentar generalitzar els resultats obtinguts a països, regions específiques o a les SMP de totes les dimensions.

REPTES ALS QUALS S'ENFRONTEN LES SMP

Igual que el 2014, la majoria dels enquestats veien els 12 reptes com a moderats, alts o molt alts. Per tant, les SMP continuen afrontant molts reptes.

Alguns d'aquests reptes han estat considerats més urgents. Els reptes més grans que afronten les SMP incloïa atraure nous clients (47% l'ha tabulat com un repte de nivell alt o molt alt), estar actualitzats en els nous estàndards i regulacions (44%), diferenciar-se de la competència (43%) i la pressió a la baixa dels honoraris (41%). Aquests també eren els reptes més importants en l'enquesta global de 2014 però l'any passat els percentatges eren més alts (2014: 58%, 57%, 50%, i 51%, respectivament), fet que indica certes millores.

A nivell de regions els quatre reptes més importants difereixen. Per exemple, l'increment de costos i atraure nous clients eren els dos reptes més importants a l'Àfrica (56 i 51%, respectivament) i a l'Orient Mitjà (45 i 56%, respectivament). A l'Àsia prestar serveis a clients que operen a nivell internacional era el repte més important (52%), mentre que als Estats Units ho eren el mantenir-se actualitzats en els nous estàndards i regulació (41%) i atraure nous empleats i retenir als actuals (36%).

FACTORS DE L'ENTORN QUE IMPACTEN A LES SMP

Els enquestats van avaluar vuit factors de l'entorn per indicar l'extensió en què ells creien que cada un d'aquests podria impactar les seves SMP en els pròxims cinc anys. En línia amb el 2014 el context normatiu amb un 52% (més baix que el 61% de l'any 2014) i la competència amb un 46% (més baix que el 57% de l'any 2014) eren vistos com els factors que més impactaven, anticipant que els factors de l'entorn tindrien un impacte alt o molt alt. El desenvolupament tecnològic amb un 43% (més baix que el 48% de l'any 2014) era vist com el següent factor de major impacte. Tot i les considerables millores a nivell global, aquests resultats suggereixen, de nou, que els principals reptes als quals s'enfronten les SMP continuaran sent problemàtics.

MEMBRES QUE PERTANYEN A XARXES, ASSOCIACIONS O ALIANCES

Només el 28% dels enquestats respongueren que la seva SMP pertanyia a una xarxa (11%), associació (10%) o aliança (7%). Addicionalment un 24% va indicar que la seva firma estava considerant adherir-s'hi. Una mica menys de la meitat dels enquestats (48%) indicava que la seva SMP no tenia interès a unir-se a una xarxa, associació o aliança.

Almenys el 30% dels enquestats veien els següents beneficis de pertànyer a una xarxa, associació o aliança: atraure nous clients, eixamplar l'oferta de serveis als clients, marca i màrqueting, formació, conferències i seminaris o tallers, suport tècnic i assistència en la gestió.

Majoritàriament les SMP d'Amèrica del Nord (36%), Orient Mitjà (34%) i Amèrica Central i del Sud i el Carib (32%) pertanyien a xarxes, associacions o aliances. En línia amb els resultats de l'enquesta de 2014, com més gran és l'SMP, més probable era que hi pertanyés; el 65% dels enquestats de firmes amb 21 o més socis i amb personal indicaven que hi pertanyien.

RESULTATS DE LES SMP EL 2015

Del 33 al 38% dels enquestats indicaven que els ingressos s'han mantingut en les quatre àrees de servei (auditoria i assegurement; assessorament i consultoria; fiscal i comptabilitat, compilació i altres serveis de no assegurement i serveis relacionats). Per a cada àrea de servei del 23 al 27% indicaven un increment d'ingressos moderat i un 6% o menys indicaven un increment substancial.

PERSPECTIVES DE LES SMP PER AL 2016

Com a mostra d'una visió optimista, més d'un terç dels enquestats preveia que els seus honoraris podrien augmentar el 2016: assessorament i consultoria (44%), comptabilitat, compilació i altres serveis de no assegurement i serveis relacionats (41%); fiscal (39%); serveis d'auditoria i assegurement (35%). Comparativament, per a cada àrea de servei, el 31-35% ha projectat que els ingressos es mantindrien.

Per regions, els enquestats d'Austràlia i Oceania (60%), Amèrica Central i del Sud i el Carib (66%), Àsia (46%) i Europa (31%) anticipaven que el creixement dels serveis de consultoria seria superior que en la resta de serveis. En el cas d'Amèrica del Nord (62%) i Àfrica (66%) l'increment més gran d'ingressos es preveia en l'àrea de fiscal. Els enquestats de l'Orient Mitjà (38%) esperaven un augment dels ingressos d'auditoria i assegurement superior al de la resta de serveis.

Els enquestats que representen les SMP grans (aquelles amb 21 o més socis i empleats) tenien unes perspectives millors per al 2016 que els de les petites. En general, els professionals individuals eren els més pessimistes, havent-n'hi pocs que preveïssin un increment d'honoraris en alguna de les quatre àrees de servei en comparació als enquestats de les firmes de totes les dimensions.

Respecte l'any passat, els canvis projectats per al proper any eren més conservadors: el 35-44% preveia un increment dels ingressos previstos per al 2016 en les línies de serveis comparat amb un 39-50% que ho feia el 2015.

ASSESSORAMENT I CONSULTORIA

La majoria dels enquestats (84%) prestaven algun tipus de servei de consultoria. Els més freqüents eren planificació fiscal amb un 52%; consultoria corporativa, incloent-hi assessorament en fusions i adquisicions; valoracions i aspectes legals, amb un 45%, i comptabilitat financera i de gestió incloent planificació, execució i gestió de riscos en un 41%. Les firmes grans eren més propenses que els professionals individuals a prestar aquests tipus de serveis.

REPTES ALS QUALS HAN DE FER FRONT ELS CLIENTS PIME EL 2015

Quan se'ls ha preguntat pels reptes dels clients PIME, el 75% o més dels enquestats han puntuat set dels vuit reptes com a moderats o alts. El més significatiu incloïa la incertesa econòmica (el 61% el valorava com un repte alt o molt alt), l'increment de costos (58%), la competència (54%) i les dificultats d'accés al finançament (51%).

ACTIVITATS INTERNACIONALS DELS CLIENTS PIME

Mentre que un 74% dels enquestats té clients PIME amb activitats d'importació i exportació, la implicació de les PIME en altres tipus d'activitats internacionals, com negociar amb monedes estrangeres, tenir propietats internacionals i tenir propietaris o inversors estrangers era molt més limitat.

En general, són els enquestats de les firmes SMP els que han indicat que tenen clients PIME amb alts nivells d'activitat internacional. Per exemple, el 81% dels enquestats de les SMP amb 21 o més socis i empleats han informat que els seus clients PIME tenien activitats d'importació i exportació de béns i serveis. Comparativament el 68% dels professionals individuals tenen clients PIME amb aquests tipus d'activitats. En general, la regió que més activitat internacional ha reportat, comparada amb la resta, és la de l'Orient Mitjà.

CANVIS EN ELS INGRESSOS DELS CLIENTS PIME DE 2014 A 2015

Per al 41% dels enquestats, els beneficis dels seus clients PIME, en general, han disminuït (segons el 30% de forma moderada i per a l'11% de forma substancial). Per al 31% dels enquestats els beneficis dels seus clients PIME han augmentat (29% de forma moderada i 2% considerablement). El 22% ha informat que aquests no havien canviat.

La disminució de beneficis dels clients han estat considerablement més rellevants en l'Orient Mitjà (46%) i Àsia (46%). D'altra banda, l'augment de beneficis ha predominat més per als clients PIME dels enquestats d'Àfrica (40%), Amèrica Central i del Sud i el Carib (39%) i Amèrica del Nord (38%).

TAULA DE CONTINGUTS



INTRODUCCIÓ	7
ELS ENQUESTATS D'UN COP D'ULL	8
REPTES ALS QUALS S'ENFRONTEN LES SMP	12
FACTORS DE L'ENTORN QUE IMPACTEN A LES SMP EN ELS PRÒXIMS CINC ANYS	19
MEMBRES QUE PERTANYEN A XARXES, ASSOCIACIONS O ALIANCES	24
RESULTATS DE LES SMP EL 2015	26
PERSPECTIVES DE LES SMP PER AL 2016	30
SERVEIS D'ASSESSORAMENT I CONSULTORIA	32
ELS REPTES ALS QUALS S'ENFRONTEN ELS CLIENTS PIME	35
ACTIVITATS INTERNACIONALS DEL CLIENTS PIME	38
CANVIS EN ELS RESULTATS DELS CLIENTS PIME DE 2014 A 2015	40
AGRAÏMENTS	41

INTRODUCCIÓ

Les petites i mitjanes firmes (SMP) constitueixen la gran majoria de firmes comptables del món i, en la major part de les jurisdiccions, es considera que ocupen a la majoria dels professionals de la comptabilitat que estan en actiu. *Nexus 1: The Accountancy Profession, Behind the Numbers* ha trobat que el 45% dels professionals de la comptabilitat exerceixen com a tals.

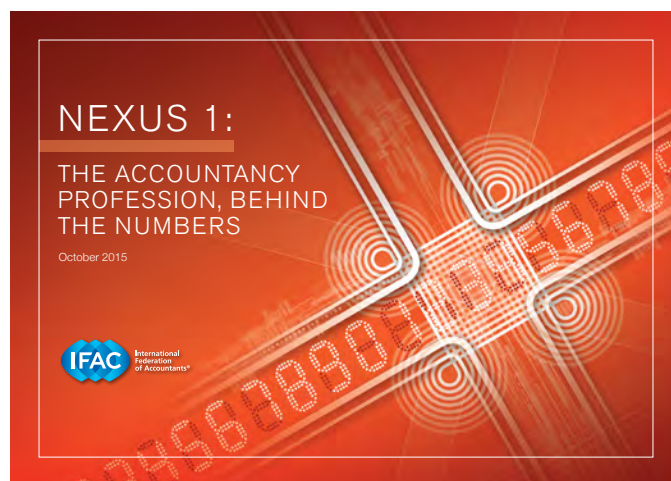
És sabut per tothom que els professionals de la comptabilitat són, molt sovint, la font preferida d'assessorament per les petites i mitjanes entitats (PIME), establint normalment relacions a llarg termini basades en la confiança. Les SMP poden prestar un ampli ventall de serveis professionals d'alta qualitat als seus clients PIME, incloent-hi auditoria i assegurament i serveis experts d'assessorament empresarial. Les PIME representen la gran majoria de les empreses a nivell mundial i, en la majoria si no en totes les jurisdiccions, representen la major part del PIB privat, de l'ocupació i del creixement.

La IFAC dona suport a aquest important sector a través d'un nombre d'iniciatives encaminades a elevar el perfil i crear la capacitat de les SMP a nivell mundial. Amb les contribucions i guies del Comitè de les SMP, la IFAC representa els interessos de les SMP als organismes que elaboren les normatives i als reguladors, dona facilitats per compartir eines i recursos per ajudar-los a competir en un mercat global i fa tasques de divulgació per a conscienciar del seu rol i valor, especialment pel que fa al suport a les PIME.

Aquest és el cinquè any consecutiu que la IFAC ha portat a terme l'enquesta global de les SMP. Aquesta enquesta està dissenyada perquè la responguin els professionals sènior de les SMP, que tenen com a clients principalment PIME. Es pretén tenir una instantània dels temes clau i fer un seguiment de les tendències i desenvolupaments importants que ha d'afrontar el sector. Aquesta enquesta ajuda a la IFAC i als seus membres a millorar la comprensió de quins són els reptes i oportunitats específics que afronten les SMP i les PIME a nivell mundial, i com a resultat, servir millor a aquest grup crucial.

Els resultats de l'enquesta els tindran en compte el Comitè de les SMP i s'utilitzarà per ajudar a dirigir les activitats de la IFAC SMP en el futur. Per tal d'entendre que està fent la IFAC per donar suport a les SMP i, en particular, com vehicula alguns dels reptes i de les oportunitats actuals i emergents que es destaquen en aquest document, si us plau visiteu el web de la IFAC, incloent les activitats i àrees d'interès.

La IFAC ha desenvolupat el Portal Global del Coneixement, un portal en línia per a les novetats, discussions, recursos i l'opinió dels líders de la IFAC, de les seves organitzacions membres i d'altres grups i individus notables en temes de comptabilitat. El



Portal és un espai perquè les SMP accedeixin a recursos d'alta qualitat, en particular, en les àrees d'auditoria i assegurament, pràctiques de gestió, ètica i informes empresarials.

L'enquesta de 2015 conté 10 qüestions bàsiques, així com 5 qüestions demogràfiques. Inclou noves preguntes sobre el número de clients de les PIME, els canvis en els seus ingressos i la participació en activitats internacionals. Addicionalment, es mantenen preguntes sobre els reptes clau de les SMP i les PIME, el futur dels factors de l'entorn que impacten a les SMP, resultats de 2015 i perspectives per al 2016 per tal de poder-los comparar amb els resultats de 2014.

L'enquesta de 2015 ha estat la segona edició en què investigadors principals de la Universitat de Dayton han treballat estretament amb la IFAC en l'anàlisi de les dades de l'enquesta, la seva compilació i en l'informe dels resultats.

La IFAC vol agrair als nombrosos organismes membres i a les organitzacions regionals (veure la llista de reconeixements en les pàgines 41-43) que van prestar la seva inestimable ajuda en traduir i promoure l'enquesta. La IFAC estén el seu reconeixement i agraïment al Comitè de les SMP per la seva ajuda en l'elaboració de les preguntes de l'enquesta.

Aquesta enquesta ajuda a la IFAC i als seus membres a millorar la comprensió de quins són els reptes i oportunitats específics que afronten les SMP i les PIME a nivell mundial, i com a resultat, servir millor a aquest grup crucial.

ELS ENQUESTATS D'UN COP D'ULL

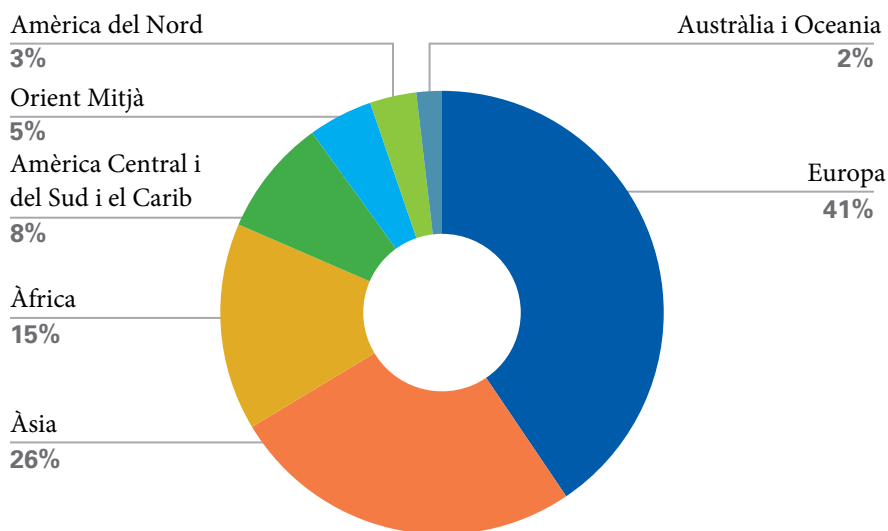
Regions del món. L'enquesta es va completar amb 6.725 enquestats de 169 països. El grup amb més respostes eren d'Europa (41%) i Àsia (26%). Àfrica (15%) també estava representada. Amèrica Central i del Sud i el Carib (8%), l'Orient Mitjà (5%), Amèrica del Nord (3%) i Austràlia i Oceania (2%) han tingut una representació menor. Cal prendre precaucions quan s'avaluïn els resultats de les regions amb participació més baixa, ja que les respostes d'aquests enquestats poden no representar les opinions de tota la població d'SMP d'aquestes regions.

Tingueu en compte que per simplificar, els percentatges d'algunes de les taules i gràfics s'han arrodonit i que els totals pot ser que no sumin 100.

PAÏSOS AMB 50 O MÉS ENQUESTATS

País	Número d'enquestats	Percentatge dels enquestats
Xina	692	10%
Rumania	668	10%
Índia	435	6%
Itàlia	392	6%
Nigèria	365	5%
Hongria	260	4%
Sud-àfrica	254	4%
Colòmbia	248	4%
Polònia	247	4%
Tailàndia	211	3%
Canadà	154	2%
Regne Unit	148	2%
Alemanya	120	2%
Espanya	117	2%
Turquia	101	2%
Austràlia	97	1%
Uganda	96	1%
Brasil	75	1%
Tunísia	74	1%
França	73	1%
Bèlgica	67	1%
Japó	65	1%
Kenia	65	1%
Finlàndia	63	1%
Líban	59	1%
Israel	55	1%
Territori Palestí, ocupat	54	1%
Pakistan	51	1%
Portugal	51	1%

ENQUESTATS CLASSIFICATS PER REGIONS

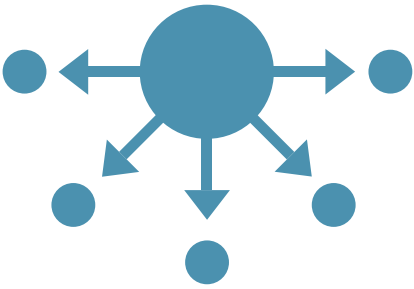


Països. 10 dels 169 països que han participat han tingut més de 200 enquestats (la Xina, Romania, l'Índia, Itàlia, Nigèria, Hongria, Sud-àfrica, Colòmbia, Polònia i Tailàndia) i suposen el 56% de les respostes. Cinc països han tingut entre 100 i 200 respostes (Canadà, el Regne Unit, Alemanya, Espanya i Turquia) i 14 països n'han tingut entre 50 i 99 (Austràlia, Uganda, Brasil, Tunísia, França, Bèlgica, Kenya, el Japó, Finlàndia, Líban, Israel, Territori Palestí (Ocupat), Pakistan i Portugal). Per tant, 29 països, cada un d'ells amb 50 o més respostes representen al voltant del 80% de les respostes.

Els enquestats d'Àsia (26%) provenien principalment dels dos països més poblats de la regió, la Xina (10%) i l'Índia (6%) així com de Tailàndia (3%). Els enquestats d'Àfrica (15%) provenien principalment del país més poblat d'aquest continent, Nigèria (5%), així com Sud-àfrica (4%). En el cas d'Europa, amb un 41% de respostes, la representació ha estat desproporcionadament més gran en la part central i sud d'Europa (Romania (10%), Hongria (4%), Polònia (4%) i Itàlia (6%)).



Els enquestats de 2015 superen els de 2014 en un 32%



Dimensió de les firmes. Els resultats de l'enquesta estan esbiaixats cap a les SMP més petites. La majoria dels enquestats eren professionals individuals (39%) o professionals de firmes amb entre dos i cinc socis i empleats (32%). Això és semblant als anys anteriors, incloent-hi 2014 quan aquestes dues dimensions de firmes representaven el 37 i 35%, respectivament de les respostes. Cal tenir precaució a l'hora de generalitzar aquests resultats a les SMP de totes les dimensions.

Comparatiu amb els anys anteriors. El número total de respostes a l'enquesta anual d'SMP i el número total de països representats continua creixent cada any. Per exemple, les respostes de 2015 superen a les de 2014 en un 32% i el número de països amb 50 o més respostes s'acosta a 30 comparat amb 27 al 2014. Concretament, en l'enquesta de 2014 hi havia 5.083 enquestats que representaven 135 països. Europa (46%), Àsia (17%), Àfrica (15%) i l'Orient Mitjà (11%) van tenir la ràtio més alta de participació. En l'enquesta de 2013, hi havia 3.709 enquestats que representaven 120 països, amb 15 països que van contribuir amb 50 o més respostes. Europa (45%) i Àsia (27%) tenien el major número de respostes.

En l'enquesta de 2015, alguns dels països més poblats del món, incloent-hi la Xina, l'Índia i Nigèria estaven ben representats amb unes 200 respostes cada un, i exceptuant els Estats Units i Rússia, hi havia més de 70 respostes de cada un dels 10 països amb un producte interior brut global més alt. No obstant això, cal precaució a l'hora de generalitzar els resultats globals a regions o països específics ja que les dades no són igualment representatives de totes les regions del món. Per exemple, la participació era baixa en certes regions significatives de l'hemisferi occidental i les ràtios de resposta, per exemple, d'Europa Central, Itàlia, Tailàndia i Colòmbia eren desproporcionadament altes.

ENQUESTATS CLASSIFICATS PER DIMENSIÓ DE LA SEVA FIRMA

Professionals individuals

39%

21 o més socis i empleats

11%

11-20 socis i empleats

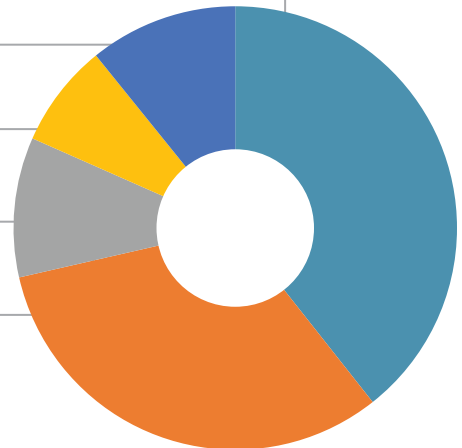
8%

6-10 socis i empleats

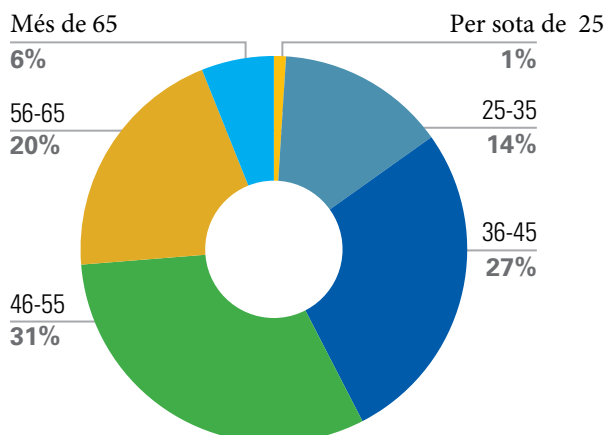
10%

2-5 socis i empleats

32%



EDAT



DIMENSIÓ DE LES FIRMES CLASSIFICAT PER REGIONS

Regió	Professionals individuals	2-5 socis i empleats	6-10 socis i empleats	11-20 socis i empleats	21 o més socis i empleats
Àfrica	46%	35%	9%	5%	6%
Àsia	23%	32%	14%	13%	17%
Austràlia i Oceània	47%	34%	6%	6%	8%
Amèrica Central i del Sud i el Carib	32%	38%	11%	10%	10%
Europa	49%	31%	8%	4%	8%
Orient Mitjà	31%	32%	15%	9%	14%
Amèrica del Nord	45%	22%	8%	7%	18%

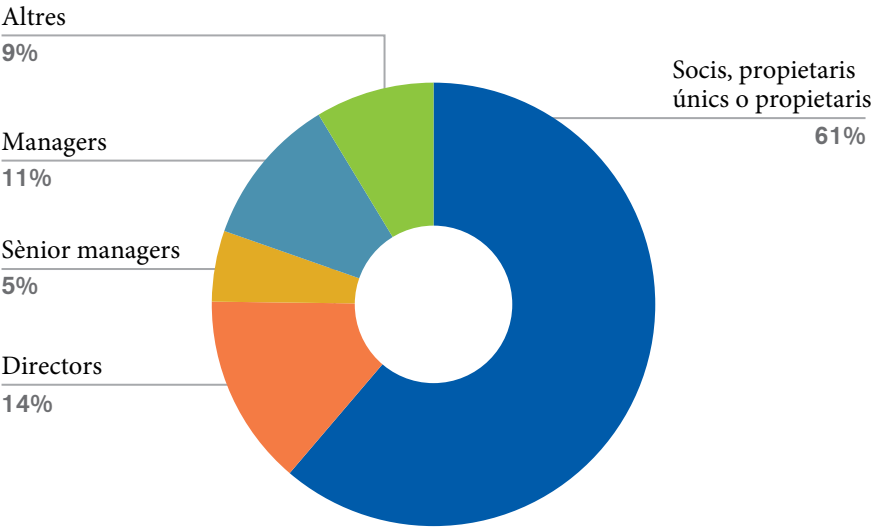


Dins de cada regió, els professionals individuals i les firmes amb entre dos i cinc socis i empleats conformen la majoria de les respostes. Tot i així en algunes regions les firmes grans estaven més ben representades. Per exemple, dels enquestats d'Àsia el 30% eren de firmes amb 11 o més socis i empleats i el 17% dels enquestats d'Àsia eren de firmes amb 21 o més socis i empleats. En el cas d'Amèrica del Nord i Orient Mitjà, el 25 i el 23% d'enquestats, respectivament, representaven firmes amb 11 o més socis i empleats, i a Amèrica del Nord, el 18% representaven SMP amb 21 o més socis i empleats.

Titulació dels enquestats. Dels enquestats, el 61% eren socis, propietaris únics o propietaris. Els directors representaven un 14% addicional. Els sènior managers i managers suposaven el 16% dels enquestats. Per tant, l'enquesta proporciona una visió útil ja que els enquestats estaven molt ben informats en relació amb els aspectes tractats.

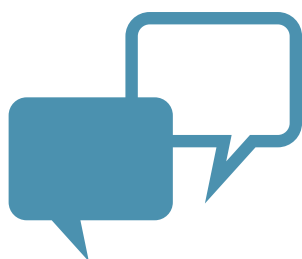


TITULACIÓ DELS ENQUESTATS



Idioma	
Anglès	38%
Xinès	10%
Romanès	9%
Espanyol	8%
Italià	5%
Hongarès	4%
Polonès	4%
Francès	3%
Tailandès	3%
Àrab	3%
Alemanys	2%
Portuguès	2%
Turc	1%
Holandès	1%
Japonès	1%
Rus	1%
Finès	1%
Hebreu	1%
Lituà	1%
Suec	1%
Coreà	1%
Letó	1%

Idioma dels enquestats. En l'enquesta de 2015, els participants podien triar entre 22 idiomes (àrab, xinès, holandès, anglès, finès, francès, alemany, hebreu, hongarès, italià, japonès, coreà, letó, lituà, polonès, portuguès, romanès, rus, espanyol, suec, tailandès i turc). Igual que en les enquestes d'anys anteriors la major part dels enquestats l'han respost en anglès (38%). Les versions de l'enquesta en xinès, romanès, espanyol i italià van ser completades pel 10, 9, 8 i 5% dels enquestats, respectivament.



22 Idiomes

Gènere dels enquestats. Conseqüent amb anteriors enquestes, la major part dels enquestats eren homes (69%) disminuint lleugerament respecte al 73% de 2014. La participació de les dones era més gran a Europa (42%), Amèrica del Nord (32%), Àsia (30%) i Austràlia i Oceània (30%). La participació femenina era més baixa a l'Orient Mitjà (5%), Àfrica (12%) i Amèrica del Centre i del Sud i el Carib (24%).

GÈNERE DELS ENQUESTATS



GÈNERE DELS ENQUESTATS PER REGIÓ

	Àfrica	Àsia	Austràlia i Oceania	Amèrica Central i del Sud i el Carib	Europa	Orient Mitjà	Amèrica del Nord
Dones	12%	30%	30%	24%	42%	5%	32%
Homes	88%	70%	70%	76%	58%	95%	68%

REPTES ALS QUALS S'ENFRONTEN LES SMP

Visió global dels principals reptes. Els enquestats han respost el grau en què afronten 12 reptes. Igual que el 2014, una majoria avaluen aquests 12 reptes com a moderats, alts o molt alts. Per tant, les SMP continuen afrontant molts reptes.

Alguns reptes eren considerats més urgents. Concretament més del 40% dels enquestats valoraven els reptes d'atraure nous clients (47%), estar actualitzats en els nous estàndards i regulacions (44%), diferenciar-se de la competència (43%) i la pressió d'honoraris a la baixa (41%) d'alt o molt alt.

Sis del 12 reptes eren vistos com a reptes amb un alt impacte pel 10% o més dels enquestats (donar servei a clients que operen a nivell internacional (17%) diferenciar-se de la competència (12%), mantenir-se actualitzat en les noves tecnologies (10%), mantenir-se actualitzats en els nous estàndards i regulacions (14%), atraure nous clients (12%) i pressió d'honoraris a la baixa (12%)). Els tres darrers indicaven una certa millora en comparació amb el 2014 quan una majoria d'enquestats consideraven com un repte molt alt mantenir-se actualitzats en els nous estàndards i regulació (23%), atraure nous clients (22%) i pressió a la baixa dels honoraris (19%)

Si es mira per regions, els quatre reptes més destacats, aquells que han estat valorats amb un impacte alt o molt alt, varien considerablement segons el següent detall:

- Àfrica: increment de costos (56%), atraure nous clients (51%), pressió a la baixa dels honoraris (48%) i la gestió de l'efectiu i el retard en els pagaments (47%).
- Àsia: donar servei a clients que operen a nivell internacional (52%), atraure nous clients (48%), diferenciar-se de la competència (46%) i pressió a la baixa dels honoraris (42%).
- Austràlia i Oceania: estar actualitzats en els nous estàndards i regulació (44%), mantenir-se actualitzat en les noves tecnologies (31%), planificació de la successió (29%) i permetre la conciliació de la vida laboral (27%).
- Amèrica Central i del Sud i Carib: estar actualitzats en els nous estàndards i regulació (63%), mantenir-se actualitzats en les noves tecnologies (59%), diferenciar-se de la competència (55%) i atraure nous clients (49%).
- Europa: estar actualitzats en els nous estàndards i regulació (54%), atraure nous clients (48%), diferenciar-se de la competència (43%) i mantenir-se actualitzats en les noves tecnologies (40%).
- Orient Mitjà: atraure nous clients (56%), increment de costos (45%), diferenciar-se de la competència (44%) i pressió a la baixa dels honoraris (42%).
- Amèrica del Nord: mantenir-se actualitzats en els nous estàndards i regulació (41%), atraure nous empleats i retenir als actuals (36%), mantenir-se actualitzat en les noves tecnologies (31%) i atraure nous clients (29%).

IMPACTE DELS REPTES EN LES SMP

Repte	No suposa un repte	Repte baix	Repte moderat	Repte alt	Repte molt alt	Suma dels reptes alts i molt alts	Suma dels reptes moderats, alts i molt alts
Atraure nous clients	8%	14%	31%	35%	12%	47%	78%
Retenció dels clients actuals	14%	26%	36%	19%	5%	24%	60%
Pressió a la baixa dels honoraris	12%	17%	30%	29%	12%	41%	71%
Gestió de l'efectiu i el retard en els pagaments	14%	23%	31%	23%	9%	32%	63%
Increment de costos	6%	18%	39%	29%	8%	37%	76%
Pla de successió	25%	24%	28%	17%	6%	23%	51%
Permetre la conciliació de la vida laboral	16%	22%	35%	20%	7%	27%	62%
Atraure nous empleats i retenir als actuals	19%	19%	29%	24%	9%	33%	62%
Diferenciació de la competència	9%	17%	31%	31%	12%	43%	74%
Mantenir-se actualitzats en noves tecnologies	9%	19%	35%	27%	10%	37%	72%
Mantenir-se actualitzats als nous estàndards i regulació	8%	18%	30%	30%	14%	44%	74%
Prestar serveis a clients que operen a nivell internacional	24%	17%	21%	21%	17%	38%	59%

L'enquesta evidencia variacions per regió en l'abast en què les SMP s'enfronten a cada reptre:

ATRAURE NOUS CLIENTS

Abast del reptre	Àfrica	Àsia	Austràlia i Oceania	Amèrica Central i del Sud i el Carib	Europa	Orient Mitjà	Amèrica del Nord
Alt o molt alt	51 %	48 %	23 %	49 %	48 %	56 %	29 %
Moderat, alt o molt alt	82 %	81 %	61 %	86 %	76 %	86 %	65 %



Atraure nous clients per regió. Amb l'excepció d'Austràlia i Oceania (23%) i Amèrica del Nord (29%), el 48% o més dels enquestats a totes les regions han puntuat l'atraure nous clients com un reptre alt o molt alt. A l'Orient Mitjà, el percentatge d'enquestats que veuen l'atraure nous clients com un reptre alt o molt alt s'ha reduït del 80% el 2014 al 56% el 2015. De fet, per a cada regió, amb l'excepció d'Àfrica (on es manté al 51%), el percentatge d'enquestats que veuen l'atraure nous clients com un reptre alt o molt alt ha decaïgut durant el 2015.

RETENCIÓ DELS CLIENTS ACTUALS

Abast del reptre	Àfrica	Àsia	Austràlia i Oceania	Amèrica Central i del Sud i el Carib	Europa	Orient Mitjà	Amèrica del Nord
Alt o molt alt	17 %	19 %	5 %	39 %	29 %	34 %	11 %
Moderat, alt o molt alt	49 %	55 %	32 %	75 %	66 %	67 %	42 %



La retenció dels clients actuals per regió. La retenció dels clients actuals era un reptre major per a les firmes d'Amèrica Central i del Sud i el Carib, Orient Mitjà i Europa on el 39, 34 i 29%, respectivament, veien aquest reptre com a alt o molt alt.

PRESSIÓ A LA BAIXA DELS HONORARIS

Abast del reptre	Àfrica	Àsia	Austràlia i Oceania	Amèrica Central i del Sud i el Carib	Europa	Orient Mitjà	Amèrica del Nord
Alt o molt alt	48 %	42 %	21 %	43 %	39 %	42 %	27 %
Moderat, alt o molt alt	75 %	74 %	57 %	72 %	68 %	70 %	57 %



Pressió a la baixa dels honoraris per regió. Aquest reptre va estar percebut com el més gran (avaluat com a reptre alt o molt alt) pels enquestats d'Àfrica (48%), Amèrica Central i del Sud i el Carib (43%), Àsia (42%), Orient Mitjà (42%) i Europa (39%). Com a nota positiva, l'enquesta de 2015 mostra que la situació ha millorat per als enquestats de l'Orient Mitjà, Àsia i Àfrica, que prèviament havien indicat que era especialment problemàtic i on el 68%, 56% i 52%, respectivament, veien el reptre com a alt o molt alt el 2014.

GESTIÓ DE L'EFECTIU I ELS RETARDS EN ELS PAGAMENTS

Abast del repte	Àfrica	Àsia	Austràlia i Oceania	Amèrica Central i del Sud i el Carib	Europa	Orient Mitjà	Amèrica del Nord
Alt o molt alt	47%	26%	20%	33%	30%	34%	20%
Moderat, alt o molt alt	81%	56%	50%	69%	61%	67%	46%



Gestió de l'efectiu i el retard en els pagaments per regió. En comparació amb les altres regions, la gestió de l'efectiu i el retard en els pagaments suposava un repte més gran pels enquestats d'Àfrica on un 47% va considerar el repte com a alt o molt alt. A les altres regions, el 34% o menys dels enquestats veien el repte com a alt o molt alt.

INCREMENT DE COSTOS

Abast del repte	Àfrica	Àsia	Austràlia i Oceania	Amèrica Central i del Sud i el Carib	Europa	Orient Mitjà	Amèrica del Nord
Alt o molt alt	56%	39%	22%	40%	28%	45%	26%
Moderat, alt o molt alt	89%	77%	62%	81%	69%	83%	69%



Increment de costos per regió. L'increment de costos van ser considerats el repte més problemàtic a l'Àfrica, Orient Mitjà, Amèrica Central i del Sud i el Carib i Àsia on el 56, 45, 40 i 39%, respectivament, veien aquest repte com a alt o molt alt.

PLA DE SUCCESSIÓ

Abast del repte	Àfrica	Àsia	Austràlia i Oceania	Amèrica Central i del Sud i el Carib	Europa	Orient Mitjà	Amèrica del Nord
Alt o molt alt	31%	26%	29%	25%	16%	26%	26%
Moderat, alt o molt alt	62%	58%	55%	57%	40%	53%	57%



Pla de successió per regió. El pla de successió va ser considerat com el repte més problemàtic a Àfrica, on el 31% del enquestats van avaluar el repte com a alt o molt alt.

L'enquesta evidencia variacions per regió en l'abast en què les SMP s'enfronten a cada repte:

PERMETRE LA CONCILIACIÓ DE LA VIDA LABORAL

Abast del repte	Àfrica	Àsia	Austràlia i Oceania	Amèrica Central i del Sud i el Carib	Europa	Orient Mitjà	Amèrica del Nord
Alt o molt alt	23%	26%	27%	33%	28%	26%	23%
Moderat, alt o molt alt	61%	64%	53%	71%	60%	61%	61%



Permetre la conciliació de la vida laboral per regió. Permetre la conciliació de la vida laboral va ser considerat com el repte més problemàtic a Amèrica Central i del Sud i el Carib, on el 33% del enquestats van avaluar el repte com a alt o molt alt.

ATRAURE NOUS EMPLEATS I RETENIR ALS ACTUALS

Abast del repte	Àfrica	Àsia	Austràlia i Oceania	Amèrica Central i del Sud i el Carib	Europa	Orient Mitjà	Amèrica del Nord
Alt o molt alt	32%	38%	24%	43%	29%	34%	36%
Moderat, alt o molt alt	65%	71%	50%	75%	55%	61%	63%



Atraure nous empleats i retenir als actuals per regió. Atraure nous empleats i retenir als actuals va ser percebut com el repte més difícil a Amèrica Central i del Sud i el Carib on el 43% del enquestats van avaluar el repte com a alt o molt alt. Addicionalment, el 32% o més dels enquestats a Àsia (38%), Amèrica del Nord (36%), Orient Mitjà (34%) i Àfrica (32%) veien l'atracció de nous empleats i la retenció dels actuals com un repte alt o molt alt.

DIFERENCIACIÓ DE LA COMPETÈNCIA

Abast del repte	Àfrica	Àsia	Austràlia i Oceania	Amèrica Central i del Sud i el Carib	Europa	Orient Mitjà	Amèrica del Nord
Alt o molt alt	35%	46%	26%	55%	43%	44%	28%
Moderat, alt o molt alt	71%	80%	62%	83%	72%	73%	55%



Diferenciación de la competencia per regió. En comparació amb altres regions, els enquestats d'Amèrica Central i del Sud i el Carib veien la diferenciació de la competència com el repte més problemàtic, amb un 55% avaluant-lo com a alt o molt alt.

MANTENIR-SE ACTUALITZATS EN LES NOVES TECNOLOGIES

Abast del repte	Àfrica	Àsia	Austràlia i Oceania	Amèrica Central i del Sud i el Carib	Europa	Orient Mitjà	Amèrica del Nord
Alt o molt alt	30%	31%	31%	59%	40%	30%	31%
Moderat, alt o molt alt	66%	69%	66%	87%	74%	63%	68%



Mantenir-se actualitzats en les noves tecnologies per regió. Comparat amb altres regions, els enquestats de d'Amèrica Central i del Sud i el Carib perceben el mantenir-se actualitzats en les noves tecnologies com el repte més gran amb un 59% qualificant-lo com a alt o molt alt. Entre els enquestats europeus, el 40% veien el mantenir-se actualitzat en les noves tecnologies com un repte alt o molt alt. En contrast, el 31% o menys dels enquestats de les demés regions veien el repte com a alt o molt alt.

MANTENIR-SE ACTUALITZATS EN ELS NOUS ESTÀNDARDS I REGULACIÓ

Abast del repte	Àfrica	Àsia	Austràlia i Oceania	Amèrica Central i del Sud i el Carib	Europa	Orient Mitjà	Amèrica del Nord
Alt o molt alt	32%	32%	44%	63%	54%	28%	41%
Moderat, alt o molt alt	65%	65%	76%	87%	82%	57%	79%



Mantenir-se actualitzats en els nous estàndards i regulació per regió. Conseqüent amb l'enquesta de 2014, mantenir-se actualitzats en els nous estàndards i regulació representa una gran preocupació per als enquestats d'Amèrica Central i del Sud i el Carib amb un 63% considerant el repte com a alt o molt alt. Mentre que el repte continua sent considerat molt problemàtic a Europa i l'Orient Mitjà, la situació ha millorat en comparació amb el 2014. Entre els enquestats europeus, el percentatge d'enquestats que consideraven el repte alt o molt alt s'ha rebaixat del 63% al 54%. Mentre que el 65% dels enquestats de l'Orient Mitjà consideraven mantenir-se actualitzats en els nous estàndards i regulació com un repte alt o molt alt el 2014, només el 28% veien el repte de manera similar el 2015.

PRESTAR SERVEIS A CLIENTS QUE OPEREN A NIVELL INTERNACIONAL

Abast del repte	Àfrica	Àsia	Austràlia i Oceania	Amèrica Central i del Sud i el Carib	Europa	Orient Mitjà	Amèrica del Nord
Alt o molt alt	37%	52%	13%	48%	30%	41%	23%
Moderat, alt o molt alt	57%	75%	36%	67%	51%	63%	42%



Prestar serveis a clients que operen a nivell internacional per regió. Prestar serveis a clients que operen a nivell internacional va ser considerat com un gran repte pels enquestats d'Àsia i Amèrica Central i del Sud i el Carib on el 52% i 48%, respectivament, dels enquestats van avaluar el repte com a alt o molt alt.

REPTES ALTS I MOLT ALTS PER DIMENSIÓ DE FIRMA

Repte	Professionals individuals	2-5 socis i empleats	6-10 socis i empleats	11-20 socis i empleats	21 o més socis i empleats
Atraure nous clients	48%	49%	44%	48%	48%
Retenció dels clients actuals	23%	25%	27%	24%	26%
Pressió a la baixa dels honoraris	38%	42%	41%	44%	46%
Gestió de l'efectiu i el retard en els pagaments	32%	33%	33%	26%	26%
Increment de costos	36%	38%	38%	38%	37%
Pla de successió	22%	22%	23%	22%	24%
Permetre la conciliació de la vida laboral	24%	29%	28%	27%	31%
Atraure nous empleats i retenir als actuals	25%	35%	38%	40%	48%
Diferenciació de la competència	38%	45%	46%	48%	50%
Mantenir-se actualitzats en noves tecnologies	36%	38%	38%	36%	37%
Mantenir-se actualitzats als nous estàndards i regulació	47%	45%	41%	37%	37%
Prestar serveis a clients que operen internacionalment	35%	39%	41%	47%	39%



Dimensió de les firmes. Basat en els reptes considerats com a alts o molt alts, alguns dels 12 reptes van ser considerats de manera diferent segons la dimensió de la firma segons el següent detall:

- Els enquestats de firmes d'11 a 20 (44%) i amb 21 o més (46%) socis i empleats consideraven la pressió a la baixa dels honoraris com un gran repte.
- La gestió de l'efectiu i el retard en els pagaments era un repte menor per a les firmes grans (26% pels enquestats amb 11 o més socis i empleats).
- L'atracció de nous empleats i retenció dels actuals va ser considerat com un gran repte per a les firmes amb 11 o més socis i empleats. Específicament, 40 i 48% respectivament, dels enquestats de les firmes d'11 a 20 i amb 21 o més socis i empleats consideraven el repte com a alt o molt alt.
- A mesura que la dimensió de la firma creix, la diferenciació de la competència era vist com més problemàtic, el 50% dels enquestats de firmes amb 21 o més socis i empleats valoraven el repte com a alt o molt alt.
- A mesura que la dimensió de la firma creix, mantenir-se actualitzats en els nous estàndards i regulació era vist com menys problemàtic, el 37% dels enquestats de firmes amb 11 o més socis i empleats valoraven el repte com a alt o molt alt.
- Prestar serveis a clients que operen a nivell internacional va ser considerat com un repte menor per als professionals individuals amb un 35% considerant el repte com a alt o molt alt.

FACTORS DE L'ENTORN QUE IMPACTEN A LES SMP EN ELS PRÒXIMS CINC ANYS

Visió global dels principals reptes. Els enquestats han valorat vuit factors de l'entorn per indicar l'extensió en què ells creuen que cada un d'aquests impactaria les seves SMP en els pròxims cinc anys. Consistent amb el 2014, l'entorn regulador i la competència han estat vistos com els que més impactaven amb un 52% (més baix que el 61% de 2014) i 46% (més baix que el 57% de 2014), respectivament, anticipant que els factors de l'entorn tindrien un impacte al o molt alt en les seves firmes. El desenvolupament tecnològic amb un 43% (més baix que el 48% de 2014) era considerat com el següent que tindria un potencial impacte alt.



FACTORS DE L'ENTORN

Factor	Impacte molt baix	Impacte baix	Impacte moderat	Impacte alt	Impacte molt alt	Suma d'impacte alt i molt alt
Globalització	15%	19%	32%	25%	8%	33%
Desenvolupament tecnològic	6%	15%	35%	33%	10%	43%
Entorn regulador	4%	12%	32%	36%	16%	52%
Capacitat d'adaptar-se a les noves necessitats dels clients	6%	18%	40%	28%	8%	36%
Fusions, adquisicions i consolidació en el sector comptable	16%	22%	33%	22%	7%	29%
Competència	7%	14%	33%	33%	13%	46%
Inestabilitat política	16%	20%	26%	21%	16%	37%
Confiança percebuda i credibilitat de la professió comptable	12%	21%	33%	24%	11%	35%

Comentari en relació amb les respostes de l'any passat. Amb una excepció (la globalització que es manté invariable), el percentatge d'enquestats que han valorat el potencial impacte de cada factor de l'entorn com a alt o molt alt en les seves SMP ha disminuït entre el 2014 i el 2015.

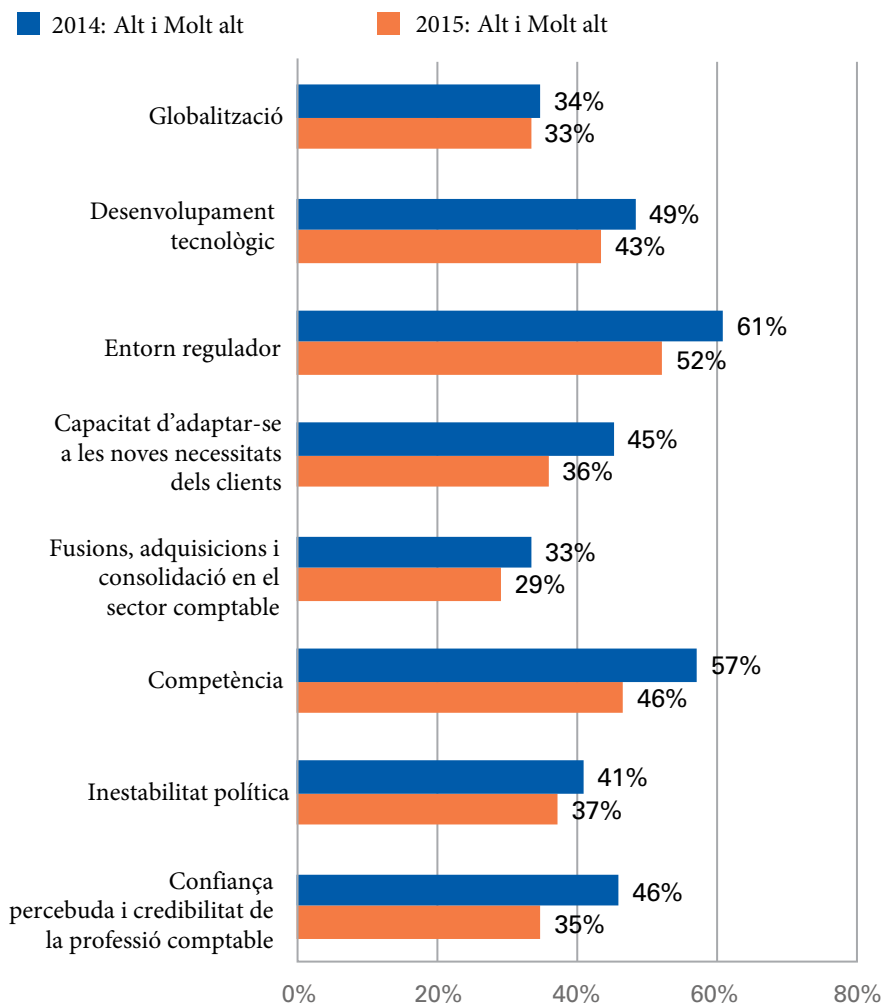
Resum per regió. En resum, exceptuant la inestabilitat política, els enquestats d'Amèrica Central i del Sud i Carib en comparació amb els de les altres regions, preveïen que cada un dels altres set factors de l'entorn tindrien un impacte superior en les seves SMP.



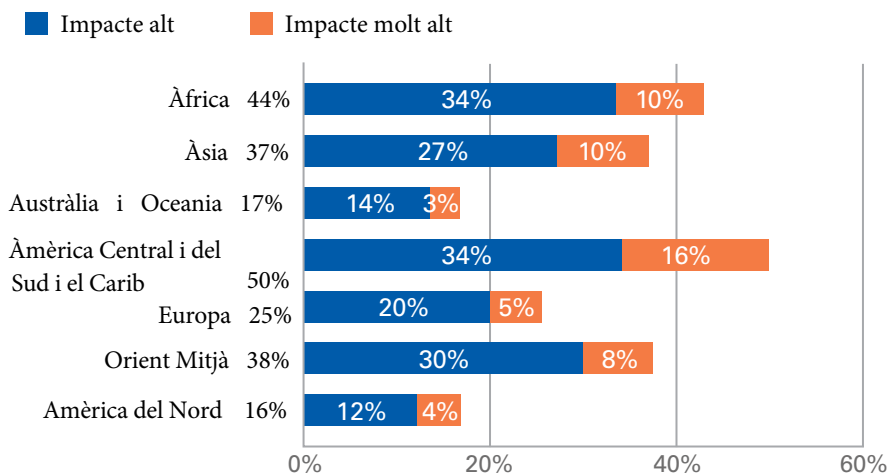
Globalització per regió. L'impacte previst en els propers cinc anys de la globalització varia considerablement per regions. Sobre la base del percentatge d'enquestats que li assignen una valoració alta o molt alta, la globalització es considera que tindria un impacte potencial més elevat a Amèrica Central i del Sud i Carib (50%) seguit per Àfrica (44%).



COMPARACIÓ 2015 I 2014 DELS FACTORS DE L'ENTORN

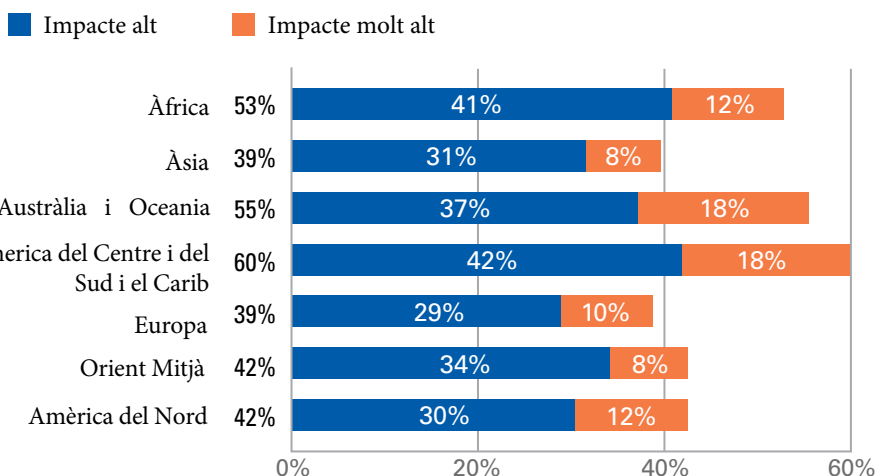


GLOBALITZACIÓ

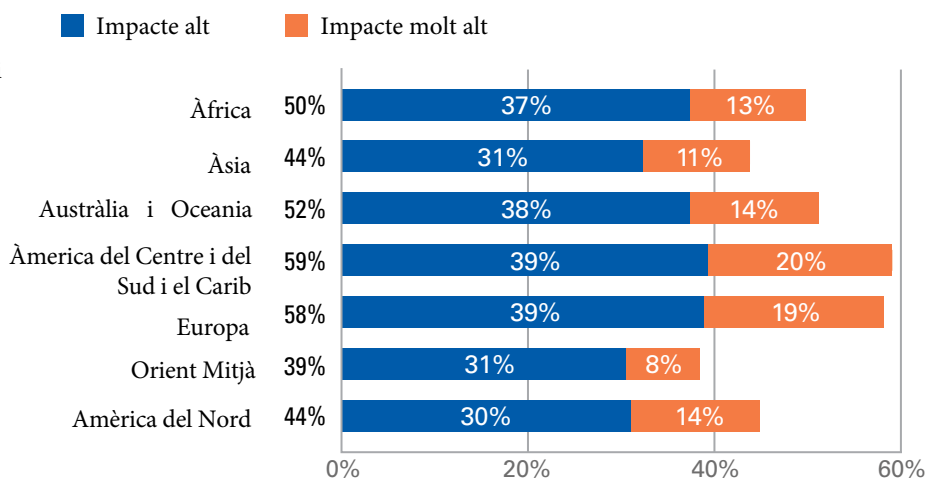


Desenvolupament tecnològic per regió.

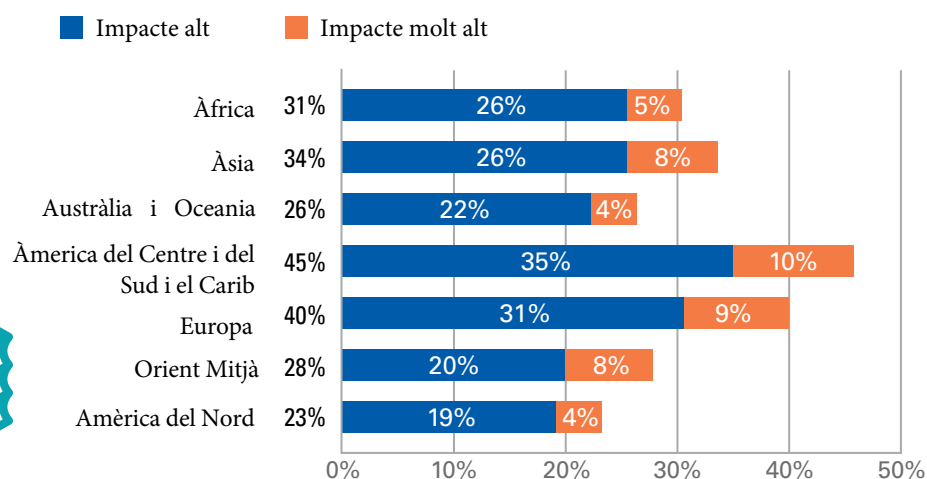
L'impacte previst del desenvolupament tecnològic ha estat superior a Amèrica Central i del Sud i Carib, Austràlia i Oceania i Àfrica amb un 60, 55 i 53%, respectivament, dels enquestats que han valorat el potencial impacte com a alt o molt alt. En contrast, només el 39% dels enquestats europeus han valorat el potencial impacte del desenvolupament tecnològic com a alt o molt alt.

DESENVOLUPAMENT TECNOLÒGIC

Entorn regulador per regió. Les preocupacions sobre l'impacte de l'entorn regulador a les SMP en els propers cinc anys era superior a Amèrica Central i del Sud i Carib i a Europa amb un 59 i 58%, respectivament, dels enquestats que han valorat el potencial impacte com a alt o molt alt. Especialment la valoració d'Europa, que va ser la més alta de totes les regions el 2014 amb un 66%, ha baixat. També, en contrast amb el 2014, els enquestats de l'Orient Mitjà que han valorat el potencial impacte de l'entorn regulador per als propers cinc anys en les seves SMP com a alt o molt alt han caigut considerablement del 65 al 39% el 2015, el més baix de totes les regions

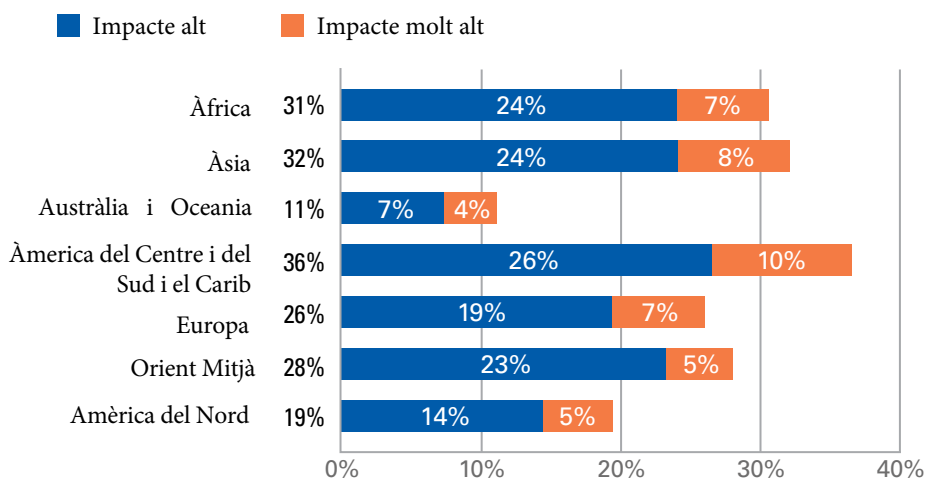
ENTORN REGULADOR**Capacitat d'adaptar-se a les noves necessitats dels clients per regió.**

L'impacte previst referent a la capacitat d'adaptar-se a les noves necessitats dels clients era superior a Amèrica Central i del Sud i Carib i a Europa amb un 45 i 40% respectivament dels enquestats que han valorat el potencial impacte com a alt o molt alt.

CAPACITAT D'ADAPTAR-SE A LES NOVES NECESSITATS DELS CLIENTS

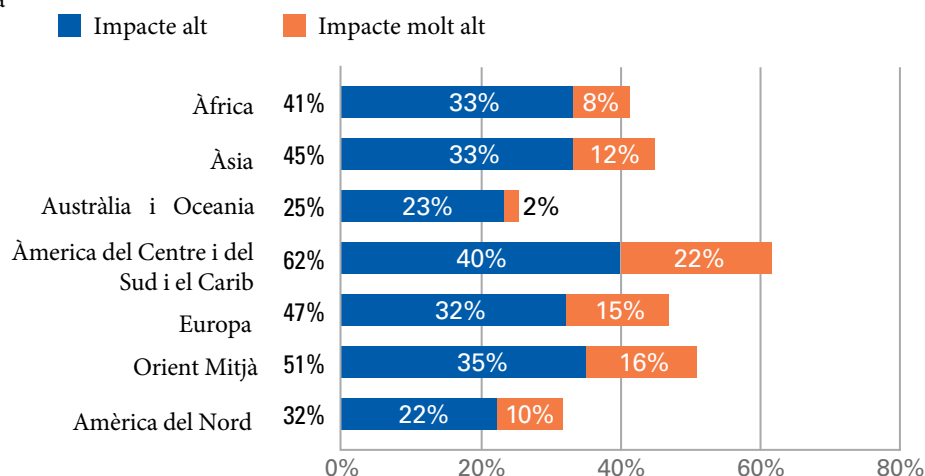
Fusions, adquisicions i consolidació en el sector comptable per regió. En comparació amb les altres regions, els enquestats d'Amèrica Central i del Sud i Carib han estimat com a més probable que les fusions, adquisicions i consolidació en el sector comptable tinguin un impacte més gran en la seva activitat en els propers cinc anys, amb un 36% assignant-li una valoració d'alt o molt alt.

FUSIONS, ADQUISICIONS I CONSOLIDACIÓ EN EL SECTOR COMPTABLE



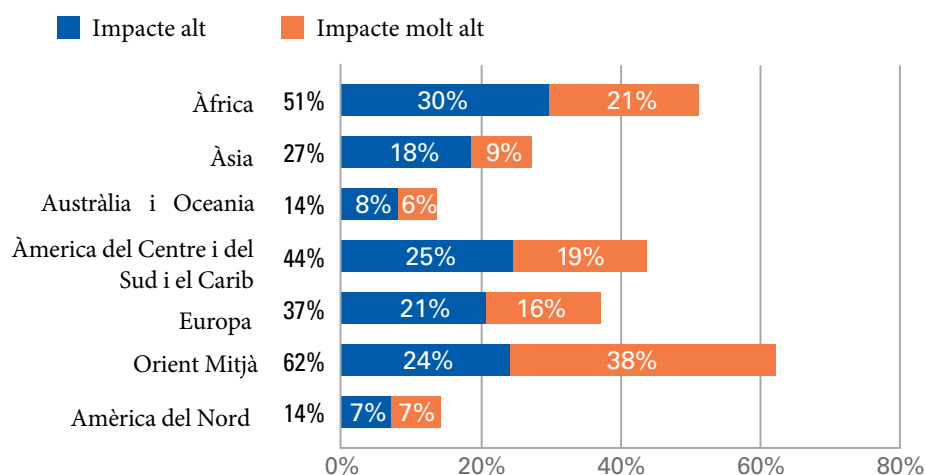
Competència per regió. La competència ha tingut una especial gran preocupació a Amèrica Central i del Sud i Carib i a l'Orient Mitjà amb un 62 i 51%, respectivament, dels enquestats preveient un impacte alt o molt alt en les seves SMP en els propers cinc anys. No obstant això, com a punt positiu, la corresponent valoració de l'Orient Mitjà ha caigut considerablement respecte al 79% de 2014. Igual que el 2014, els enquestes d'Amèrica del Nord (32%, una mica superior del 27% de 2014) i Austràlia i Oceania (25%, una mica per sota del 30% de 2014) han manifestat menys preocupació per la competència.

COMPETÈNCIA



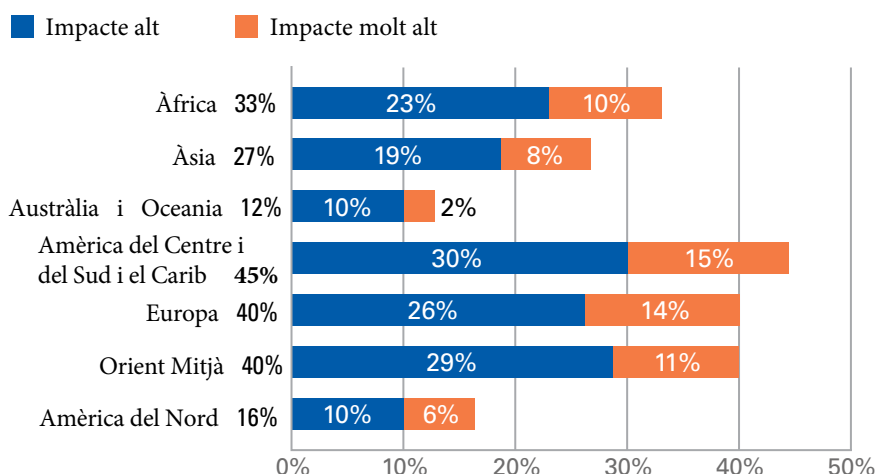
Inestabilitat política per regió. Els enquestats d'Orient Mitjà i Àfrica són els que han manifestat més preocupació en relació amb l'impacte que pot tenir en les seves SMP en els propers cinc anys la inestabilitat política, amb un 62 i 51%, respectivament, avaluant-ho amb un impacte previst d'alt o molt alt. No obstant això, com a punt positiu, la valoració d'Orient Mitjà ha baixat considerablement respecte al 78% de 2014.

INESTABILITAT POLÍTICA



Confiança percebuda i credibilitat de la professió comptable per regió. L'impacte previst en els propers cinc anys en relació amb la confiança percebuda i credibilitat de la professió comptable va ser qualificat com a més alt pels enquestats d'Amèrica Central i del Sud i Carib, seguit molt de prop pels enquestats d'Europa i d'Orient Mitjà, amb un 45, 40 i 40%, respectivament, valorant el potencial impacte en les seves SMP com a alt o molt alt.

CONFIANÇA PERCEBUDA I CREDIBILITAT DE LA PROFESSION COMPTABLE



Dimensió de les firmes. Hi ha hagut una mica de variació entre els enquestats de petites i grans firmes en relació amb l'impacte previst en els propers cinc anys de varis dels factors de l'entorn en les seves SMP. Per exemple, comparat amb les firmes petites, pocs enquestats de les SMP amb 11 o més socis i empleats avaluaven l'impacte previst de la confiança percebuda i credibilitat de la professió comptable com a alt o molt alt, i una mica més dels enquestats d'aquests dos grups valoraven l'impacte de la competència com a alt o molt alt. A més, comparat amb les SMP més petites, pocs enquestats de firmes amb 21 o més socis i empleats avaluaven l'impacte previst sobre la inestabilitat política com a alt o molt alt. Comparat amb les firmes grans, pocs professionals individuals avaluaven el potencial impacte de la globalització com d'alt o molt alt.



FACTORS DE L'ENTORN PER DIMENSIÓ DE LA FIRMA*

Factor	Professionals individuals	2-5 socis i empleats	6-10 socis i empleats	11-20 socis i empleats	21 o més socis i empleats
Globalització	30%	35%	36%	35%	37%
Desenvolupament tecnològic	41%	44%	46%	41%	48%
Entorn regulador	53%	53%	48%	49%	50%
Capacitat d'adaptar-se a les noves necessitats dels clients	35%	36%	38%	35%	40%
Fusions, adquisicions i consolidació en el sector comptable	28%	29%	28%	29%	31%
Competència	45%	47%	46%	49%	50%
Inestabilitat política	40%	38%	35%	35%	28%
Confiança percebuda i credibilitat de la professió comptable	38%	35%	33%	29%	27%

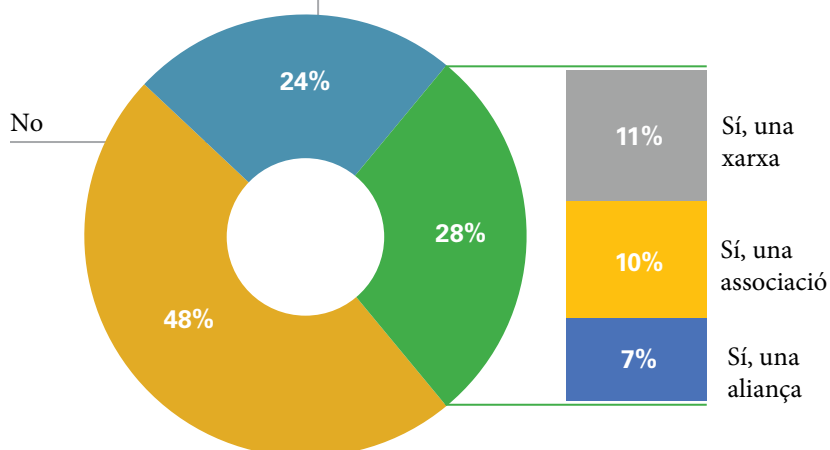
* Percentatge combinat alt i molt alt

MEMBRES QUE PERTANYEN A XARXES, ASSOCIACIONS O ALIANCES

Visió global. Només un 28% (una mica superior al 27% de 2014) dels enquestats informaven que la seva SMP pertanyia a una xarxa (11%), associació (10%) o aliança (7%). Un 24% més indicaven que la seva firma estava considerant ajuntar-se a una. Una mica menys de la meitat dels enquestats tant el 2015 com el 2014 (48 i 49%, respectivament) indicaven que la seva SMP no tenia cap mena d'interès en adherir-se a una xarxa, associació o aliança.

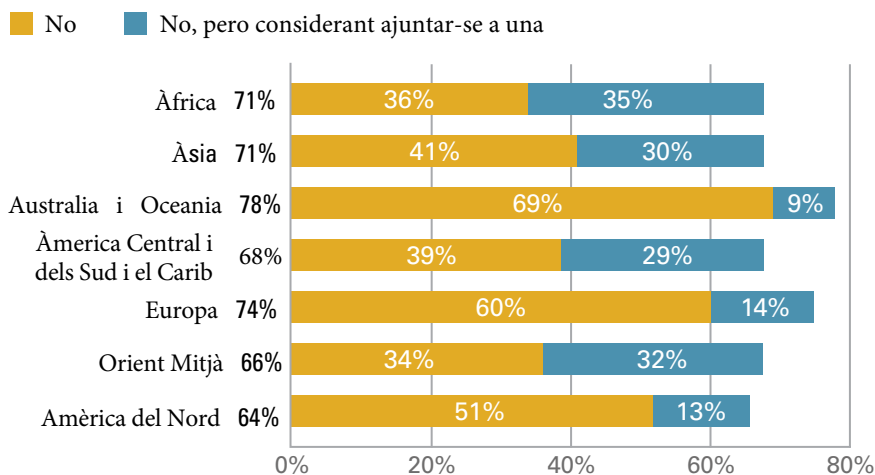
AFILIACIÓ

No, pero considerant ajuntar-se a una



Afiliació per regió. En comparació amb altres regions, moltes SMP d'Amèrica del Nord (36% el 2015; 27% el 2014), l'Orient Mitjà (34% el 2015; 18% el 2014) i Amèrica Central i del Sud i Carib (33% el 2015; 26% el 2014) pertanyien a xarxes, associacions o aliances. El 2014, el 40, 35 i 10% dels enquestats d'Orient Mitjà, Amèrica Central i del Sud i Carib i Amèrica del Nord, respectivament, indicaven que la seva firma estava considerant unir-se a una xarxa, associació o aliança. Per tant, l'augment de l'afiliació en aquestes regions sembla reflectir la intenció de l'any passat de les SMP d'aquestes regions per recollir els beneficis de pertànyer a una xarxa, associació o aliança.

NO AFILIATS PER REGIÓ

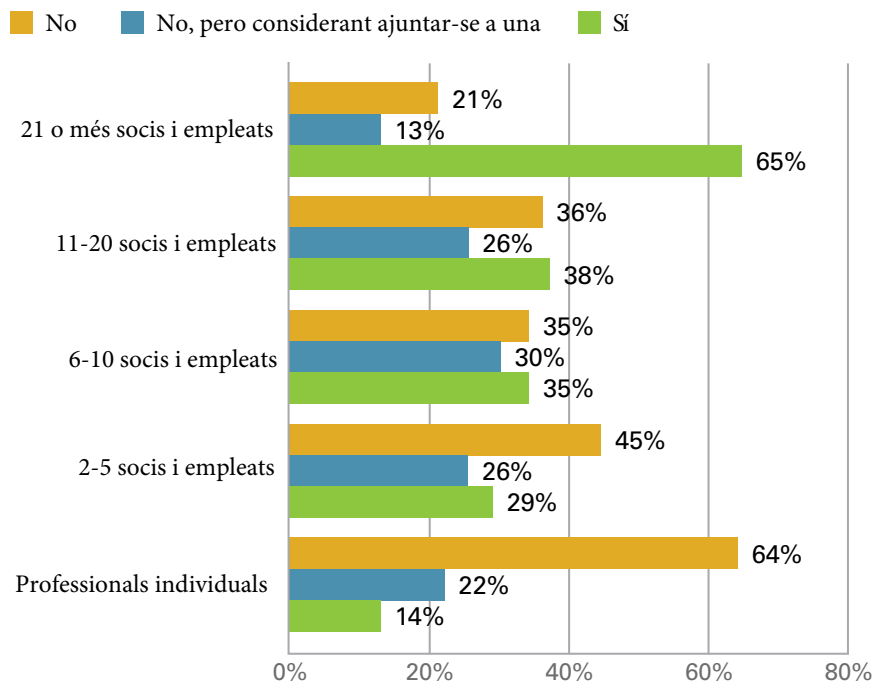


Les regions amb més nombre d'enquestats plantejant-se l'afiliació eren: Àfrica (35%), Orient Mitjà (32%), Àsia (30%) i Amèrica Central i del Sud i el Carib (29%). Més de la meitat dels enquestats representants de firmes d'Austràlia i Oceania (69%), Europa (60%) i Amèrica del Nord (51%) indicaven que les seves firmes no eren membres de xarxes, associacions o aliances i que no estaven considerant ajuntar-se a una.

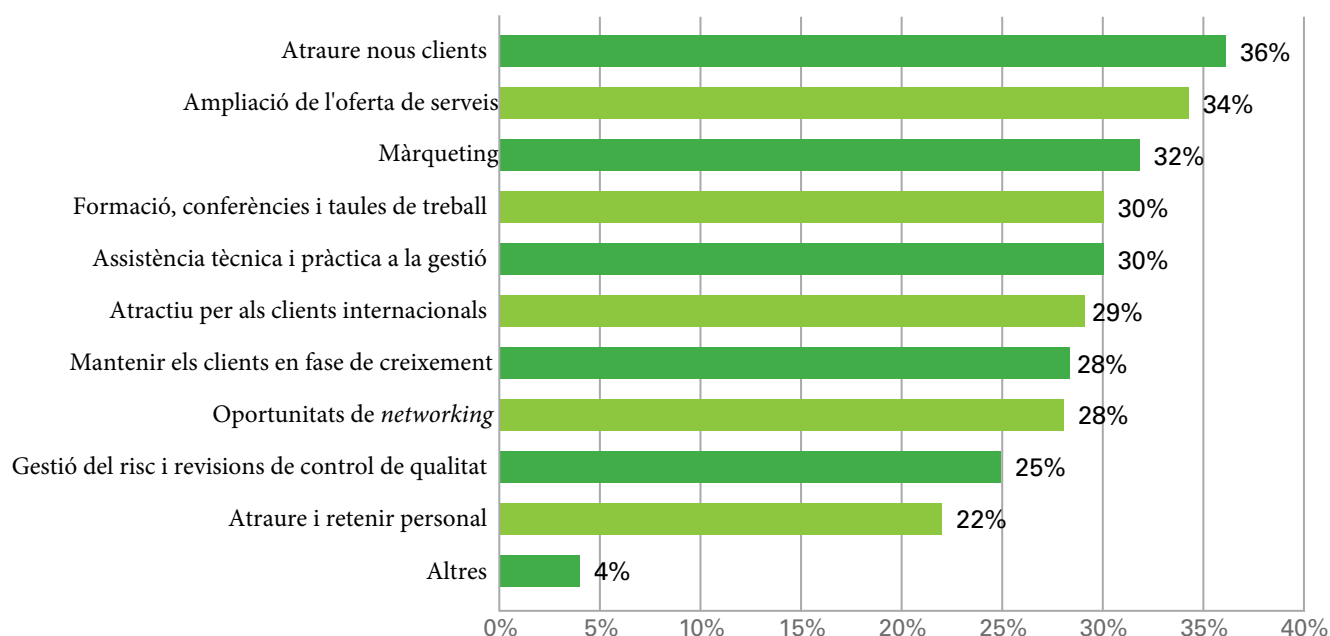
Dimensió de les firmes. Igual que en l'enquesta de 2014, com més gran és l'SMP més probable és que la firma pertanyés a una xarxa, associació o aliança. De les respostes de firmes amb 21 o més socis i empleats, el 65% indicaven que pertanyien a una xarxa, associació o aliança. La majoria d'enquestats en els grups de les altres dimensions no hi pertanyien, amb el percentatge de pertinença entre un 38% per les firmes amb 11 a 20 socis i empleats a només un 14% en el cas dels professionals individuals.

Beneficis de l'afiliació. Almenys el 30% dels enquestats veia els següents beneficis de pertànyer a una xarxa, associació o aliança: atraure nous clients (36%), eixamplar les ofertes de serveis als clients (34%), marca i màrqueting (32%), formació, conferències i seminaris o tallers (30%), suport tècnic i assistència en la gestió (30%).

AFILIACIÓ EN FUNCIÓ DE LA DIMENSIÓ DE LA FIRMA



BENEFICIS D'AFILIAR-SE A UNA XARXA, ASSOCIACIÓ O ALIANÇA



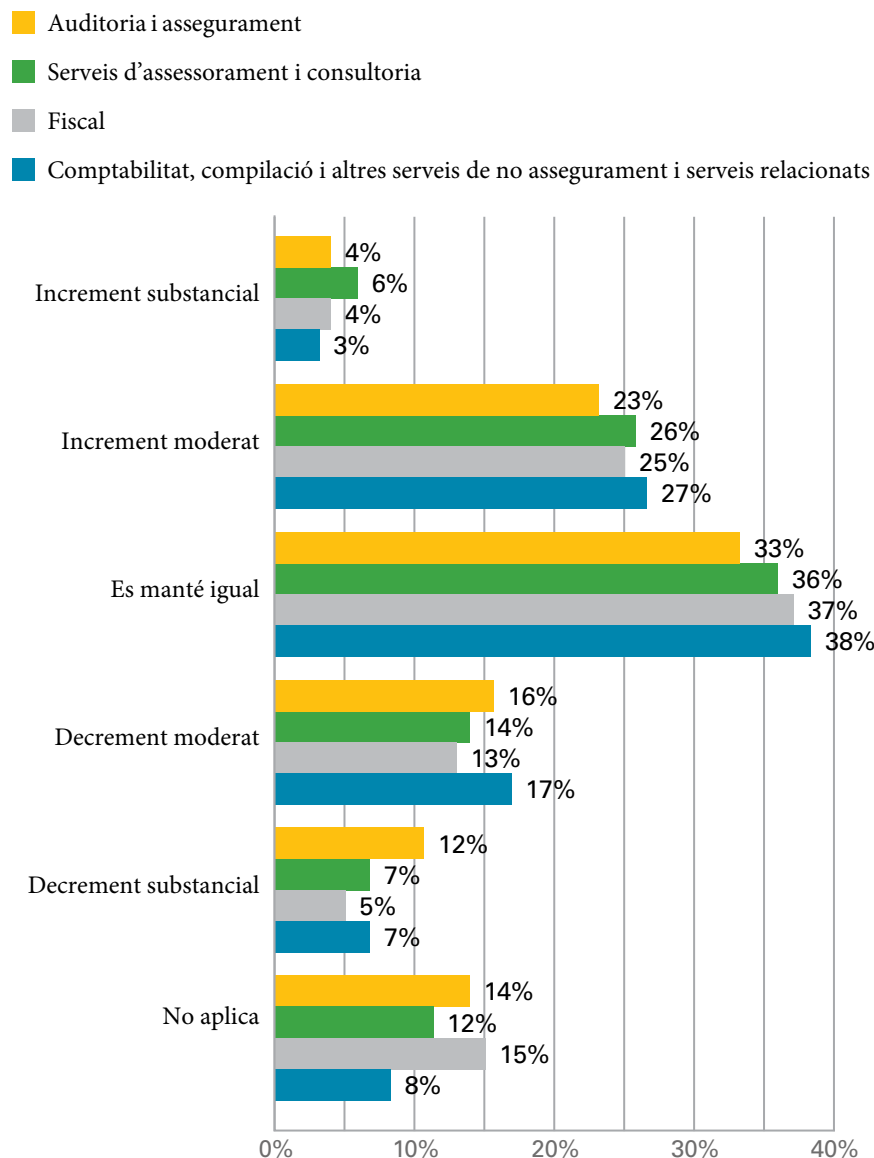
RESULTATS DE LES SMP EL 2015

Als enquestats se'ls preguntava com havien canviat els seus ingressos el 2015 comparat amb el 2014. Per les quatre àrees de servei, del 33 al 38% indicaven que els seus ingressos s'havien mantingut. Per cada àrea de servei, del 23 al 27% indicaven que els ingressos havien augmentat moderadament i el 6% o menys indicaven una disminució substancial. Per cada àrea de servei, del 13 al 17% indicaven decrements moderats i del 5 al 12% indicaven decrements substancials. Els canvis en els ingressos per honoraris varien tant segons la regió com la dimensió de la firma.

Les raons esgrimides pels moviments d'honoraris incloïen, però no estaven limitades a canvis en les polítiques i regulacions governamentals (per exemple introducció de les normes internacionals de comptabilitat i límits d'auditoria), el clima econòmic i el seu impacte en retenir, guanyar o perdre clients i, ambdós, la competència i la pressió d'honoraris.

“Molts negocis petits han optat per deixar l'auditoria. Això ens ha donat l'oportunitat de proporcionar assessorament empresarial.”

CANVIS EN ELS INGRESSOS PER HONORARIS PER ÀREA DE SERVEI



Comptabilitat, compilació i altres serveis de no assegurances i serveis relacionats. La majoria dels enquestats d'Amèrica del Nord (54%), Àfrica (41%) i Austràlia i Oceania (40%) en comparació amb altres regions van indicar que les seves firmes havien experimentat durant el 2015 increments en els seus ingressos per honoraris de comptabilitat, compilació i altres serveis de no assegurances i serveis relacionats. Per dimensió de firma, un major percentatge dels enquestats representant les grans SMP, amb 21 o més socis i empleats (39%), van informar d'augment en comparació amb els enquestats de firmes petites.

Serveis d'assessorament i consultoria.

Comparat amb altres regions, la majoria dels enquestats d'Austràlia i Oceània (50%), Amèrica del Nord (44%) i Amèrica Central i del Sud i Carib (41%) indicaven un increment en els seus ingressos per serveis d'assessorament i consultoria durant el 2015. El percentatge d'SMP que han experimentat un increment d'honoraris de serveis d'assessorament i consultoria augmenta amb la dimensió de la firma. Dels professionals individuals, un 25% indicaven augments en comparació amb el 45% dels enquestats de firmes amb 21 o més socis i empleats.

Fiscal. Més enquestats d'Amèrica del Nord (59%), Àfrica (42%), Amèrica Central i del Sud i Carib (40%) i Austràlia i Oceània (39%) que els de les altres regions indicaven augments en els ingressos per serveis fiscals durant el 2015. Exceptuant els enquestats que representaven firmes de 21 o més socis i empleats (38%), el 33% o menys dels enquestats de firmes de totes les dimensions indicaven augments en les vendes per serveis fiscals.

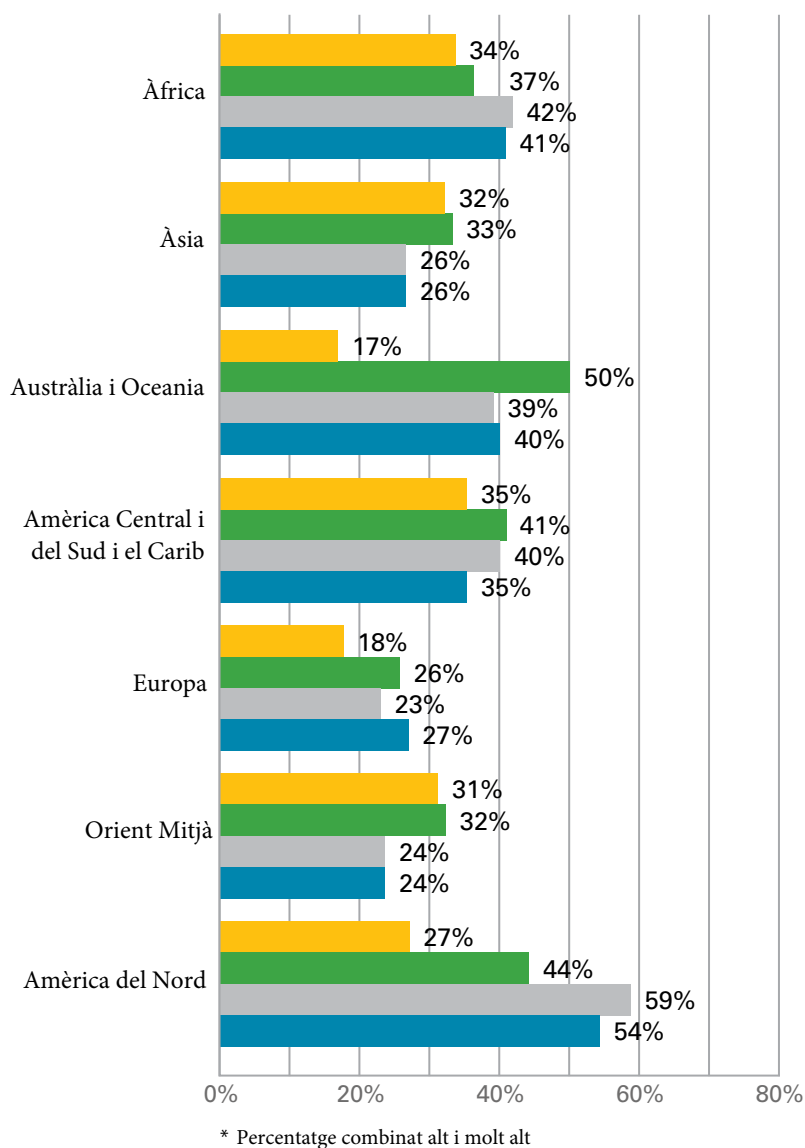
"Els nostres ingressos van augmentar com a resultat de més de comunicació al mercat objectiu sobre els beneficis de valor afegit dels nostres serveis. També és un resultat de la relació de confiança que hem construït amb els clients."

"El desenvolupament de serveis innovadors i prestar serveis d'assessorament financer a les empreses és la principal raó per un increment substancial en els serveis de consultoria."

Auditoria i assegurances. Comparat amb altres regions, la majoria dels enquestats d'Amèrica Central i del Sud i Carib (35%), Àfrica (34%), Àsia (32%) i Orient Mitjà (31%) indicaven un increment en els seus ingressos per serveis d'auditoria i d'assegurances durant el 2015. Els serveis d'assegurances eren especialment petits a Austràlia i Oceania (17%) i Europa (18%). Un altre cop, el percentatge d'SMP que han experimentat un augment en els honoraris d'auditoria i d'assegurances augmenten amb la dimensió de la firma. Dels professionals individuals un 21% indicaven augments en comparació amb el 40% dels enquestats de firmes amb 21 o més socis i empleats.

AUGMENT DELS INGRESSOS EL 2015 PER REGIÓ

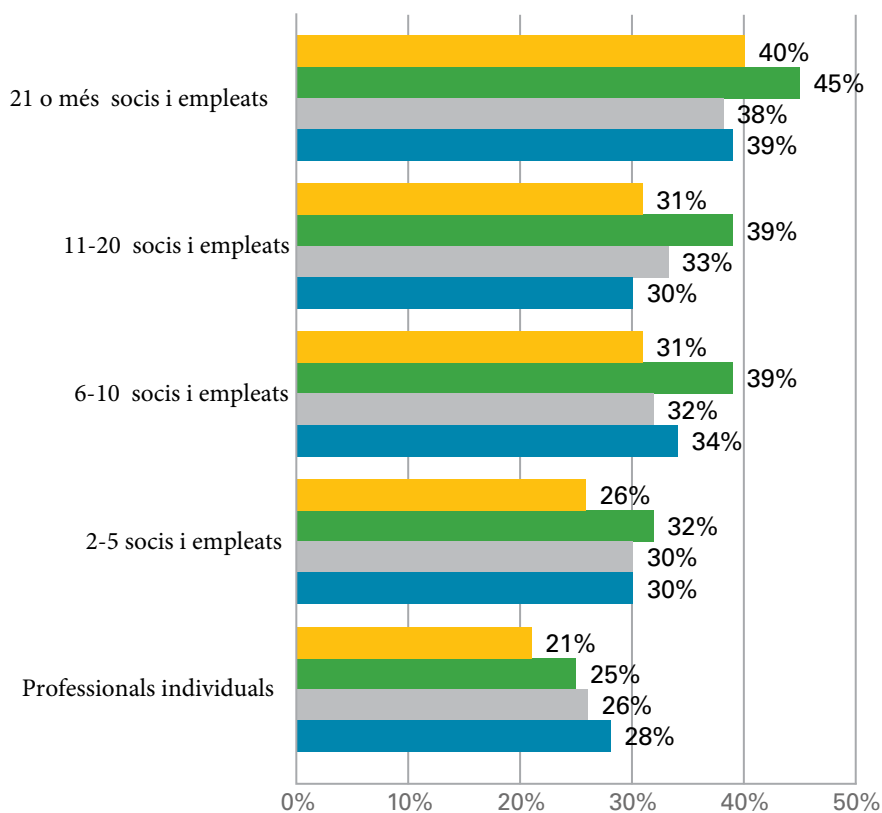
- Auditoria i assegurament
- Serveis d'assessorament i consultoria
- Fiscal
- Comptabilitat, compilació i altres serveis de no assegurament i serveis relacionats



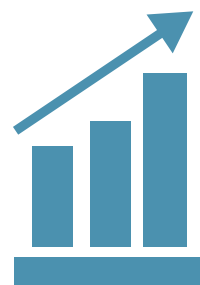
“La situació econòmica general i el canvi en el govern ha afectat els negocis i les activitats comercials.”

AUGMENT DELS INGRESSOS EL 2015 PER DIMENSIÓ DE LA FIRMA

- Auditoria i assegurament
- Serveis d'assessorament i consultoria
- Fiscal
- Comptabilitat, compilació i altres serveis de no assegurament i serveis relacionats



* Percentatge combinat alt i molt alt



“La raó pel descens en els ingressos és la competència que força a uns honoraris més baixos pels serveis; resultat d'això, hem perdut clients en el que el més important era el preu en lloc de la qualitat.”

Visió global. Quan se'ls ha preguntat per les seves expectatives d'ingressos per al 2016, aproximadament un terç dels enquestats han indicat que els honoraris de comptabilitat, compilació i altres serveis de no assegurament i serveis relacionats (35%), fiscal (33%), serveis de assessorament i consultoria (32%) i auditoria i assegurament (31%) es mantindrien igual. Mostra d'una visió optimista, la majoria de les SMP anticipaven augments d'ingressos per a cada àrea de servei: comptabilitat, compilació i altres serveis de no assegurament i serveis relacionats (41%), fiscal (39%), serveis d'assessorament i consultoria (44%) i serveis d'auditoria i assegurament (35%).

Reflexió sobre les respostes de l'any passat. Els canvis estimats en el 2016 són més conservadors quan es comparen amb els de l'any passat en el que s'esperava un augment d'entre el 35 i el 44% en les diferents línies de serveis envers els de 2015 d'entre un 39 a 50%.

Àrea de servei	Decrement substancial	Decrement moderat	Es manté igual	Increment substancial	Increment moderat	N/A
Comptabilitat, compilació i altres serveis de no assegurament i serveis relacionats	4%	13%	35%	35%	6%	7%
Fiscal	3%	10%	33%	33%	6%	14%
Serveis d'assessorament i consultoria	4%	10%	32%	35%	9%	11%
Auditoria i assegurament	7%	14%	31%	29%	6%	13%



Per regió. Una anàlisi per regió mostra que els enquestats d'algunes regions eren considerablement més prudents en les seves projeccions de creixement esperades per al 2016 que d'altres.

Pel que fa a la comptabilitat, compilació i altres serveis de no assegurament i serveis relacionats, la majoria dels enquestats d'Àfrica (64%), Amèrica del Nord (60%) i Amèrica Central i del Sud i el Carib (58%) pressupostaven increments d'honoraris el 2016. Els enquestats d'Austràlia i Oceania (46%), Àsia (37%), Orient Mitjà (36%) i Europa (30%) preveien un increment d'ingressos més conservador.

Una majoria d'enquestats d'Àfrica (66%), Amèrica del Nord (62%) i Amèrica Central i del Sud i Carib (59%) preveien que les ingressos per serveis fiscals augmentarien el 2016. Els enquestats d'Austràlia i Oceania (46%), Àsia (36%), Orient Mitjà (33%) i Europa (26%) van preveure augments d'ingressos en els serveis fiscals més conservadors.

Una majoria dels enquestats d'Amèrica Central i del Sud i el Carib (66%), Àfrica (61%), Austràlia i Oceania (60%) i Amèrica del Nord (54%) van preveure que els ingressos de serveis de assessorament i consultoria augmentarien durant el 2016. Els enquestats d'Àsia (46%), Orient Mitjà (36%) i Europa (31%) van preveure uns increments d'honoraris més conservadors.

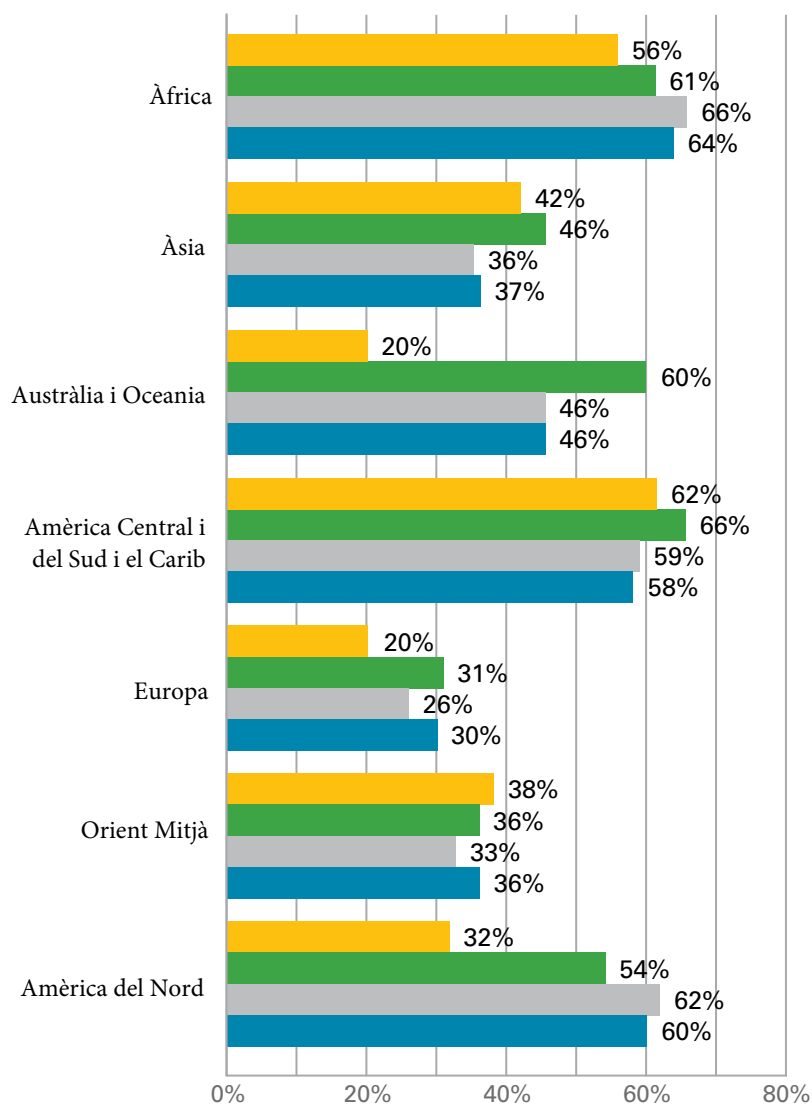
Pel que fa als ingressos d'auditoria i assegurament, una majoria dels enquestats d'Amèrica Central i del Sud i el Carib (62%) i Àfrica (56%) van projectar un augment d'ingressos durant el 2016. Els enquestats d'Àsia (42%), Orient Mitjà (38%), Amèrica del Nord (32%) i Europa (20%) van preveure uns increments d'honoraris més conservadors.



Dimensió de les firmes. Per dimensió de firma, els enquestats que representaven les SMP grans (21 o més socis i empleats) tenien unes perspectives més positives que aquells que representaven les petites firmes. Per a les quatre àrees de serveis, un percentatge alt d'enquestats de firmes grans preveien increment d'honoraris. En general, els professionals individuals amb una excepció (els professionals individuals empatsen amb els de 6 a 10 socis i empleats en el servei de comptabilitat, compilació i altres serveis de no assegurament i serveis relacionats) eren més pessimistes amb menys que preveien augments d'honoraris per a cada una de les àrees de serveis comparat amb els enquestats de les altres dimensions de firmes.

PREVISIÓ D'INCREMENT D'HONORARIS PER REGIÓ

- Auditoria i assegurament
- Serveis d'assessorament i consultoria
- Fiscal
- Comptabilitat, compilació i altres serveis de no assegurament i serveis relacionats



PREVISIÓ D'INCREMENT D'HONORARIS PER DIMENSIÓ DE FIRMA

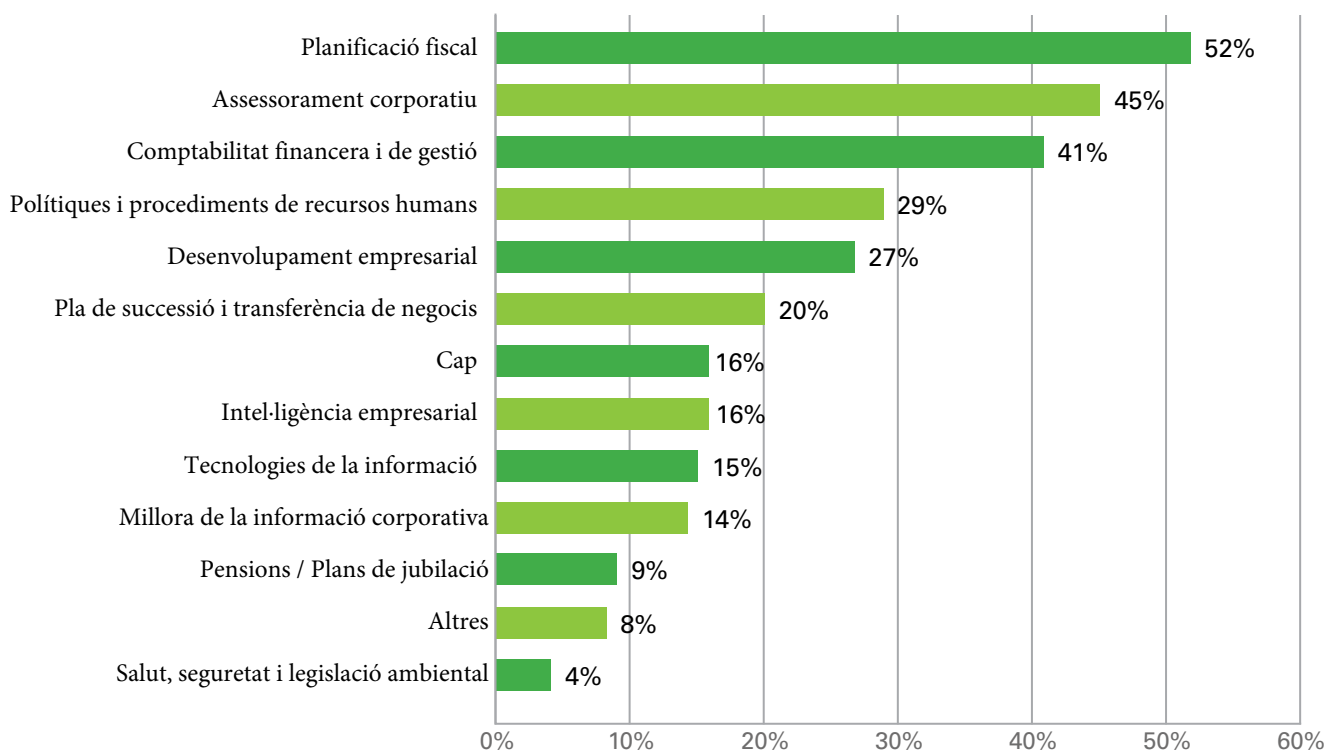
Àrea de servei	Professionals individuals	2-5 socis i empleats	6-10 socis i empleats	11-20 socis i empleats	21 o més socis i empleats
Comptabilitat, compilació i altres serveis de no assegurament i serveis relacionats	39%	43%	39%	40%	44%
Fiscal	36%	41%	42%	38%	46%
Serveis d'assessorament i consultoria	37%	46%	47%	49%	55%
Auditoria i assegurament	30%	37%	38%	42%	46%

SERVEIS D'ASSESSORAMENT I CONSULTORIA

Visió global. Als enquestats se'ls demanava que especificuessin els tipus de serveis d'assessorament i consultoria que prestaven les seves SMP. En línia amb anys anteriors, els serveis prestats de forma més freqüent el 2015 eren planificació fiscal, en un 52% disminuint de forma considerable del 76% de 2014, i assessorament corporatiu,

incloent-hi assessorament en fusions i adquisicions, valoració i temes legals, en un 45% i considerablement per sota del 61% de 2014. El següent servei més prestat era comptabilitat financera i de gestió, incloent-hi planificació, execució i direcció de riscos en un 41% (servei no avaluat en l'enquesta de 2014). Menys del 30% dels enquestats indicaven que les seves SMP prestaven la resta de serveis de assessorament i consultoria. El percentatge d'enquestats que van respondre que la seva firma no prestava serveis d'assessorament i consultoria ha incrementat del 7% el 2014 al 16%.

SERVEIS D'ASSESSORAMENT I CONSULTORIA PRESTATS EL 2015¹



¹ Descripció dels serveis

Assessorament corporatiu (fusions, legal, valoracions, *due diligence*, finançament).

Comptabilitat financera i de gestió (planificació, execució i direcció de riscos).

Polítiques i procediments de recursos humans / normativa sobre ocupació (contractació i acomiadament, contractes d'empleats, pagaments per maternitat/paternitat/malaltia, estructures de retribució).

Desenvolupament empresarial (estratègia, màrqueting, *benchmarking*, pressupostos).

Intel·ligència empresarial (transformació de dades per propòsits d'anàlisi empresarial).

Tecnologies de la informació (sistemes de suport/revisió, seguretat, control d'ordinadors/xarxes, selecció i integració de sistemes de direcció de bases de dades).

Millora de la informació corporativa (informes integrats, informes de sostenibilitat, informes de responsabilitat social corporativa).

Pensions / Plans de jubilació (nacional, companyia, pensions individuals).

Altres (*forensic*, reestructuració empresarial i liquidació i formació).

Per regió. Els resultats de l'enquesta han revelat una variació considerable en la varietat d'oferta d'assessorament per regions, per exemple:

- Els serveis d'assessorament corporatiu era ofert per menys firmes a l'Amèrica Central i del Sud i el Carib (34%), Austràlia i Oceania (41%) i Àfrica (40%).
- Moltes firmes d'Amèrica Central i del Sud i el Carib (26%) i de l'Orient Mitjà (22%) prestaven serveis de millora de la informació corporativa.
- Menys firmes a Europa (42%), Àsia (51%) i l'Orient Mitjà (52%) prestaven serveis d'assessorament en planificació familiar.
- Menys SMP a Amèrica del Nord (36%), Àsia (37%) i Europa (37%) oferien serveis d'assessorament en comptabilitat financera i de gestió.



SERVEIS D'ASSESSORAMENT I CONSULTORIA PER REGIÓ

	Àfrica	Àsia	Austràlia i Oceania	Amèrica Central i del Sud i el Carib	Europa	Orient Mitjà	Amèrica del Nord
Planificació fiscal	66%	51%	74%	60%	42%	52%	76%
Assessorament corporatiu	40%	48%	41%	34%	47%	50%	53%
Comptabilitat financera i de gestió	53%	37%	56%	51%	37%	50%	36%
Polítiques i procedim. de recursos humans	32%	13%	23%	37%	35%	42%	28%
Desenvolupament empresarial	36%	22%	53%	25%	24%	41%	37%
Pla de successió i transferència de negocis	17%	12%	52%	12%	24%	22%	48%
Intel·ligència empresarial	18%	9%	16%	18%	18%	13%	21%
Cap	8%	22%	8%	10%	18%	9%	9%
Tecnologies de la informació	21%	11%	24%	22%	11%	27%	25%
Millora de la informació corporativa	18%	15%	14%	26%	9%	22%	12%
Pensions / Plans de jubilació	12%	6%	38%	4%	8%	13%	25%
Altres	10%	8%	6%	15%	6%	6%	8%
Salut, seguretat i legislació ambiental	4%	4%	4%	8%	4%	3%	3%

Dimensió de les firmes. Almenys el 45% dels enquestats de cada grup indicaven que la seva SMP prestava serveis de planificació fiscal. A més, la planificació fiscal era el servei més comunament ofert per les firmes de dos a cinc socis i pels professionals individuals. Comparat amb els professionals individuals, determinats serveis d'assessorament i consultoria eren més freqüents en firmes grans (planificació fiscal, assessorament corporatiu, comptabilitat financera i de gestió, planificació de successions, tecnologies de la informació, millora de la informació corporativa i planificació de pensions i jubilacions).

A més, a mesura que augmentava la dimensió de la firma també ho feia el percentatge d'enquestats que indicaven que la seva firma presta serveis d'assessorament corporatiu. Mentre que el 69% dels enquestats de firmes amb 21 o més socis i empleats indicaven que la seva firma prestava serveis d'assessorament corporatiu, només el 32% dels professionals individuals prestava aquests serveis. De fet, l'assessorament corporatiu era el servei més comú de firmes amb 6 a 10, 11 a 20 i 21 o més socis amb empleats. Entre els professionals individuals, el 20% no prestaven serveis d'assessorament i consultoria comparat amb el 10 a 15% dels enquestats de firmes amb altres dimensions.

SERVEIS D'ASSESSORAMENT I CONSULTORIA PER DIMENSIÓ DE FIRMA

	Professionals individuals	2-5 socis i empleats	6-10 socis i empleats	11-20 socis i empleats	21 o més socis i empleats
Planificació fiscal	45%	56%	56%	52%	61%
Assessorament corporatiu	32%	46%	59%	59%	69%
Comptabilitat financera i de gestió	37%	45%	42%	43%	46%
Polítiques i procedim. de recursos humans	28%	31%	29%	24%	27%
Desenvolupament empresarial	25%	29%	29%	24%	29%
Pla de successió i transferència de negocis	15%	21%	25%	23%	34%
Tecnologies de la informació	13%	15%	16%	14%	21%
Millora de la informació corporativa	11%	16%	14%	17%	18%
Intel·ligència empresarial	15%	18%	15%	11%	14%
Cap	20%	14%	13%	15%	10%
Pensions / Plans de jubilació	8%	9%	9%	9%	14%
Altres	9%	7%	8%	8%	9%
Salut, seguretat i legislació ambiental	4%	4%	5%	4%	4%

ELS REPTES ALS QUALS S'ENFRONTEN ELS CLIENTS PIME

Principals reptes. En l'enquesta d'aquest any s'ha inclòs una nova pregunta perquè els enquestats indiquin el número aproximat de petites i mitjanes empreses (PIME) que tenen com a clients. Els resultats revelen que les SMP representades pels enquestats donen servei a més de 800.000 clients PIME. En conseqüència, els enquestats estan ben informats sobre els reptes als quals s'enfronten les PIME.



A més dels sis reptes avaluats a l'enquesta de 2014, els enquestats han contestat dos reptes addicionals en relació amb els seus clients PIME: 1) Mantenir-se actualitzat en les noves tecnologies i 2) Delictes financers. De manera consistent amb l'any passat, el 75% o més dels enquestats consideraven els sis reptes originals i el nou repte de mantenir-se actualitzat en les noves tecnologies amb una valoració de moderats o superiors per als clients PIME. Els delictes financers van ser avaluats pel 44% com a un repte moderat o superior. Addicionalment, la major parts dels enquestats van valorar quatre dels vuit reptes (incertesa econòmica (61%), increment de costos (58%), competència (54%) i dificultats d'accés al finançament (51%)) com a reptes alts o molt alts per als clients PIME.

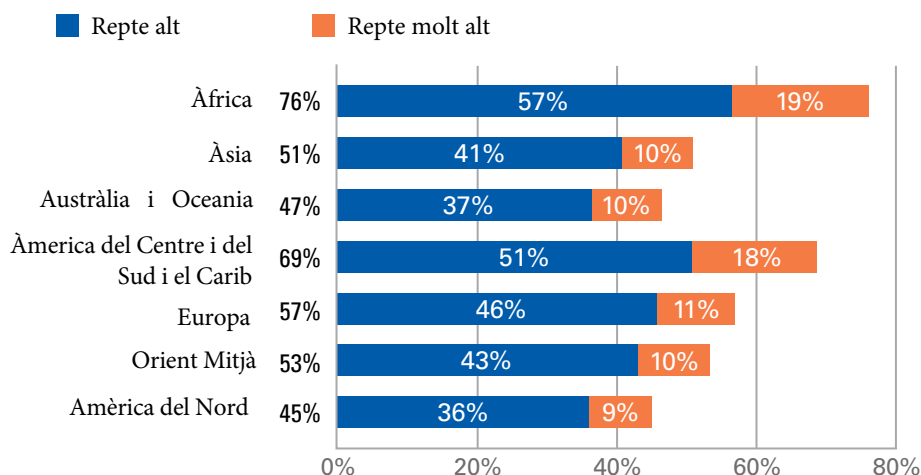
IMPACTE DELS POTENCIALS REPTES ALS QUALS S'ENFRONTEN ELS CLIENTS PIME EL 2015

	No suposa un repte	Repte baix	Repte moderat	Repte alt	Repte molt alt	Suma dels reptes moderats, alts i molt alts	Suma de reptes alts i molt alts
Competència	3%	9%	35%	43%	11%	89%	54%
Increment de costos	2%	8%	31%	46%	12%	90%	58%
Incertesa econòmica	2%	9%	28%	41%	20%	89%	61%
Dificultats d'accés al finançament	4%	13%	32%	34%	17%	83%	51%
Atraure nous empleats i retenir als actuals	5%	20%	40%	28%	7%	75%	35%
Compliment amb la normativa	5%	17%	36%	31%	11%	78%	42%
Mantenir-se actualitzats en noves tecnologies	4%	15%	39%	33%	9%	81%	42%
Delictes financers	23%	33%	27%	12%	5%	44%	17%

Per regió. En línia amb els resultats globals, per cada regió la incertesa econòmica, l'increment de costos, competència i dificultats d'accés al finançament van ser considerats de manera generalitzada com un dels quatre principals reptes a Austràlia i Oceania, Amèrica Central i del Sud i el Carib, Amèrica del Nord; i el compliment amb la regulació va ser considerat el principal repte a Austràlia i Oceania.

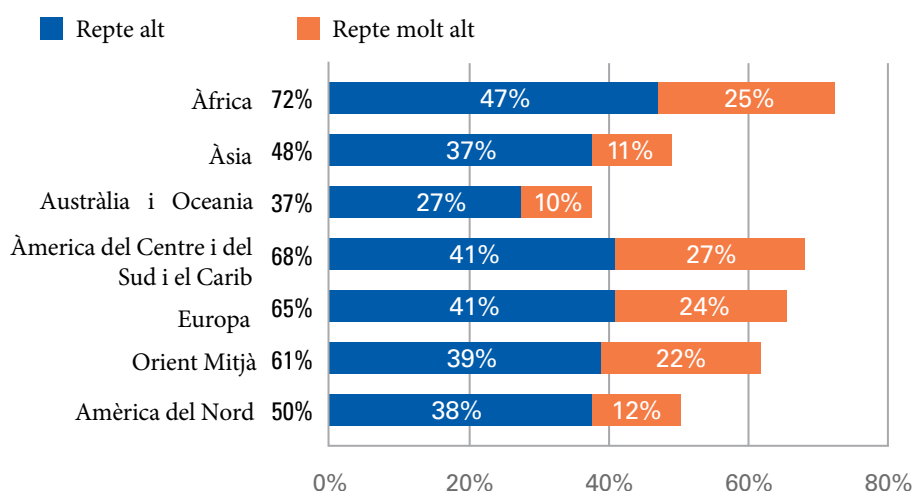
Increment de costos per regió. La major part dels enquestats d'Àfrica (76%), Amèrica Central i del Sud i el Carib (69%); Europa (57%), Orient Mitjà (53%) i Àsia (51%) consideraven els costos creixents com un repte alt o molt alt per als seus clients PIME.

INCREMENT DE COSTOS



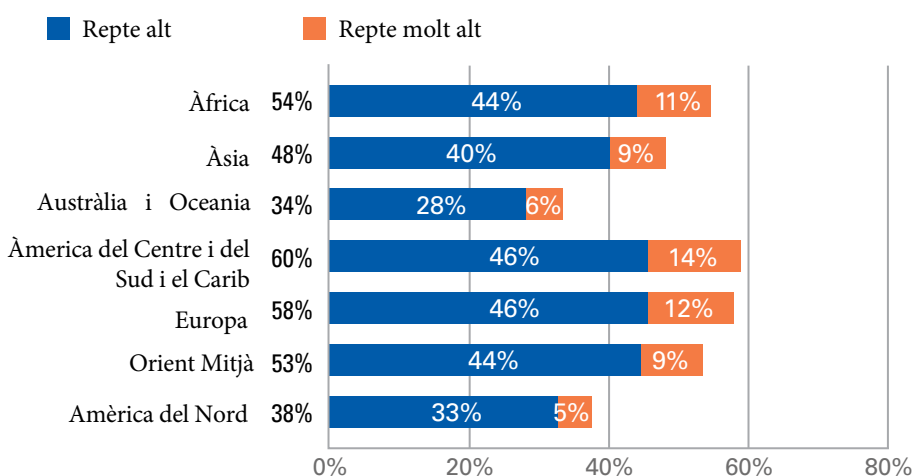
Incertesa econòmica per regió. Almenys la meitat dels enquestats d'Àfrica (72%), Amèrica Central i del Sud i el Carib (68%), Europa (65%), Orient Mitjà (61%) i Amèrica del Nord (50%) indicaven que la incertesa econòmica era un repte alt o molt alt per als seus clients PIME. En comparació amb el 2014, els resultats suggereixen una millora important a l'Orient Mitjà (81% al 2014) i una millora a Europa (73% al 2014). D'altra banda, la incertesa econòmica va ser considerada com un motiu de preocupació per als clients PIME a l'Àfrica (66% al 2014), d'Amèrica Central i del Sud i el Carib (53% el 2014) i Amèrica del Nord (37% el 2014).

INCERTESA ECONÒMICA



Competència per regió. La competència va ser percebuda com un gran repte per als clients PIME a Amèrica Central i del Sud i el Carib (60%), Europa (58%), Àfrica (55%), Orient Mitjà (53%) i Àsia (49%). En comparació amb el 2014, els resultats suggereixen una millora rellevant a l'Orient Mitjà on el 82% dels enquestats van respondre que la competència era un repte alt o molt alt per als seus clients PIME.

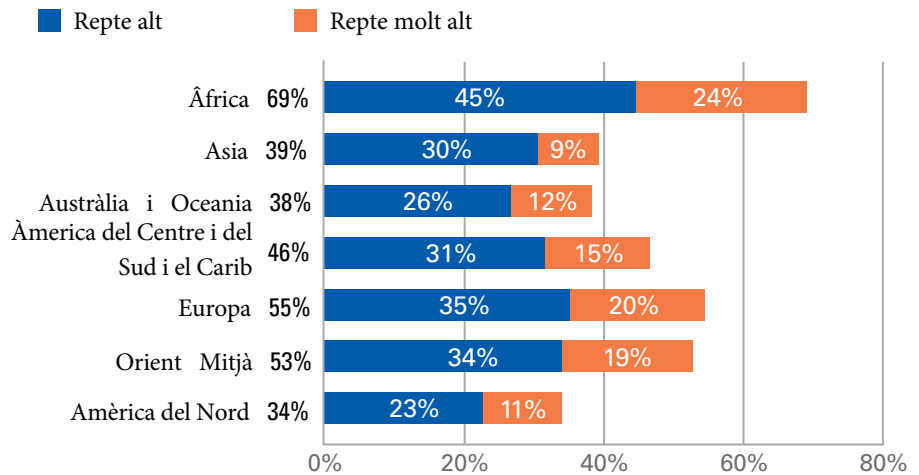
COMPETÈNCIA



Dificultats d'accés al finançament per regió. La majoria dels enquestats a l'Àfrica (69%), Europa (55%) i l'Orient Mitjà (53%) han indicat que les dificultats d'accés al finançament representaven un repte alt o molt alt per als seus clients PIME. En comparació amb el 2014, la situació millora pels clients PIME a l'Orient Mitjà (63% al 2014) i es torna més preocupant per als clients PIME a l'Àfrica (52% al 2014), mentre que es manté en una línia similar a Europa (57% al 2014).



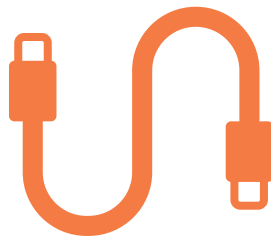
DIFICULTATS D'ACCÉS AL FINANÇAMENT



Delictes financers per regió. El 2014, el 46% dels enquestats van respondre que no eren conscients de que els clients PIME de les seves firmes haguessin experimentat delictes financers durant l'any. El 2015, els enquestats veien els delictes financers com el repte més remot per als seus clients PIME. De fet, el 23% van indicar que els delictes financers no constituïen un repte. De totes maneres, hi ha una variació important en les respostes de les diferents regions. El repte va ser considerat com elevat a l'Orient Mitjà i Amèrica Central i del Sud i el Carib amb un 25% dels enquestats considerants que els delictes financers eren un repte alt o molt alt per als seus client PIME. Àfrica (23%) i Àsia (19%) els seguien de prop. Els enquestats d'Austràlia i Oceania (5%), Amèrica del Nord (10%) i Europa (13%) consideraven els delictes financers no representaven un repte per als seus clients PIME.

Compliment amb la regulació per regió. Aproximadament la meitat dels enquestats d'Amèrica Central i del Sud i el Carib (51%) i Austràlia i Oceania (51%) van indicar que el compliment amb la regulació era un repte alt o molt alt per als clients PIME de les seves firmes. Europa (47%) i Àfrica (44%) seguien de prop. El compliment amb la regulació va ser considerat com a menys problemàtic pels client PIME de l'Orient Mitjà (37%), Àsia (34%) i Amèrica del Nord (33%). Els resultats de l'Orient Mitjà són reveladors ja que el 2014, el 64% dels enquestats de la regió van indicar que el compliment amb la regulació era un repte alt o molt alt per als clients PIME de les seves firmes.

Mantenir-se actualitzat en les noves tecnologies per regió. Almenys la meitat dels enquestats d'Amèrica Central i del Sud i el Carib (57%) i Austràlia i Oceania (50%) van avaluar que mantenir-se actualitzat en les noves tecnologies era un repte alt o molt alt per als seus clients PIME. Almenys el 34% dels enquestats de les altres regions van avaluar el repte com a alt o molt alt.



ACTIVITATS INTERNACIONALS DEL CLIENTS PIME

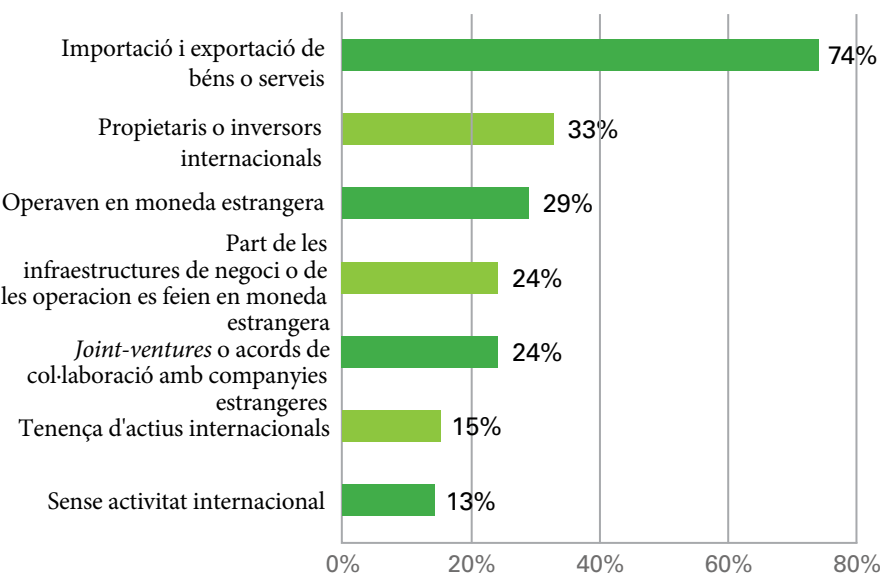
Resum. El 2015, es va incloure una pregunta en la qual es demanava als enquestats que expliquessin la tipologia d'activitats internacionals que duïen a terme els seus clients PIME. Mentre que el 74% de les firmes enquestades tenien clients PIME amb activitat importadora o exportadora, altres tipus d'activitats internacionals en clients PIME eren molt més limitades.

A l'enquesta de 2014, als enquestats se'ls hi va demanar que estimessin el percentatge de clients PIME a les seves firmes que operaven internacionalment. De manera global, el 57% va indicar que la seva pràctica tenia un número reduït (0% a 5%) de clients PIME que operaven internacionalment. Només el 5% de les SMP va indicar que la majoria dels seus clients PIME operaven internacionalment.

Per regió. Els resultats indiquen que els clients PIME que duen a terme activitats internacionals específiques varia considerablement en les diferents regions. Per exemple:

- Més enquestats d'Orient Mitjà (85%) i Europa (80%) van indicar que la seva firma tenia clients PIME amb activitat d'importació o exportació de béns o serveis.

ACTIVITATS INTERNACIONALS DELS CLIENTS PIME



- Més enquestats d'Orient Mitjà (49%) i Amèrica del Nord (46%) van respondre que la seva SMP tenia clients PIME que operaven en moneda estrangera.
- Més enquestats d'Orient Mitjà (36%) i Austràlia i Oceania (32%) van indicar que la seva firma tenia clients PIME amb una part de la infraestructura de negoci o de l'operativa en un o més països estrangers.
- Menys enquestats d'Àsia (12%), Àfrica (14%) i Europa (15%) van informar que la seva firma tenia clients PIME propietaris d'actius internacionals.
- Més enquestats d'Orient Mitjà (38%) i Àsia (34%) van reportar que les seves firmes donaven servei a clients PIME amb associació o acords de col·laboració amb companyies estrangeres.

ACTIVITATS INTERNACIONALS DELS CLIENTS PIME PER REGIÓ

Activitat internacional	Àfrica	Àsia	Austràlia i Oceania	Amèrica Central i del Sud i el Carib	Europa	Orient Mitjà	Amèrica del Nord
Importació i exportació de béns o serveis	75%	66%	66%	77%	80%	85%	58%
Operaven en moneda estrangera	33%	27%	38%	37%	24%	49%	46%
Part de les infraestructures de negoci o de les operacions es feien en moneda estrangera	25%	19%	32%	27%	24%	36%	29%
Tenença d'actius internacionals	14%	12%	29%	22%	15%	22%	26%
Propietaris o inversors internacionals	29%	33%	34%	36%	34%	37%	31%
Joint-ventures o acords de col·laboració amb companyies estrangeres	27%	34%	23%	16%	17%	38%	21%

¹ Per a la pregunta relacionada amb les activitats internacionals dels clients PIME, "cap" (les firmes dels enquestats no tenen clients PIME amb activitats internacionals) no va ser considerada com una possible resposta. Per tant, els enquestats no se'ls va demanar respondre aquesta pregunta o la següent opció "Altres". En alguns casos, però no sempre, els enquestats sense clients PIME amb activitats internacionals ho van especificar dins d'"Altres", permetent-se la reclassificació de la resposta

Per dimensió. La tipologia d'activitats internacionals que els clients PIME duen a terme varia segons la dimensió de la firma. En general, els enquestats de les SMP més grans van indicar que a les seves firmes tenien clients PIME involucrats en activitats internacionals de més alt nivell. Per exemple, els 75% o més dels enquestats d'SMP amb dos o més socis i empleats van respondre que els clients PIME de les seves firmes tenien activitat d'importació o exportació de béns o serveis. En comparació, el 68% dels professionals individuals tenien clients PIME amb aquesta tipologia d'activitat. Mentre només el 14% dels professionals individuals tenien clients PIME amb *joint-ventures* o acords de col·laboració amb companyies estrangeres, el 49% dels enquestats d'SMP amb 21 o més socis o empleats tenia clients PIME participant en aquestes activitats.



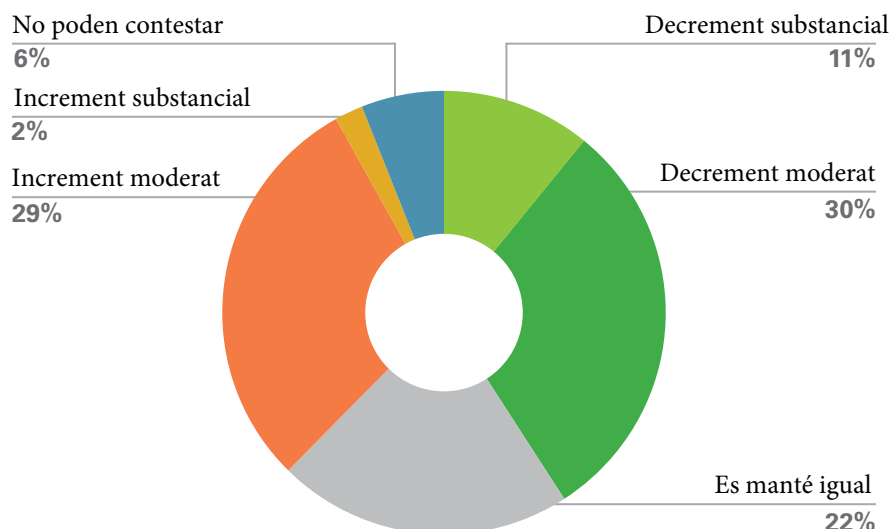
ACTIVITATS INTERNACIONALS DELS CLIENTS PIME SEGONS LA MIDA DE LA FIRMA

Activitat internacional	Professionals individuals	2-5 socis i empleats	6-10 socis i empleats	11-20 socis i empleats	21 o més socis i empleats
Importació i exportació de béns o serveis	68%	78%	80%	75%	81%
Operaven en moneda estrangera	24%	32%	30%	31%	39%
Part de les infraestructures de negoci o de les operacions es feien en moneda estrangera	15%	25%	29%	32%	45%
Tenença d'actius internacionals	10%	16%	17%	20%	28%
Propietaris o inversors internacionals	23%	37%	38%	40%	49%
<i>Joint-ventures</i> o acords de col·laboració amb companyies estrangeres	14%	23%	33%	39%	49%

CANVIS EN ELS RESULTATS DELS CLIENTS PIME DEL 2014 AL 2015

En l'enquesta d'aquest any s'ha inclòs una nova pregunta per avaluar els canvis en els resultats dels clients PIME dels enquestats entre el 2014 i el 2015. Per al 41% dels enquestats els resultats dels seus clients PIME, en general, han caigut (30% de manera moderada i 11% substancialment). Els resultats, en general, per als clients PIME han incrementat per al 31% dels enquestats (29% de manera moderada i 2% substancialment). Un 22% han indicat que no s'han produït canvis en els resultats dels seus clients PIME.

CANVIS EN ELS RESULTATS DELS CLIENTS



Per regió. Els resultats revelen algunes variacions per regió. Les caigudes en els resultats dels clients PIME entre el 2014 i 2015 van ser considerades més freqüents pels enquestats d'Orient Mitjà (46%) i Àsia (46%). D'altra banda, increments en els resultats dels clients PIME van ser avaluats més freqüentment pels enquestats d'Àfrica (40%), Amèrica Central i del Sud i el Carib (39%) i Amèrica del Nord (38%) comparat amb altres regions.

CANVIS EN ELS RESULTATS DELS CLIENTS PIME PER REGIÓ

Activitat internacional	Àfrica	Àsia	Austràlia i Oceania	Amèrica Central i del Sud i el Carib	Europa	Orient Mitjà	Amèrica del Nord
Decrement substancial	11%	13%	5%	11%	10%	18%	3%
Decrement moderat	31%	33%	18%	30%	29%	28%	23%
Es manté constant	12%	18%	40%	19%	26%	25%	30%
Increment moderat	38%	25%	31%	35%	28%	20%	36%
Increment substancial	2%	1%	1%	4%	2%	1%	2%
No poden respondre	5%	9%	6%	2%	5%	9%	6%
Sumatori dels decrements moderats i substancials	42%	46%	23%	41%	39%	46%	26%
Sumatori dels increments moderats i substancials	40%	26%	32%	39%	30%	21%	38%

Per dimensió. L'anàlisi no revela cap variació rellevant en les respostes dels enquestats per dimensió de firma.

AGRAÏMENTS

La IFAC vol donar les gràcies als següents organismes membres, organitzacions regionals, agrupacions i altres organitzacions que han ajudat a traduir l'enquesta i/o a publicar-la en el seus fulletons informatius, butlletins i revistes, o que d'alguna altra forma han ajudat a promoure-la. Si la vostra organització ha promogut l'enquesta però no està en la llista, si us plau envieu un correu a communications@ifac.org per tal que podem corregir aquesta omisió inintencionada. Les dades a nivell nacional estan disponibles per a les organitzacions que hi participin si ho sol·liciten.

Si us plau feu-nos saber, també, si la vostra organització vol ajudar en la traducció i promoció de properes enquestes.

MEMBRES & ASSOCIATS

Association of Accountants and Auditors of Republic of Srpska
 Association of Accountants of the Republic of Latvia
 Association of Accounting Technicians
 Association of Chartered Certified Accountants
 Association of National Accountants of Nigeria
 Accountants Association in Poland
 Botswana Institute of Chartered Accountants
 Chamber of Auditors of Azerbaijan Republic
 The Chamber of Financial Auditors of Romania
 Chamber of Hungarian Auditors
 Chamber of Auditors of the Czech Republic
 Chartered Accountants Australia & New Zealand
 Chartered Accountants Ireland
 Chartered Institute of Management Accountants
 Chinese Institute of Certified Public Accountants
 Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica
 Colegio de Contadores Públicos de Nicaragua
 Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes
 Conselho Federal de Contabilidade
 Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili
 Corpul Expertilor Contabili si Contabililor Autorizati din Romania
 CPA Australia
 CPA Canada
 Expert Accountants' Association of Turkey
 Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas
 Federation of Accounting Professions
 Georgian Federation of Professional Accountants and Auditors
 Hong Kong Institute of Certified Public Accountants
 Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V.
 Institut des Experts-comptables et des Conseils Fiscaux – Instituut Van de Accountants en de Belastingconsulenten
 Institut des Réviseurs d'Entreprises
 Institute of Authorized Chartered Auditors of Albania
 Institute of Certified Public Accountants in Ireland
 Institute of Certified Public Accountants in Israel
 Institute of Certified Public Accountants of Kenya
 Institute of Certified Public Accountants of Uganda

Institute of Chartered Accountants, Ghana
 Institute of Chartered Accountants in England and Wales
 Institute of Chartered Accountants of India
 Institute of Chartered Accountants of Jamaica
 Institute of Chartered Accountants in Malawi
 Institute of Chartered Accountants of Nigeria
 Institute of Chartered Accountants of Pakistan
 Institute of Chartered Accountants of Scotland
 Institute of Chartered Accountants of Sri Lanka
 Institute of Cost and Management Accountants of Pakistan
 Institute of Financial Accountants
 Institute of Public Accountants
 Institute of Singapore Chartered Accountants
 Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España
 Instituto dos Auditores Independentes do Brasil
 Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
 Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia
 Instituut van de Bedrijfsrevisoren - Institut des Réviseurs d'Entreprises
 International Arab Society of Certified Accountants
 Iraqi Union of Accountants and Auditors
 Japanese Institute of Certified Public Accountants
 Jordanian Association of Certified Public Accountants
 Kampuchea Institute of Certified Public Accountants and Auditors
 Korean Institute of Certified Public Accountants
 Latvian Association of Certified Auditors
 Lebanese Association of Certified Public Accountants
 Liberian Institute of Certified Public Accountants
 Lithuanian Chamber of Auditors
 Malta Institute of Accountants
 Nordic Federation of Public Accountants (representing FSR - danske revisorer; Suomen Tilintarkastajat ry; Félag Löggiltra Endurskodenda; Den Norske Revisorforening; and FAR)
 Malaysian Institute of Accountants
 National Chamber of Statutory Auditors
 Royal Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants
 Ordem dos Contabilistas Certificados
 Ordem dos Revisores Oficiais de Contas
 Ordre des Experts Comptables du Royaume du Maroc
 Ordre des Experts Comptables de Tunisie
 Ordre des Experts-Comptables et Comptables Agréés du Bénin
 Philippine Institute of Certified Public Accountants
 The Slovenian Institute of Auditors
 South African Institute of Chartered Accountants
 Union of Chambers of Certified Public Accountants of Turkey
 Wirtschaftsprüferkammer

ORGANITZACIONS REGIONALS I GRUPS

Association of Accountancy Bodies of West Africa
 Confederation of Asian and Pacific Accountants
 Fédération des Experts Comptables Européens
 Fédération des Experts-Comptables Méditerranéens
 Fédération Internationale des Experts Comptables et Commissaires aux Comptes Francophones
 Gulf Cooperation Council Accounting and Auditing Organization
 Interamerican Accounting Association
 Institute of Chartered Accountants of the Caribbean
 Pan African Federation of Accountants
 South Asian Federation of Accountants

ALTRES

Accountingcpd.net
 ACFI Audit & Consulting
 ASEAN Federation of Accountants
 The Association of International Accountants
 Crowe Horwath International
 Délégation Internationale pour l'Audit et la Comptabilité
 Edinburgh Group
 EnviroReady Report
 European Federation of Accountants and Auditors for SMEs
 European Group of International Accounting Networks and Associations
 HLB Samir B. Sahhar Certified Public Accountants
 Federation of Tax Advisors
 IAPA International
 Institut für Auslandsbeziehungen
 International Association of Accounting Professionals
 IR Global
 Kreston International Limited
 Kudos Mexico
 LEA Global
 Moore Stephens International
 PrimeGlobal
 World Bank Group Governance Global Practice—Middle East and North Africa
 Yemeni Association of Certified Public Accountants

For more information
on the SMP Committee, please contact:
Christopher Arnold
Technical Manager, SME and SMP Affairs
ChristopherArnold@ifac.org
T +1 646 350 9427
www.ifac.org/SMP