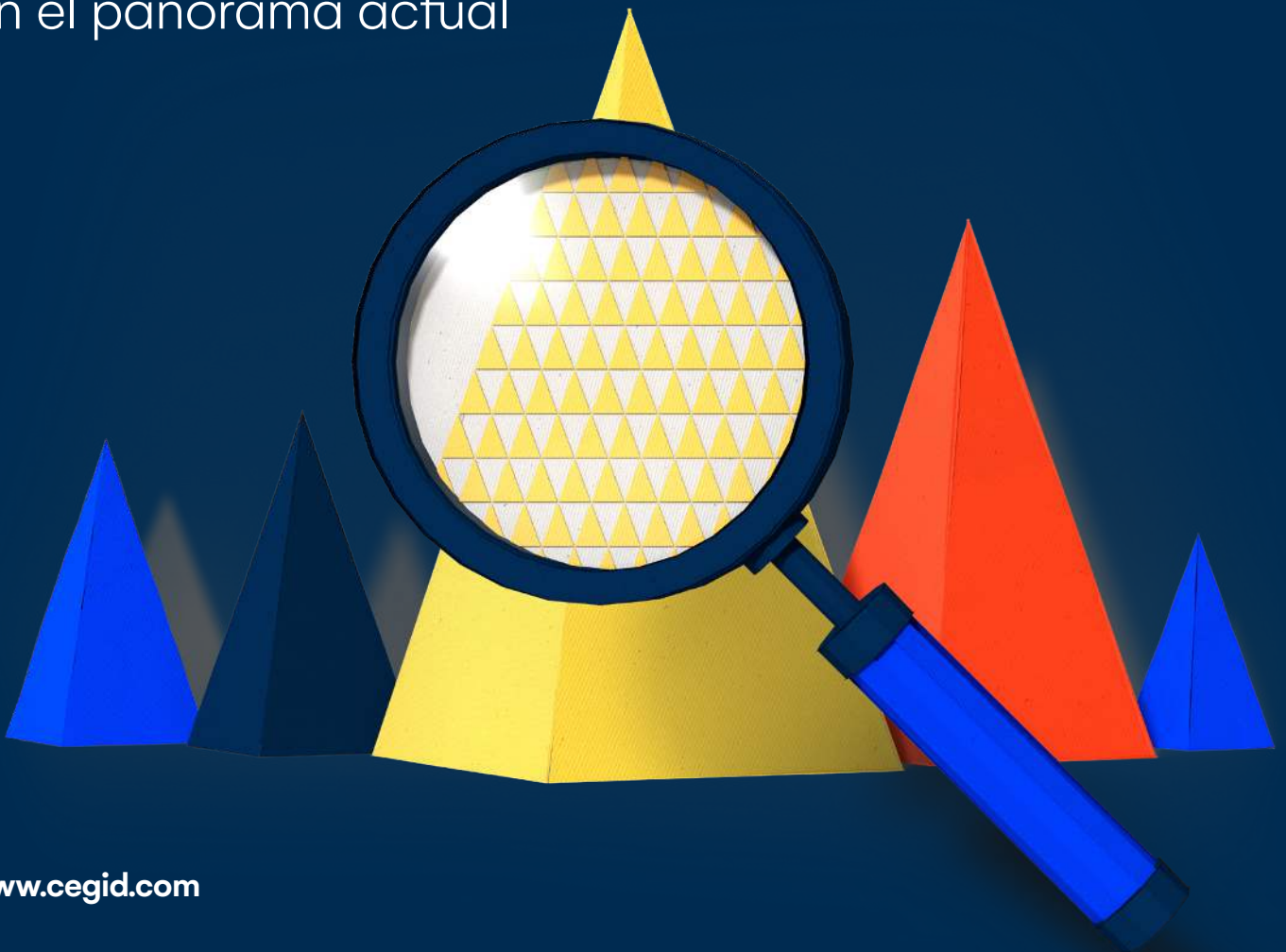


# cegid

## Fotografía de la Pequeña Asesoría en España: Hacia un Futuro Competitivo

---

Un análisis exhaustivo de las  
oportunidades y desafíos  
en el panorama actual



[www.cegid.com](http://www.cegid.com)



# Sumario

Comprometidos con tu éxito y bienestar  
Carta de Bienvenida

## Presentación del informe

- Perfil del despacho encuestado
- El Crecimiento de los despachos en el pasado año
- Grado de digitalización en los despachos
- Digitalización del despacho
- Transmisión de conocimiento al cliente del despacho
- La importancia de la formación para el despacho

## Los expertos opinan

- José Manuel Sánchez Morán. Presidente AEAFTY
- Alberto Joven. Socio Director Área Laboral de Seico Consultores
- Conchi Sancar. Estrategia digital para asesorías y despachos profesionales

## Nuestros clientes opinan

- Maria José González López. Skyline Asesores
- Alejandro Rubio. Athener Asesores

## Retos a los que se enfrenta el despacho

- Retos digitales y de negocio

## Soluciones de Cegid a las inquietudes del despacho

- Soluciones de Cegid a las inquietudes del despacho

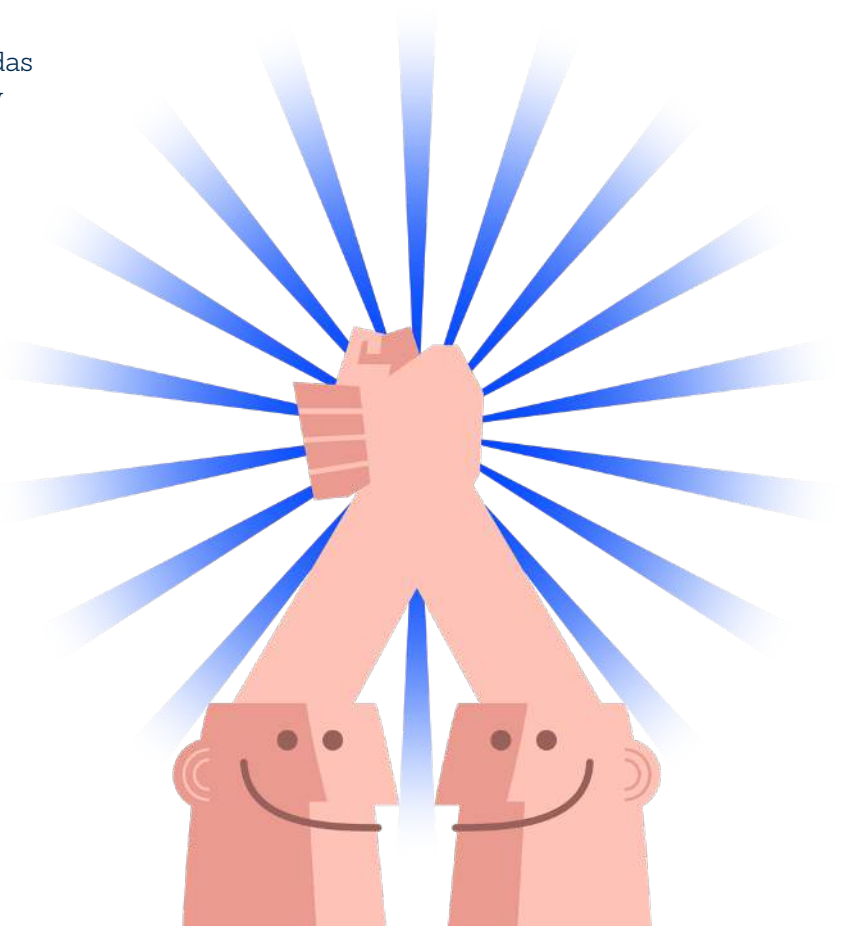
# Comprometidos con tu éxito y bienestar

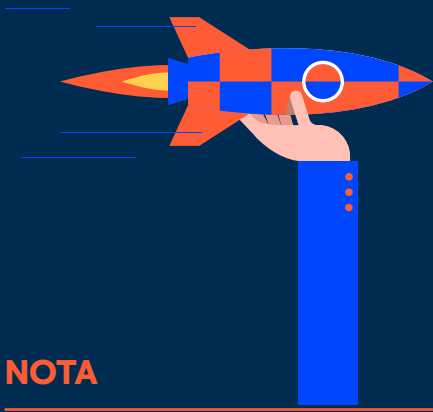
Sabemos que los **autónomos y las micropymes, a menudo se enfrentan a dificultades para invertir en recursos, ya sea en personal o en herramientas digitales**. Desde el inicio de este proyecto, nos propusimos acercarnos a la realidad de las pequeñas asesorías, conscientes de los obstáculos que enfrentan en su camino hacia el crecimiento.

Siendo una empresa dedicada a brindar servicios de software para despachos - donde un gran número son pequeñas asesorías-, nos sentimos comprometidos con su éxito y bienestar. Por eso, decidimos **lanzar una encuesta entre nuestros clientes con el objetivo de comprender de primera mano sus inquietudes, necesidades, desafíos y la forma en que enfrentan el trabajo diario**.

El proceso de análisis de las respuestas obtenidas nos ha permitido obtener una visión profunda y detallada de las necesidades y preocupaciones de las pequeñas asesorías en relación con la digitalización y el desarrollo de su negocio. Nos complace compartir con vosotros los **resultados de este estudio, así como las soluciones que hemos identificado a partir de las respuestas de nuestros clientes**.

Este informe busca no solo proporcionar información relevante, sino también **brindar soluciones prácticas y adaptadas a las necesidades específicas de las pequeñas asesorías**. Nuestro objetivo es apoyarles en su camino hacia la transformación digital, ayudándoles a superar los desafíos y aprovechar las oportunidades que esta revolución tecnológica ofrece.



**NOTA**

El objetivo es comprender de primera mano sus inquietudes, necesidades, desafíos y la forma en que enfrentan el trabajo diario.



No existe una fórmula mágica para el éxito. Sin embargo, sí tenemos las herramientas para analizar y conocer el contexto en el que vivimos y, con ello, movernos en él de la mejor manera posible. En el momento actual, esto significa que podemos explorar, innovar y aprovechar las oportunidades que la tecnología nos ofrece para crecer y diferenciarnos.

Desde hace unos años, las pymes se encuentran en la carrera por digitalizarse y conseguir así una mayor eficiencia, productividad y rentabilidad. Porque el entorno es altamente competitivo y la transformación digital marca los tiempos.

Las pequeñas asesorías y despachos profesionales no se encuentran ajenas a esta realidad y son plenamente conscientes de que la digitalización trae una serie de desafíos que, además, se verán intensificados en los próximos años con el crecimiento exponencial de la tecnología. Sin embargo, estoy convencido de que generarán una oportunidad inmensa para sus negocios, pues se ha demostrado que, por ejemplo, el uso de herramientas como el software de gestión tiene un impacto significativo en la eficiencia y rentabilidad en las organizaciones, especialmente en pymes y micro pymes.

Además, todos hemos experimentado que los clientes cada vez exigen más agilidad, disponibilidad, perfección y eficiencia y, todo ello, acompañado de un servicio más personalizado. Como motores económicos y generadores de empleo, las asesorías y los despachos profesionales no pueden perder el tren de la innovación y desde Cegid queremos acompañarles ofreciéndoles soluciones que cumplan con sus necesidades y las de sus clientes.

Se avecinan, además, cambios legislativos estrechamente ligados a la digitalización. La Ley Crea y Crece o la Ley Antifraude, con la factura electrónica y Verifactu, serán puntos de inflexión en la manera que acostumbramos a trabajar. Un antes y un después para despedirnos de los métodos y prácticas tradicionales y dar la bienvenida a las ventajas de disponer de tecnología que automáticamente les permitirá estar actualizados.

En el marco de este contexto, presentamos nuestro informe sobre la pequeña asesoría que esperamos aporte información valiosa para las pequeñas asesorías; nuestro objetivo es hacer crecer nuestro ecosistema, impulsar el crecimiento de muchos negocios y con ello contribuir a la creación de empleo y a la mejora de la economía de nuestro país.

Por último, no quiero terminar sin antes agradecer, en mi nombre y en el de todo el equipo de Cegid, la confianza que más de 12.000 asesorías en España tienen en nuestras soluciones.

Feliz lectura.

**Santiago Solanas**

CEO de Cegid Iberia, Latam & África





# 01

## Presentación del informe

# Perfil del despacho encuestado

Para este informe realizamos una encuesta entre una selección de 8.000 clientes de Cegid de las soluciones Cegid Diez, Cegid Club del Asesor, Cegid Profiture y Cegid GSE. El perfil del encuestado reveló que el **78% de los mismos gestionaban despachos de 3 o menos empleados**, donde el 36% eran despachos unipersonales, es decir, asesores autónomos. Por otro lado, el **93% de los encuestados era asesores con especialización tanto en el área fiscal como laboral**.

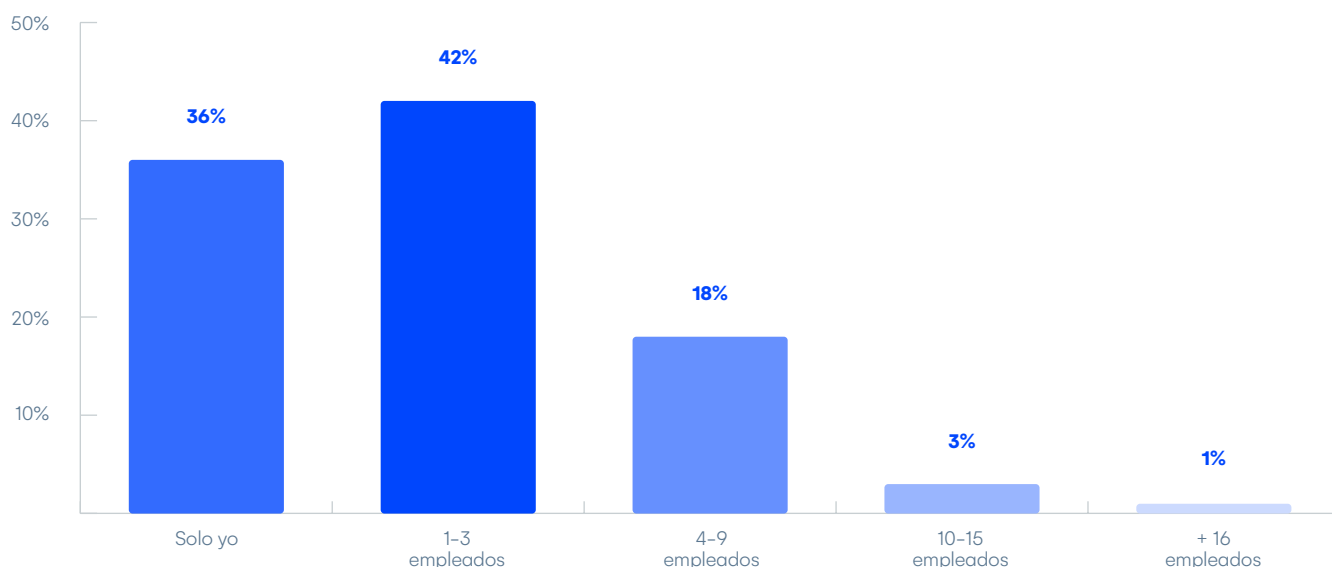
El alto porcentaje de asesorías con menos de 3 empleados presentes en nuestro estudio hace que las respuestas recopiladas sean representativas, con especial énfasis, entre el sector de la pequeña asesoría. Decidimos mantener las respuestas de aquellos asesores que no cumplían con este perfil para, sobre todo, ver las diferencias en su forma de trabajar. En cualquier caso, si es considerada también pequeña asesoría aquella que tiene hasta 9 empleados, entonces, el 96% de los encuestados estarían dentro de este ámbito.



# 78%

*de los encuestados gestionan despachos de 3 o menos empleados.*

## Distribución de los encuestados por número de empleados





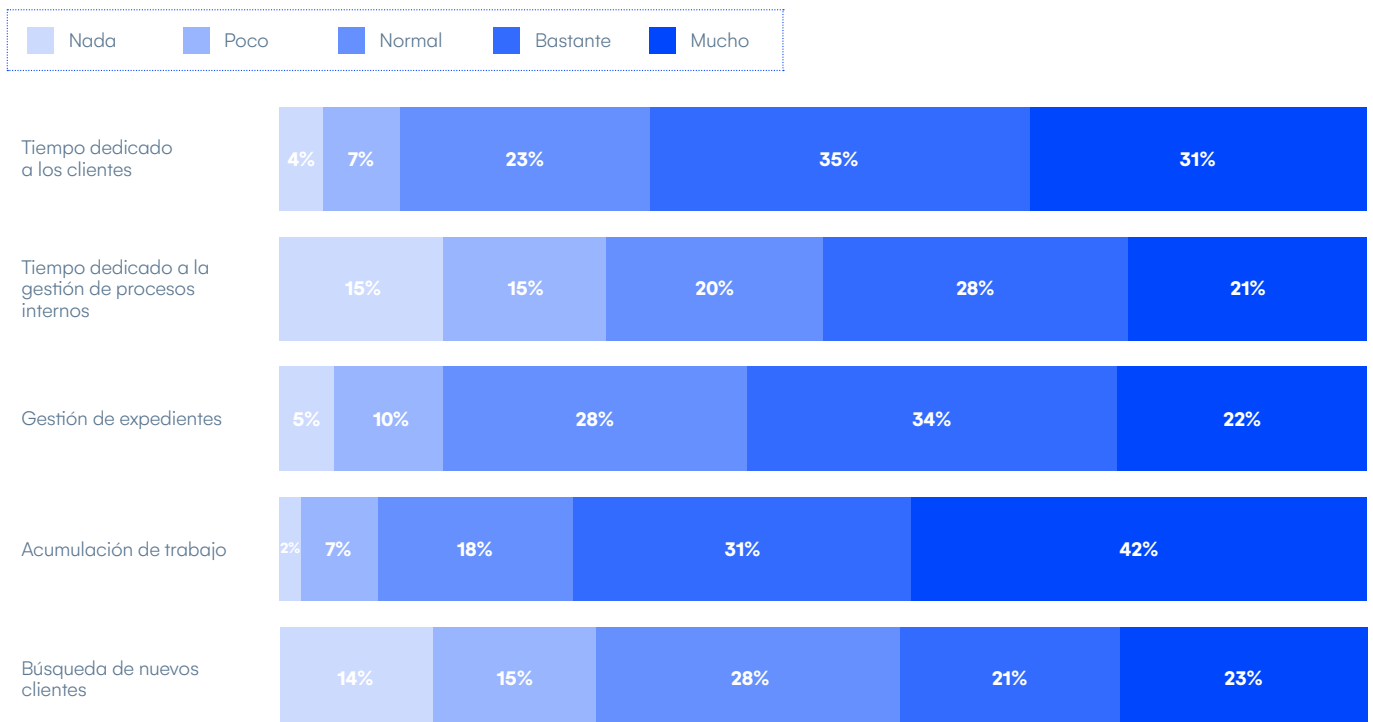
## Desafíos para el asesor: Luchar contra el tiempo

Antes de profundizar, queríamos conocer cuáles eran las **principales preocupaciones del asesor**. Ya que el trabajo del asesor conlleva una serie de desafíos constantes que demandan su tiempo, lo que a menudo implica dedicar gran parte de su jornada a tareas distintas a su principal función: brindar asesoramiento.

En relación con las principales inquietudes de los asesores, se realizó un análisis en una escala del 1 (ninguna) al 5 (mucho) considerando diversos factores. Los resultados indican que, para los encuestados, **el tiempo dedicado a la atención al cliente, la gestión de expedientes y la acumulación de carga laboral están entre sus principales preocupaciones**, independientemente del tamaño del despacho. Por otro lado, la búsqueda de nuevos clientes se sitúa como una de las temáticas de menor preocupación para los encuestados.



### ¿Qué es lo que más te preocupa en tu trabajo diario?



# El Crecimiento de los despachos en el pasado año

## Estrategias de captación sin reinventar la rueda

La captación de clientes en las pequeñas asesorías es una tarea fundamental, aunque a menudo presenta un desafío si no hay un equipo dedicado. En un **entorno altamente competitivo, resulta complicado destacar entre la multitud y atraer nuevos clientes**. Por otro lado, se deben implementar acciones efectivas de seguimiento y fidelización para mantener una base sólida de clientes a largo plazo.

Antes de avanzar, quisimos conocer cuál fue el crecimiento en número de clientes durante el pasado año entre los encuestados. A partir de dicho análisis, se derivaron varias conclusiones significativas. Entre ellas, destaca el hallazgo de que **a medida que las empresas incrementan su tamaño, experimentan un mayor crecimiento**. En relación con las asesorías de hasta 3 empleados, se constató que el 63% experimentó un crecimiento en el número de clientes. Por otro lado, únicamente el 10% de estas empresas sufrió una disminución en su base de clientes y aproximadamente el 27% se mantuvo estable.

### ¿Cuánto ha crecido tu asesoría en 2022 en cuanto al número de clientes?



#### Solo yo



#### 1-3 Empleados



#### 4-9 Empleados



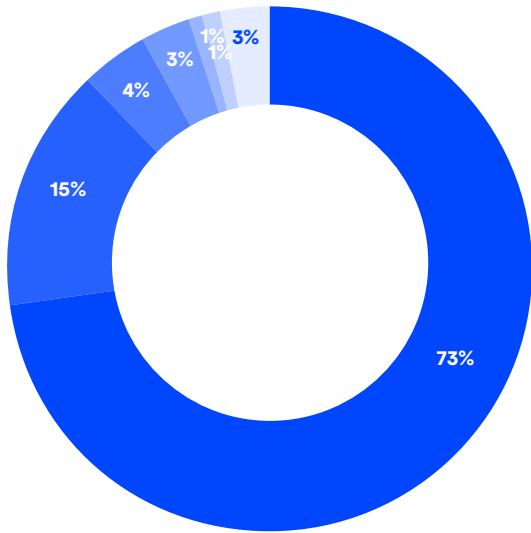
#### 10-15 empleados



#### +16 empleados



## ¿Cómo captas nuevos clientes para tu asesoría?

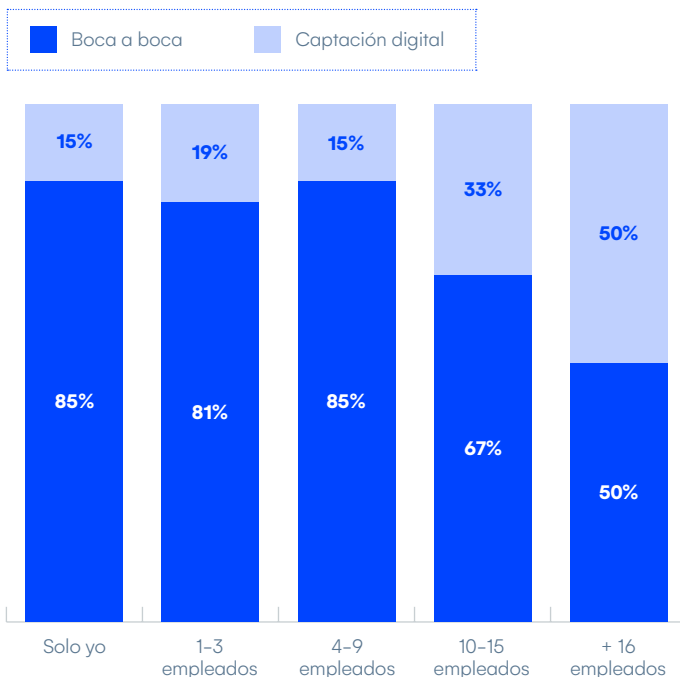


# 73%

**de los encuestados afirmó que su principal canal de obtención de clientes proviene exclusivamente del boca a boca.**

Al abordar el análisis de la estrategia de adquisición de clientes, se consideraron diversas alternativas, entre las cuales se incluyen el boca a boca o marketing de referencia, el telemarketing, el marketing online, la publicidad en medios locales y la adquisición de carteras. Lo más destacable es que un considerable **73% de los encuestados afirmó que su principal canal de obtención de clientes proviene exclusivamente del boca a boca.**

## Análisis del Peso de la captación digital vs Boca a boca



En contraste, solo el **15% de los encuestados mencionó que logra captar clientes a través de herramientas online.** Las demás opciones presentaron porcentajes mínimos, rondando alrededor del 1-3% en su mayoría.

Haciendo una comparativa entre el boca a boca y la captación online en los diferentes segmentos, se observa una diferencia significativa entre las empresas con mayor número de empleados frente al resto. **En las empresas de mayor tamaño, la captación digital adquiere mayor peso, representando aproximadamente el 50% del total.** Sin embargo, en el caso de las asesorías con menos de 10 empleados, el boca a boca juega un papel predominante, superando el 80%. Esto deja un margen reducido para la adopción de estrategias de captación online más específicas, recurrentes y automatizadas.

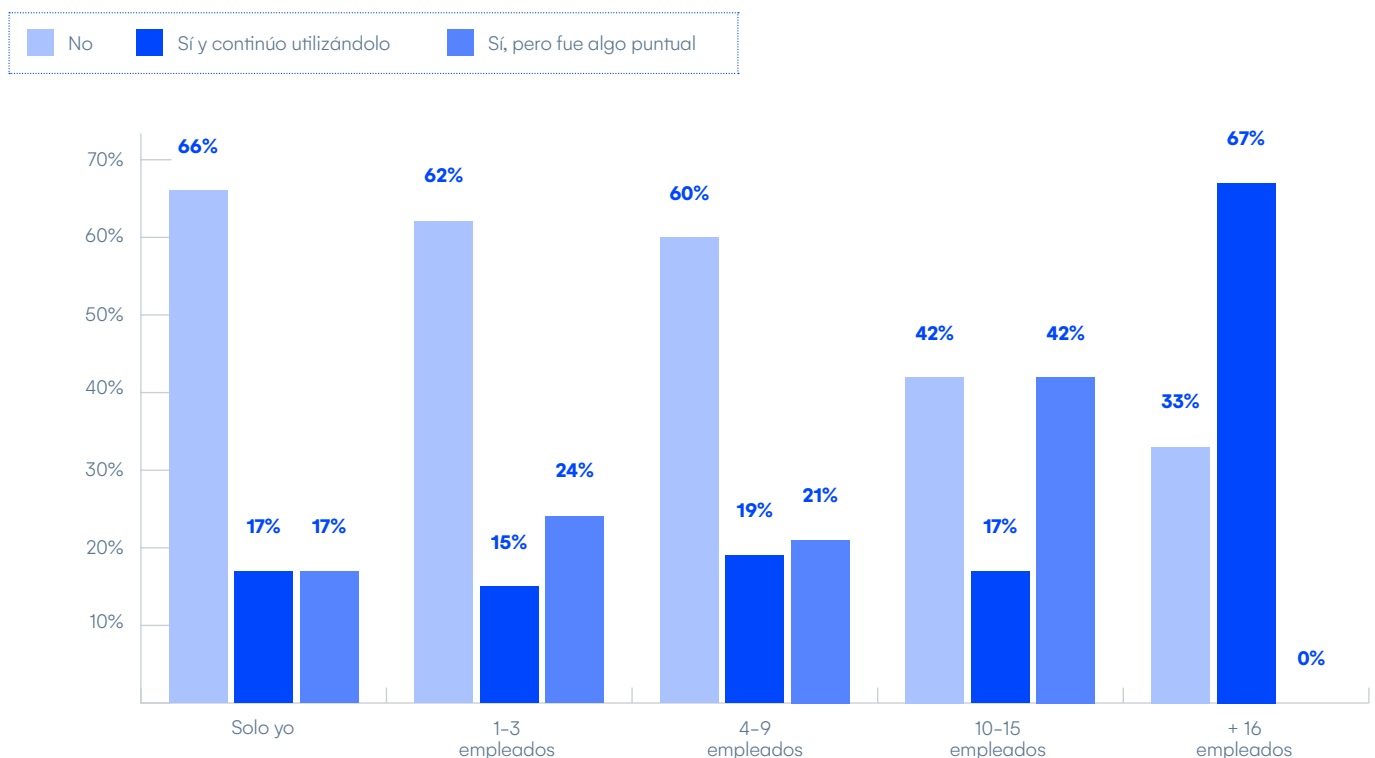
# Grado de digitalización en los despachos

## Transformación digital para un mayor crecimiento

La digitalización del despacho era uno de los puntos que más nos interesaba analizar. Evidentemente, sabíamos que **nuestros clientes utilizan software de gestión empresarial pero más allá de eso, desconocíamos el nivel de penetración que tenía la tecnología**. Aquí lanzamos primero una consulta para conocer si aprovechaban la tecnología para el desarrollo de negocio, preguntando si utilizaban alguna de estas opciones en la captación o mejora de procesos: herramientas de business intelligence, consultoría estratégica online u otros sistemas de marketing digital como publicidad en buscadores, redes sociales etc.

*Únicamente las grandes asesorías apuestan, y no de manera masiva, por los nuevos servicios de captación que la tecnología ofrece.*

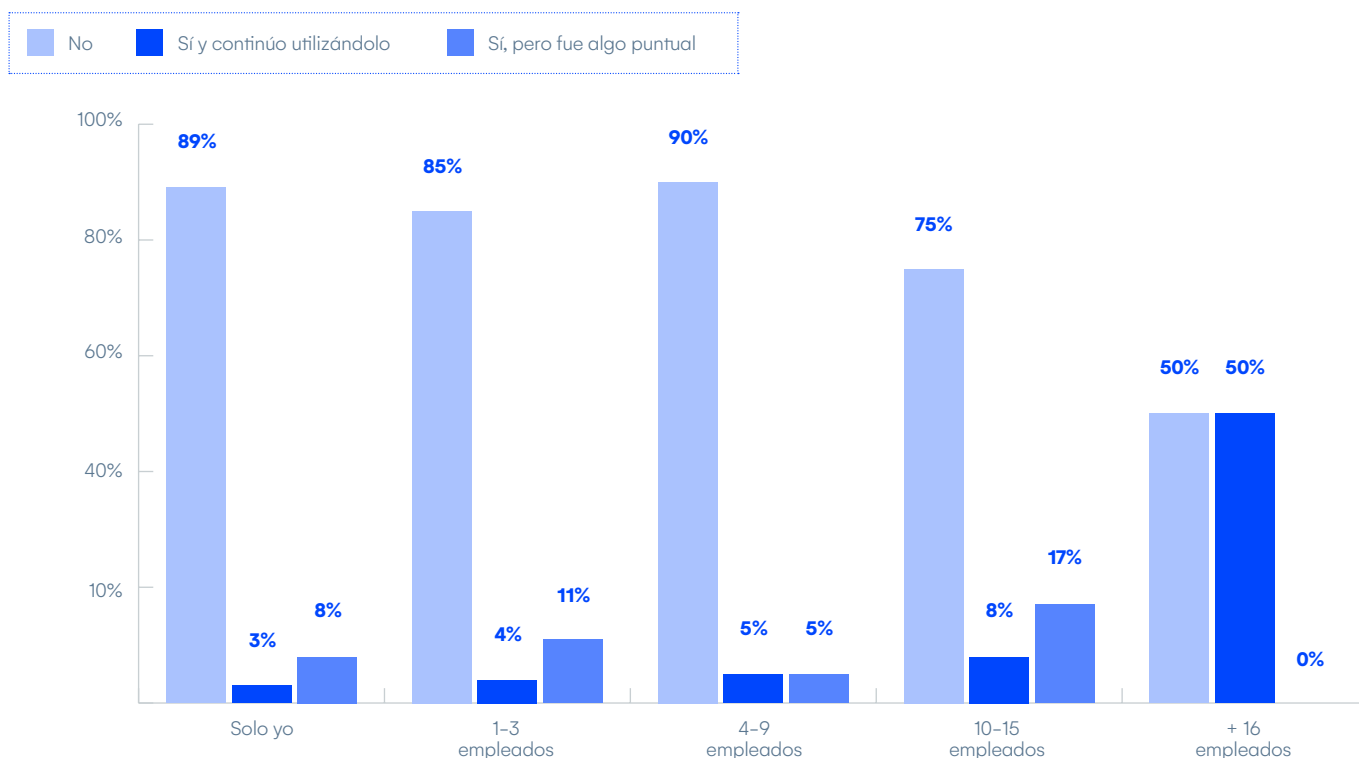
### ¿Haces uso de servicios digitales tales que publicidad online, redes sociales, etc?



Esto nos devolvió que alrededor del **64% de los encuestados hasta 3 empleados no habían utilizado nunca servicios de marketing digital de ningún tipo** y este uso crecía en empresas con más de 10 empleados, donde el 67% de los despachos con más de 16 empleados trabajan asiduamente con estas herramientas. Por otro lado, la mayor parte de las empresas no trabajan con consultoría estratégica, a excepción de las grandes firmas. En cuanto a las tecnologías exponenciales, como business intelligence, únicamente el 4% de los encuestados las utilizan.



## ¿Has trabajado alguna vez con una empresa de consultoría estratégica?



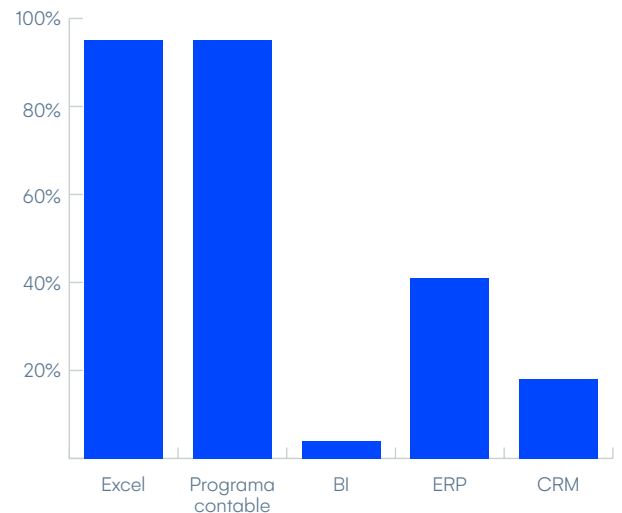
# Digitalización del despacho

## Utilización de software específicos para el trabajo diario

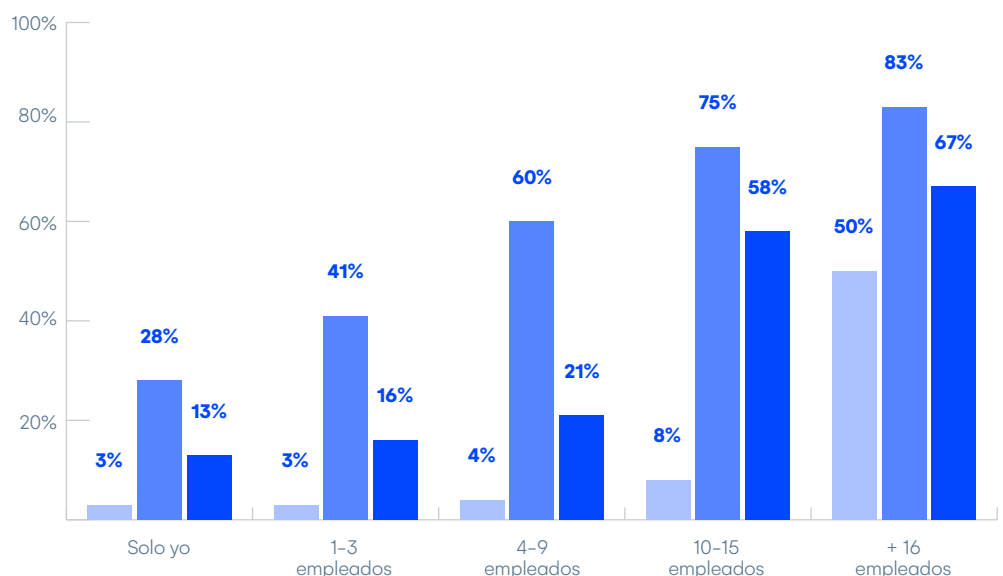
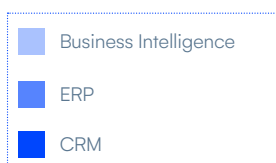
Continuando con el estudio, queríamos conocer el grado de digitalización en cuanto al trabajo diario. En la cuestión incluimos **Excel, CRM, ERP, Software de Contabilidad y, para los más avezados, programas de business intelligence**. Los resultados revelaron que el **95% de los encuestados emplea Excel y software de contabilidad como principales herramientas**, mientras que el 41% hace uso de un sistema ERP. En contraste, el 18% utiliza un CRM y tan solo el 4% se beneficia de herramientas de Business Intelligence.

Al analizar los datos segmentados en función del tamaño de las empresas, observamos patrones reveladores en el uso de BI, CRM y ERP. **A medida que aumenta el número de empleados, el porcentaje de uso de estas herramientas también aumenta significativamente**. Por ejemplo, en el caso de las asesorías con más de 16 empleados, se registra un 50% de utilización de herramientas de BI y un 83% de adopción de sistemas ERP. Sin embargo, al centrarnos en el **segmento de las pequeñas asesorías, encontramos que solo el 35% de los encuestados emplea un sistema ERP y un escaso 3% hace uso de herramientas de Business Intelligence**.

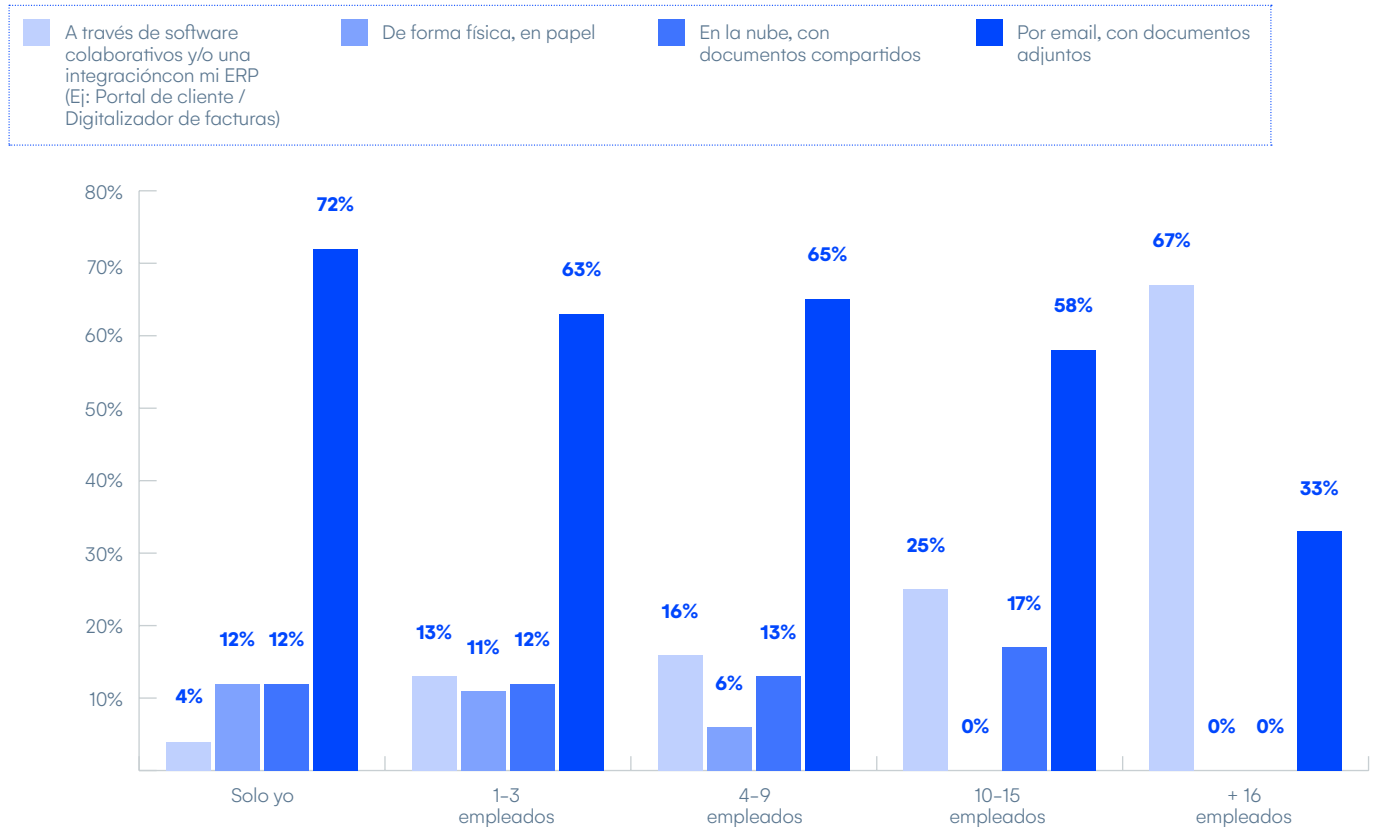
### ¿Cuál es el grado de digitalización de tu asesoría?



### Análisis por segmentos de la utilización de CRM, BI y ERP en base a la respuesta anterior



## ¿De qué manera te relacionas con tus clientes a la hora de compartir documentación?



## Intercambio de documentación: La nube ha llegado... ¿o no?

Aunque **la nube ya es una funcionalidad al alcance de todos**, teníamos conocimiento de que muchos asesores continúan compartiendo la documentación por correo electrónico (¡o incluso en papel!), en perjuicio de su valioso tiempo. En esta consulta quisimos conocer cómo de cierto era esto y qué porcentaje de utilización había aún de herramientas tradicionales frente a la nube - ya fuera una herramienta de colaboración y documentación compartida o un módulo adyacente a un ERP.

Los datos son desoladores: **más del 75% de los encuestados del segmento de la**

**Más del 75%**  
**de las pequeñas asesorías continúan compartiendo documentación por e-mail o en papel.**

**pequeña asesoría continúa utilizando el correo electrónico y el papel.** Sin embargo, los datos no mejoran de forma excepcional entre los otros segmentos, teniendo gran presencia el correo electrónico en todos ellos. Lo más reseñable es la utilización, **hasta un 67%, de software colaborativo entre los asesores de más de 16 empleados frente al 10% de la pequeña asesoría.**

# Transmisión de conocimiento al cliente del despacho

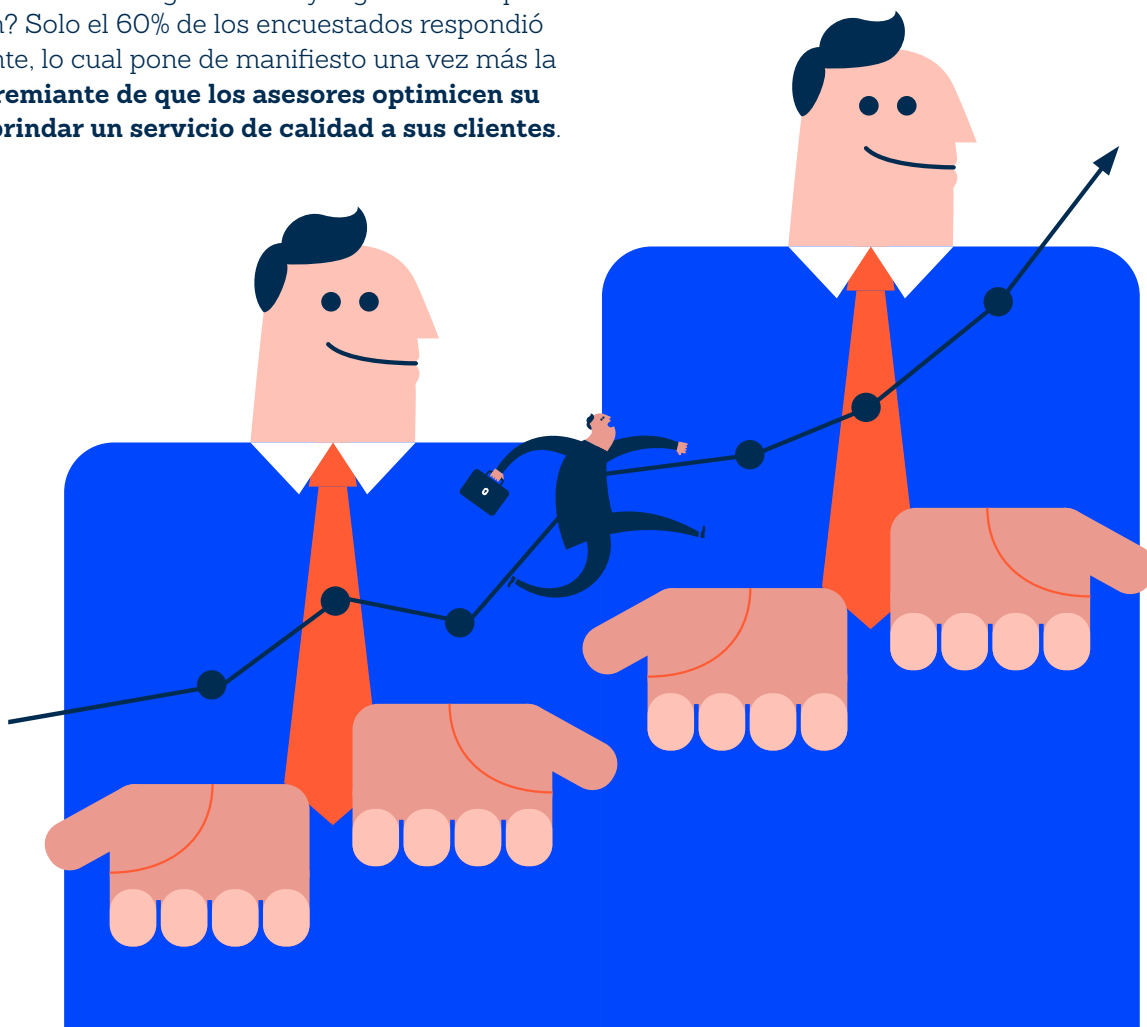


## La normativa y el papel del asesor

Como se ha demostrado en múltiples ocasiones, **un asesor debe dedicar su tiempo a brindar asesoramiento a sus clientes**, en lugar de realizar tareas mecánicas que son susceptibles de automatización y no contribuyen al crecimiento empresarial de los mismos.

En este contexto, queríamos saber cómo los despachos abordan el asesoramiento en temas como subvenciones y leyes que afectan a todas las pymes y autónomos. Entonces, planteamos una pregunta sencilla: ¿Informas a tus clientes sobre nuevas legislaciones y regulaciones que les conciernen? Solo el 60% de los encuestados respondió afirmativamente, lo cual pone de manifiesto una vez más la **necesidad apremiante de que los asesores optimicen su trabajo para brindar un servicio de calidad a sus clientes.**

*Solo el **60%** de los asesores afirman asesorar e informar a sus clientes sobre nueva regulación que les afecta directamente*





## Kit Digital: Una oportunidad de oro para digitalizarse

En primer lugar, se planteó la cuestión sobre el nivel de conocimiento acerca de la subvención del Kit Digital. Se observó que el 100% de los encuestados pertenecientes a asesorías con más de 10 empleados estaban familiarizados con dicha subvención. Sin embargo, en el caso de las asesorías de menor tamaño, se constató que **hasta un 26% de los asesores autónomos encuestados desconocían la existencia de esta subvención**. Esta respuesta resalta la importancia de que los profesionales se mantengan actualizados sobre la normativa vigente y las subvenciones disponibles, ya que solo así podrán brindar un asesoramiento adecuado a sus clientes.

Aquellas pequeñas asesorías que sí conocían y habían solicitado la subvención para su propio despacho, el 55% confirmaron que lo habían solicitado ellos mismos, el 39% la obtuvo a través de un proveedor de software y, por último, un 6% lo obtuvo a través de una agencia especializada.

En relación a nuestra principal área de interés, el asesoramiento en materia de subvenciones a los clientes, se observó que **a medida que el despacho aumenta en tamaño, se ofrece un mayor nivel de asesoramiento a los clientes**. Al analizar los despachos más pequeños, se encontró que un 36% de los autónomos y un 24% de las asesorías con hasta 3 empleados no proporcionaron ningún tipo de asesoramiento a sus clientes. Por otro lado, un 51% y un 60% respectivamente brindaron asesoramiento sin influir en las decisiones de compra de sus clientes.

Por último, **únicamente alrededor del 15% de los asesores de todos los segmentos han aprovechado esta oportunidad para impulsar la digitalización de sus clientes**, brindándoles además del asesoramiento sobre la ayuda, un conjunto de soluciones que permitieran una integración eficiente con los software utilizados en la asesoría. Esta estrategia no solo les facilita el trabajo en el futuro, sino que también beneficia a sus clientes.



### ¿Conoces las ayudas del Kit Digital?



#### Solo yo



#### 1-3 Empleados



#### 4-9 Empleados



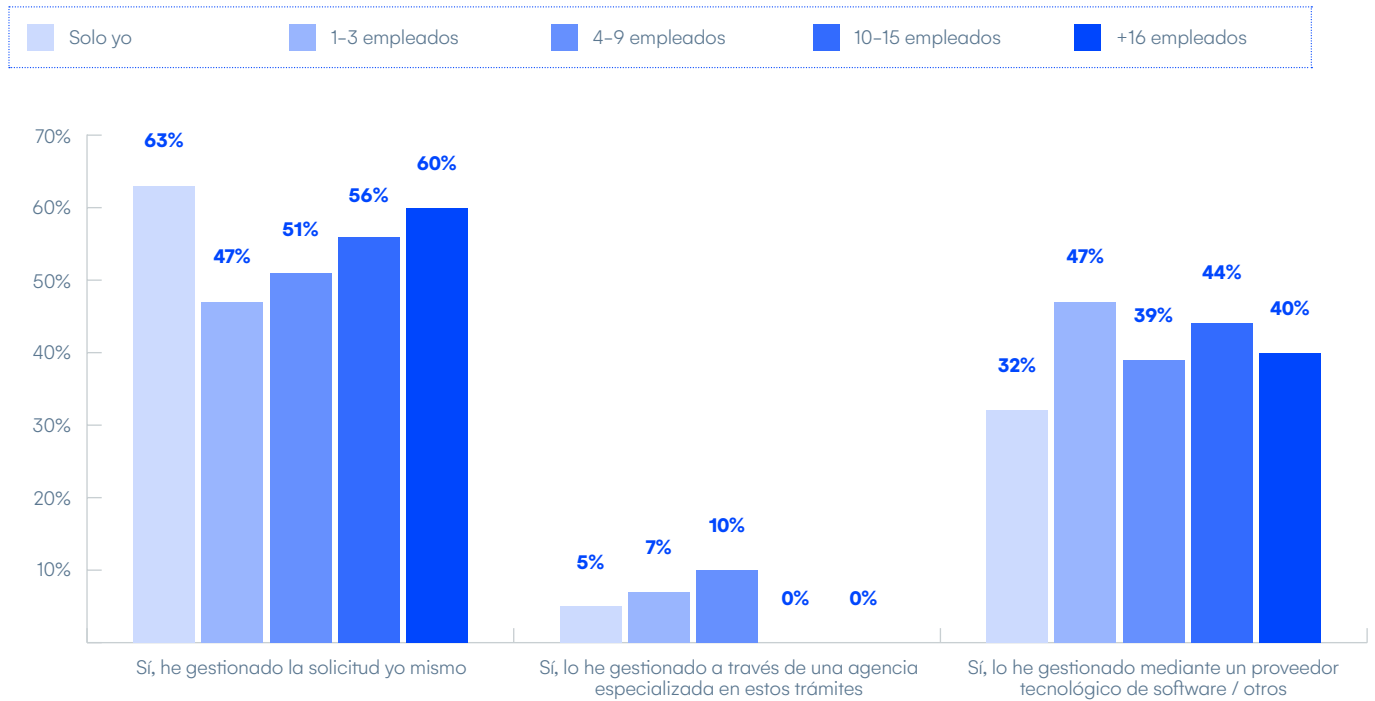
#### 10-15 empleados



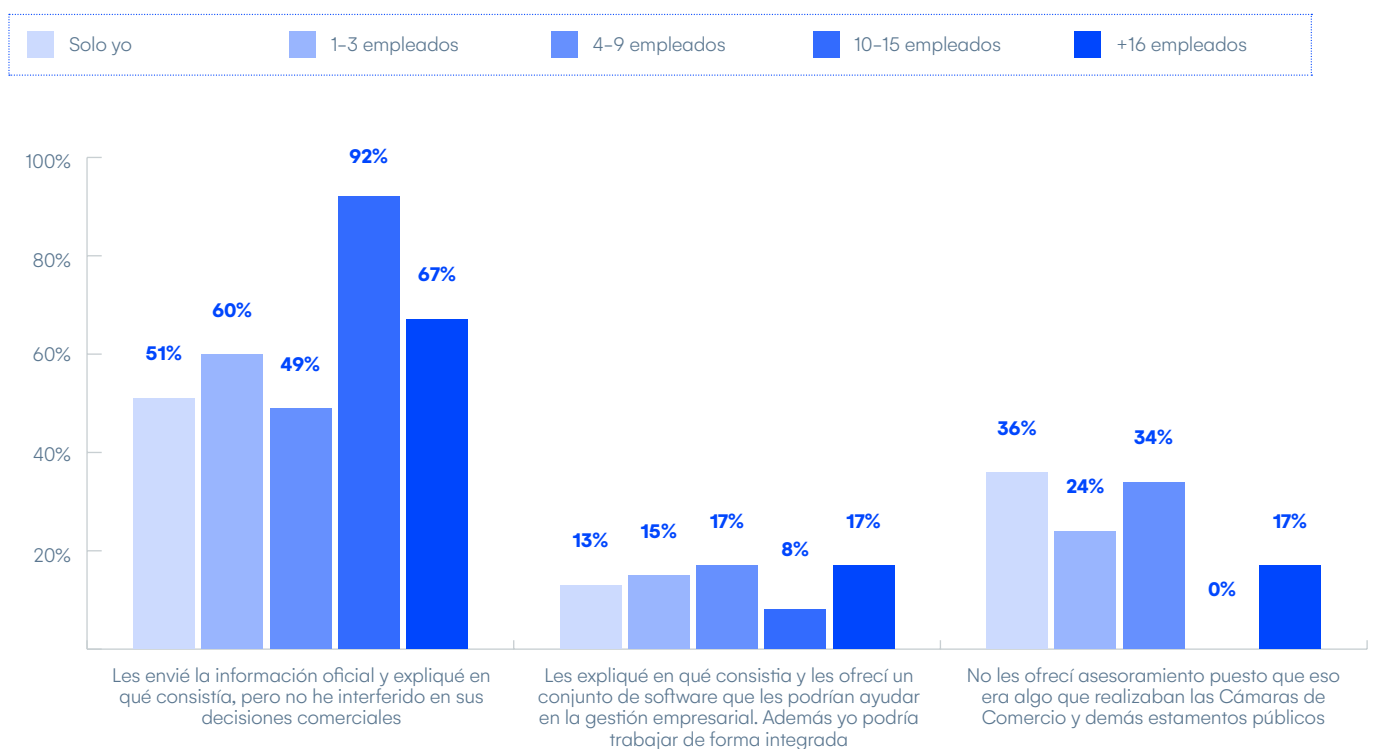
#### +16 empleados



### En caso, afirmativo ¿de que manera la solicitaste?



### ¿De qué manera has ofrecido asesoramiento a tus clientes con respecto al Kit Digital?



## Ley Crea & Crece: La factura electrónica ya está aquí

La Ley Crea & Crece fue establecida para promover el empleo y la creación de empresas. Entre sus disposiciones, se encuentra la normativa relativa a la **próxima obligatoriedad de implementar la factura electrónica en España**. En este contexto, se plantearon dos preguntas con el objetivo de determinar si los encuestados estaban informados sobre la nueva ley y sus obligaciones en cuanto a la digitalización.

Un **54% de los encuestados pertenecientes a pequeñas asesorías reconocieron no estar al tanto de esta ley**. Esta cifra disminuye a medida que el tamaño del despacho aumentaba, con tan solo un 17% de los encuestados en el segmento de más de 16 empleados mostrando desconocimiento sobre la misma.

La segunda pregunta se centró en **si los despachos proporcionaban asesoramiento a sus clientes sobre qué software adquirir para cumplir con los requisitos de la factura electrónica**, aprovechando esta oportunidad para recomendar herramientas que facilitarían una mejor colaboración entre el asesor y el cliente.

### ¿Estás al corriente de las nueva Ley Crea & Crece y sus obligaciones en cuanto a digitalización?



#### Solo yo



#### 1-3 Empleados



#### 4-9 Empleados



#### 10-15 empleados



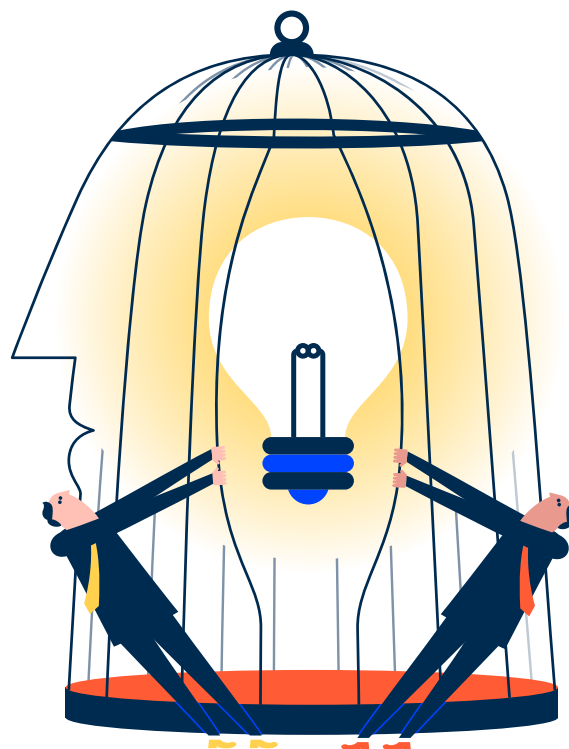
#### +16 empleados



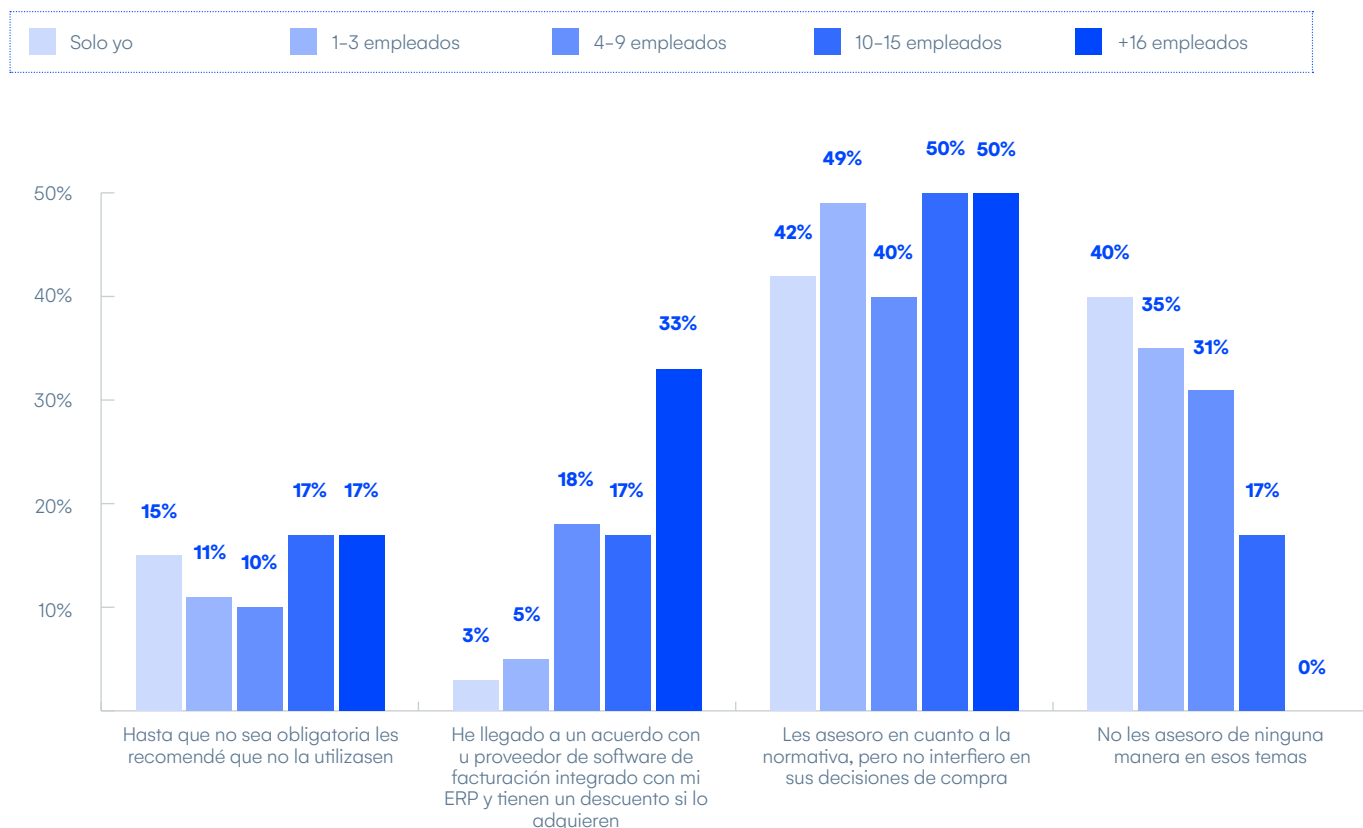
El **54%** de las pequeñas asesorías desconocen en qué consiste la Ley Crea & Crece, por la cual, la factura electrónica será obligatoria.



En torno a un 15% de los encuestados totales, reconocieron que habían asesorado a sus clientes que no aplicasen la factura electrónica hasta que no fuese obligatoria. Como cabía esperar, viendo el porcentaje que había afirmado no conocer dicha ley, **casi un 40% de los encuestados con menos de 10 empleados, indicó que no asesoraba de ninguna manera a sus clientes** en cuanto a cómo abordar la facturación electrónica. En torno a un 45%, sin apenas diferencias entre segmentos, afirmaron que asesoraban a sus clientes pero que no interferían en sus decisiones. Y, finalmente, **un bajísimo porcentaje del 4% entre las pequeñas asesorías (frente al 33% en el caso de las grandes asesorías) habían alcanzado algún acuerdo con proveedores de software para ofrecer soluciones a sus clientes que pudieran integrarse con su ERP.**



## ¿De qué manera asesoras a tus clientes en la aplicación de dicha Ley, en relación con la factura electrónica?



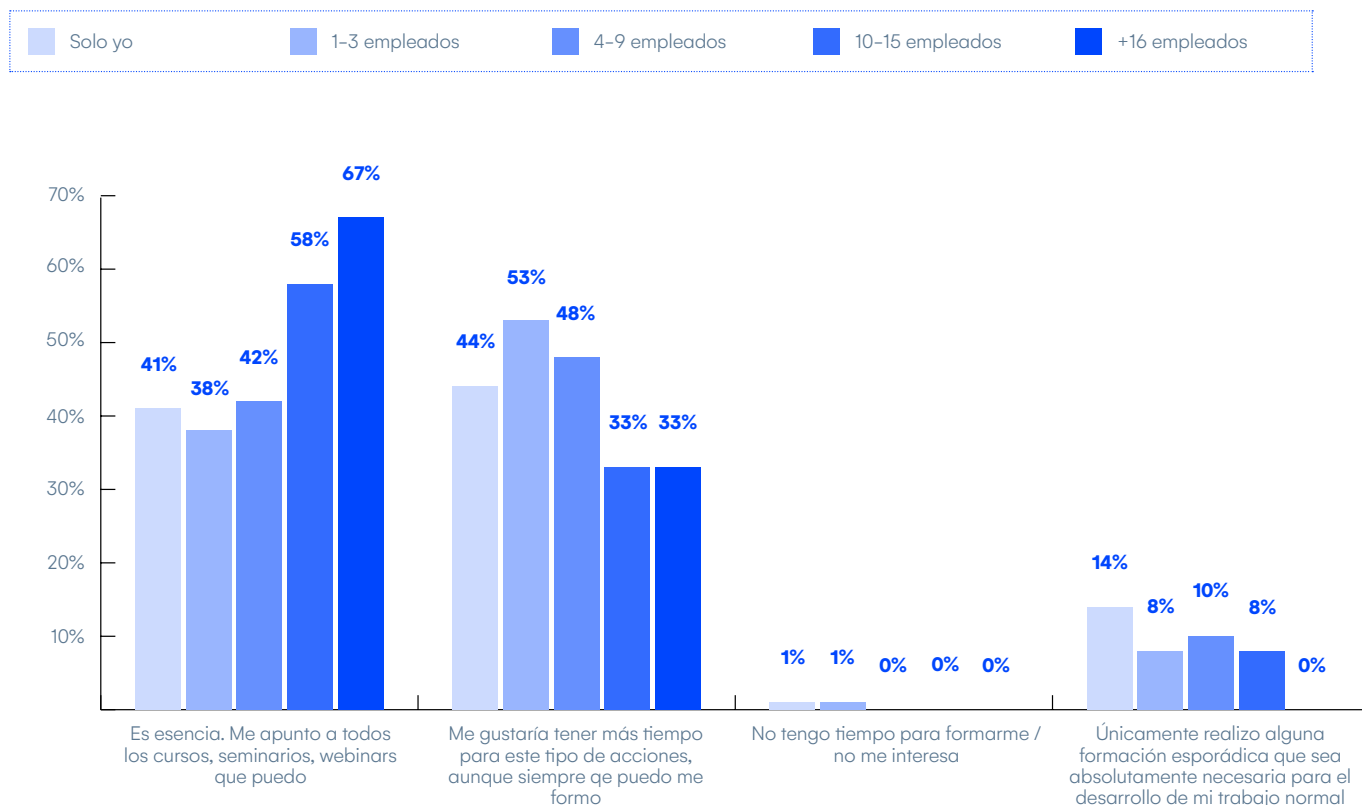
# La importancia de la formación para el despacho

El **48%** de los asesores consideran fundamental la formación pero no disponen de tiempo para ello.

Un aspecto que para nosotros era muy relevante, fue descubrir el grado de interés en la formación relacionada con su labor. Un profesional en constante formación es, desde luego, más competente, pero **¿disponen los asesores del tiempo e interés para formarse adecuadamente?**

En este punto hay unanimidad, prácticamente, en cualquier segmento de los encuestados. En torno a un **90% de los mismos valoran muy positivamente la formación y la consideran esencial**, asistiendo a cursos, webinars y seminarios de forma asidua. Sin embargo, dentro de ese porcentaje, un 48% de encuestados expresó que, aunque desean formarse y estar actualizados, no disponen del tiempo suficiente para ello.

## ¿Qué importancia tiene la formación para ti?

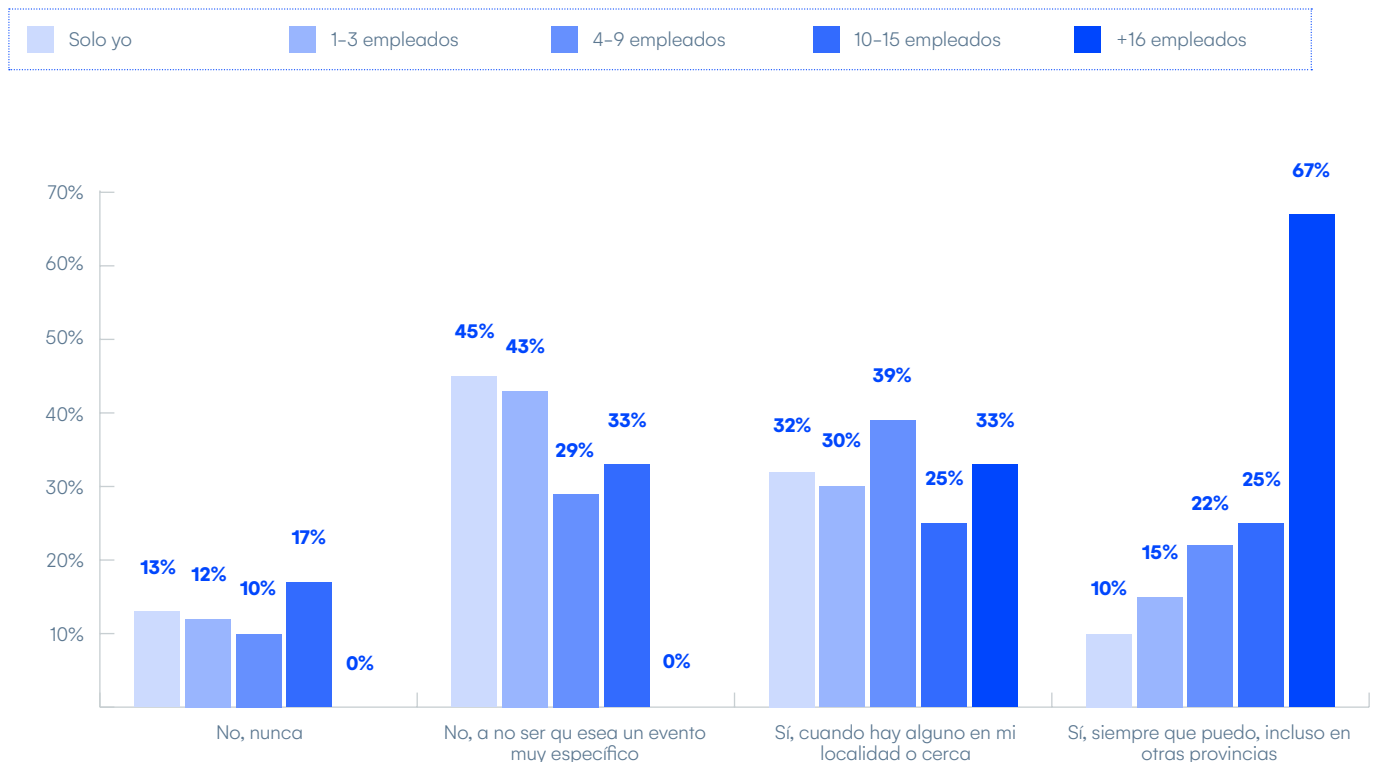


## Eventos y networking: Más allá de la formación reglada

Por su parte, cuando les preguntamos por la asistencia a eventos del sector - como jornadas tributarias o eventos de networking-, se desvela que, de media, el **12% de los encuestados nunca han asistido a este tipo de eventos**. De hecho, hasta el **42%** de los mismos reconocen asistir únicamente a eventos **de forma esporádica** y muy específicos.

No obstante, a medida que las asesorías crecen en número de empleados, aumenta el interés por participar en eventos, siendo un **67% de los encuestados pertenecientes a despachos con más de 16 empleados quienes asisten siempre que pueden**, incluso si se celebran en otras provincias. En contraste, solo un 13% de las pequeñas asesorías muestra esta misma disposición.

### ¿Asistes a eventos del sector o jornadas tributarias y de networking?





---

**02**

Los expertos  
opinan

## José Manuel Sánchez Morán

PRESIDENTE AEAFTY

*“Ahora el reto es la inteligencia artificial, aunque por mi experiencia con ella aún no resulta fiable.”*

### **¿Cómo ves a la pequeña asesoría en 2023? ¿A qué retos se enfrenta?**

Asistimos, sin duda alguna, a un cambio de paradigma. El proceso de automatización y digitalización, tanto desde la perspectiva del despacho como de la administración tributaria determina que aquellas funciones con menor valor añadido tiendan a desaparecer: presentación de declaraciones y autoliquidaciones, contabilidad en el sentido más clásico del término...

En un futuro muy próximo, por no decir que ya está sucediendo, esas tareas serán de mera adhesión por parte del cliente. De hecho, prácticamente las puede llevar a cabo él mismo a golpe de un “clic”. La contabilidad automática es una práctica ya habitual, así como la existencia de pre-declaraciones y borradores en cada vez más impuestos.

A cambio, todo esto constituye una oportunidad para los despachos consistente en dedicar su tiempo a los clientes en aquellas tareas que representan mayor utilidad para ellos. Por ejemplo, fundamentar y documentar con carácter previo operaciones susceptibles de revisión como expedientes de cumplimiento, preparar estructuras empresariales modernas y con sentido mercantil y fiscal, ofrecer rigor contable y fiscal...

### **¿Crees que la digitalización ha llegado también a la pequeña asesoría?**

Indudablemente, no solo en lo que se refiere a materia técnica, también en cuanto a herramientas de gestión interna, gestión de expedientes, accesos remotos, teletrabajo, trabajo sin papel, etc. Ahora el reto es la siguiente etapa: la inteligencia artificial, que ya se maneja, aunque por mi experiencia con ella aún no resulta fiable en absoluto.



### **¿Y la formación? ¿Es una de sus prioridades?**

Por supuesto, tanto interna como externa. Interna a través del estudio y la puesta al día en los despachos con sesiones entre compañeros. Externa vía asociaciones, colegios, centros de formación, etc. Resulta esencial un ámbito como el tributario, permanentemente sujetos a modificaciones que, en muchos casos, tiene que ver más con situaciones coyunturales que con el diseño de una política fiscal estable o que otorgue certeza jurídica a los operadores jurídicos.

### **¿Consideras que el futuro pasa por la adhesión a franquicias o asesorías de mayor tamaño?**

Dependerá de cada tipo de despacho. En último término, existen unos componentes presentes en la mayoría de los despachos de esta naturaleza: la confianza con el cliente y el trato personal. Es una cuestión en la que no cabe generalizar.

*“La digitalización es una oportunidad para los despachos consistente en dedicar su tiempo en aquellas tareas que representan mayor utilidad para sus clientes.”*



## Alberto Joven

SOCIO DIRECTOR ÁREA LABORAL DE SEICO CONSULTORES

*“Para una pequeña o para una gran asesoría, la formación es la base de su desarrollo, crecimiento y mantenimiento.”*

### **¿Cuáles son los retos actuales para las asesorías y departamentos laborales?**

El COVID marcó un antes y un después en el paradigma de las asesorías, sobre todo en el entorno de los departamentos laborales. Sin duda, un reto importante para este año, es tener la capacidad de absorber todos los cambios normativos existentes, a la vez, que generar un feedback con el cliente y ser capaz de seguir progresando personal y tecnológicamente con tu equipo. Ese, sería el gran reto sin duda alguna.

### **Digitalización en el área laboral, ¿es ya una realidad?**

Existen ya muchas herramientas en el mercado que empiezan a digitalizar esta área. Sin embargo, si la comparamos con el área fiscal, todavía estamos muy lejos de obtener los programas y/o soportes que tienen en ese departamento. Sin duda, en mi equipo es una de nuestros puntos clave en el desarrollo, y estamos invirtiendo tiempo y dinero en mejorar y optimizar la faceta digital en laboral. Eso sí, hay que saber elegir, cualquier programa... no vale.

### **Formación en material laboral, ¿es una necesidad para la pequeña asesoría?**

Para una pequeña o para una gran asesoría, la formación es la base de su desarrollo, crecimiento y mantenimiento. Fin. Una plantilla sin formar es una plantilla tendente a desaparecer.

### **Externalización de servicios del área laboral y colaboración entre asesorías, ¿una utopía?**

En absoluto. En Seico, por ejemplo, gestionamos la parte laboral de una asesoría que tenía muchos problemas con esta área, y que nosotros hemos afrontado con total normalidad.

La colaboración es base entre los despachos. La competencia de antaño, hoy no tiene sentido. Yo no veo a los despachos como competencia, tenemos mercado para todos. Es importante unir engranajes y colaborar entre despachos. Cero dudas. Para mí, no es una utopía, es una realidad 100% y así lo creo firmemente.



*“Yo no veo a los despachos como competencia, hay mercado para todos. Es importante unir engranajes y colaborar entre despachos”*

## Conchi Sancar

ESTRATEGIA DIGITAL PARA ASESORÍAS Y DESPACHOS PROFESIONALES

*“La falta de una estrategia de marketing en el sector no viene dada por el tamaño de la asesoría”*

**¿En qué punto se encuentra la pequeña asesoría en lo relacionado al marketing digital? ¿Los clientes llegan a ti sabiendo que tienen una necesidad o aún tienes que demostrarles que realmente la tienen?**

El sector de la asesoría no realiza grandes acciones de marketing, pero tampoco se involucran en entender y considerar la aplicación de una buena estrategia de marketing digital. Publicar en redes sociales o tener página web es lo más común que podemos ver en este sector y, sin embargo, ya estamos en otro punto dentro del marketing optimizando recursos y generando beneficios con embudos de venta más estratégicos.

Es curioso como el año de la pandemia hubo un despertar en cuanto a la necesidad de digitalización en general, pero no tanto del marketing. La mayoría de asesorías siguen pensando en local o incluso en captar mercado muy cercano, pero no han tomado consciencia de que, con buen marketing y una estrategia sólida, pueden llegar a acaparar clientes de todo el país.

Ya no solo hablamos de obtener más clientes, sino de generar marca corporativa y recuperar el valor que obviamente tienen las asesorías para el bienestar económico del resto de empresas.

A pesar de que vivimos a un clic de la información que necesitamos, el exceso de la misma produce una confusión muy grande para las empresas y sectores que se han quedado atrás en la implementación del marketing digital.



***“En la mayoría de ocasiones se ha solicitado la ayuda del Kit Digital y no se sabe cómo ni en qué utilizarla”***

**“Apenas veo diferencias a hace 5 años. Si tan solo se tuviera un poco más de consciencia e interés en cambiar, se conseguirían grandes beneficios por parte de la mayoría de asesorías”**

**¿Qué diferencias ves con respecto a hace 5 años?**

Curiosamente, no veo grandes diferencias y me sorprende. Puede ser que haya más asesorías con redes sociales y con páginas web, pero su uso es erróneo en la mayoría de ocasiones y no están en el punto de madurez que les permite sacar beneficio de su presencia digital.

Si tan solo se tuviera un poco más de consciencia e interés en cambiar, se conseguirían grandes beneficios por parte de la mayoría de asesorías.

**¿Crees que ayudas como el Kit Digital o leyes como Crea y Crece son suficientes para impulsar la digitalización o hay otros caminos por recorrer? (¿Conoces ejemplos de otros países?)**

No quiero decir que sea inservible, pero tal y como se están llevando a cabo este tipo de ayudas sigue sin servir para un despertar digital y mucho menos en este sector. En la mayoría de ocasiones se ha pedido la ayuda y no se sabe cómo ni en qué utilizarla.

En otros países como Brasil existe un desarrollo de marketing digital mucho más avanzado que en España. Si quieres saber lo que triunfará en España dentro de 3 años, observa Brasil ahora.

Estamos todavía en un inicio digital en el sector y si queremos realmente sacar provecho de la tecnología, la combinación de ambos medios, digital y físico, es imprescindible.

**¿Cuál crees que es el futuro de las asesorías en cuanto a digitalización? La mayoría ya han adoptado un ERP como herramienta básica de trabajo... ¿y ahora que es lo siguiente?**

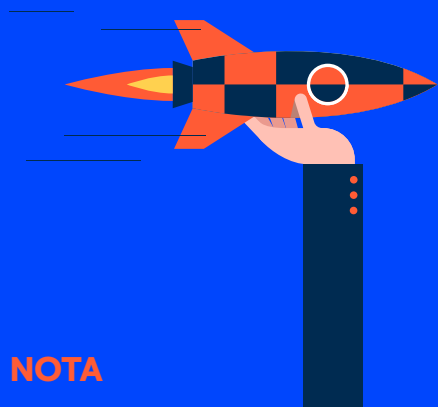
Pienso que el ERP es la herramienta que todas las asesorías deben tener. Abrir un despacho sin tener la herramienta imprescindible para llevar a cabo el core de nuestro trabajo es una imprudencia y sí, puede que existan asesores que se la jueguen de esta manera, pero una asesoría con valores no lo hará.

Sin embargo, pensando en la evolución de la transformación digital en el día a día de un despacho, las cosas deben ir por reclamar el desarrollo de una herramienta que solucione todas las necesidades que se tienen en el sector de la asesoría y, por supuesto, debe contar con los protagonistas de la historia para realizarlo.

**¿Alguna cosa más que te gustaría añadir?**

Como conclusión, me gustaría recalcar que la falta de una estrategia de marketing en el sector no viene dada por el tamaño de la asesoría. Durante el año pasado he tenido entrada de asesorías grandes cuyo marketing seguía manteniendo unos estándares y protocolos que le hacen perder efectividad, por estar desfasados.

Por otro lado, estamos en un sector muy clásico en el que todavía se mantienen ciertos protocolos de vestimenta y comunicación que denotan poca personalidad propia. Pienso que una profesión como esta, en la que realmente actuamos como compañeros en el negocio de nuestros clientes, debemos ser nosotros mismos con nuestra identidad y que esa esencia impregne todo nuestro marketing y estrategia digital. No debemos dar tan solo una imagen profesional, sino además serlo y comunicarlo.



Para una pequeña o para una gran asesoría, la formación es la base de su desarrollo, crecimiento y mantenimiento



---

**03**

Nuestros clientes  
opinan

## Maria José González López

SKYLINE ASESORES. ASESORÍA CON 4 TRABAJADORES

*“El equipo humano es nuestro activo más valioso, seguido por un software que cubra nuestras necesidades”*

**¿A qué retos os enfrentáis las asesorías frente a las grandes marcas – con más recursos y presupuesto – a la hora de desarrollar vuestra actividad?**

Desde Skyline tenemos la certeza de que el equipo humano es nuestro activo más valioso y, seguidamente un software que cubra todas nuestras necesidades del día a día. Por ello, no nos preocupa el tamaño de nuestra organización frente a las grandes marcas. Nuestro objetivo siempre será contar con un buen equipo y ambiente laboral en el que los integrantes se sientan valorados, cuidados y motivados, de modo que esto se pueda transmitir a cada uno de nuestros clientes. Siempre defenderemos la calidad frente a la cantidad.

**¿De qué forma ha ayudado la digitalización al buen desarrollo y crecimiento de tu negocio? ¿Y en la gestión del trabajo diario?**

Si echamos la vista atrás podemos decir que la digitalización en el desarrollo de nuestra actividad nos ha permitido reducir de manera muy significativa los tiempos de trabajo en las tareas más básicas, mecánicas y recurrentes, y a la vez que más tiempo requerían, como son la contabilización de facturas o conciliación bancaria. Ello ha hecho posible que podamos dedicar más tiempo al análisis, estudio y asesoramiento de cada uno de nuestros clientes. A lo que se une el valor añadido que hemos podido aportar a los clientes con los distintas funcionalidades y portales que ofrece Cegid Diez en este caso. Hemos dejado atrás prácticamente toda la documentación en papel para pasar a tenerla en formato digital y accesible en todo momento desde cualquier lugar.

skyline

[www.skylineasesores.es](http://www.skylineasesores.es)

**¿Crees que existe suficiente apoyo por parte de las AA.PP. en materia de digitalización para las pymes y autónomos? (En caso negativo, ¿qué echas en falta y cómo crees que se podría mejorar esta situación?)**

La realidad es que, en nuestro sector, generalmente, nunca nos hemos sentido lo suficiente respaldados por parte de las Administraciones Públicas. Centrándonos en materia de digitalización vemos como en la actualidad aún hay infinidad de trámites que podrían hacerse de manera telemática y se sigue exigiendo que se realicen presencialmente, lo que supone una gran pérdida de tiempo, a lo que se une la escasa formación y reciclaje del personal funcionario en este ámbito.

**Si hay algo más que quieras reseñar en el papel que la digitalización ha jugado en el desarrollo de vuestra actividad, este es el momento.**

Simplemente reseñar que la digitalización nos ha permitido ganar calidad de vida, crecimiento y desarrollo profesional.

***“La digitalización nos ha permitido reducir de manera muy significativa los tiempos de trabajo en las tareas más básicas.”***

## Alejandro Rubio

ATHENER ASESORES. ASESORÍA CON 4 TRABAJADORES

*“En el trabajo diario, la digitalización nos ha dado tranquilidad, seguridad y libertad”*

**¿A qué retos os enfrentáis las pymes y micropymes frente a las grandes empresas – con más recursos y presupuesto – a la hora de desarrollar vuestra actividad?**

Una Pyme o micropyme no cuenta con los recursos técnicos, humanos, económicos, etc., con los que cuentan las grandes organizaciones por lo que nuestro esfuerzo a la hora de desarrollar nuestra actividad es mucho mayor. Sobre todo, a la hora de implementar y poner en marcha las nuevas tecnologías. Campo donde las grandes empresas siempre van por delante por una mera razón de presupuesto.

**¿De qué forma ha ayudado la digitalización al buen desarrollo y crecimiento de tu negocio? ¿Y en la gestión del trabajo diario?**

La digitalización de nuestro despacho ha sido fundamental, no solamente para el desarrollo y crecimiento del mismo si no para sobrevivir antes situaciones como la pandemia. Gracias a esa digitalización que, en ese momento y echando la vista atrás, era básica para lo que tenemos hoy en día, pudimos llevar a cabo toda nuestra actividad sin sobresaltos y con la seguridad suficiente en esos momentos tan convulsos. Esto nos permitió, además, un mejor posicionamiento en el mercado.

***“Incorporar Cegid Diez a nuestra gestión nos ha permitido dar un salto de calidad, no solamente de manera interna optimizando recursos y tiempo, sino de una manera externa hacia nuestros clientes.”***

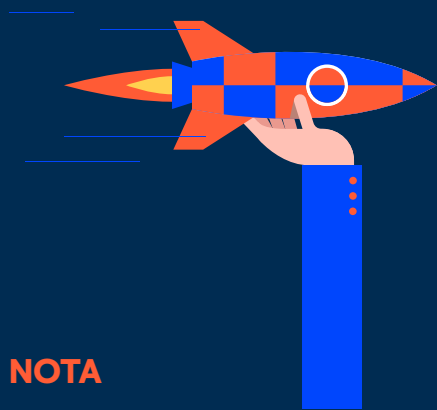
**ATHENER**  
CONSULTORES

[www.athener.com](http://www.athener.com)

En el trabajo diario, la digitalización nos ha dado tranquilidad, seguridad y libertad. Nos ha permitido optimizar tiempos de trabajo debido a la rapidez en la realización de las tareas diarias. En este sentido, incorporar Cegid Diez a nuestra gestión nos ha permitido dar un salto de calidad, no solamente de manera interna optimizando recursos y tiempo, sino de una manera externa hacia nuestros clientes a los que, gracias a las funcionalidades del programa, podemos aportarles solución a gran parte de las propuestas de gestión que nos plantean.

**¿Crees que existe suficiente apoyo por parte de las AA.PP. en materia de digitalización para las pymes y autónomos? (En caso negativo, ¿qué echas en falta y cómo crees que se podría mejorar esta situación?)**

Rotundamente, no. Es fundamental ayudar económicamente a pymes y autónomos para que todos puedan tener la oportunidad de acceder a los recursos de digitalización que más se adapte a su negocio. En definitiva, todo es cuestión de presupuesto y estas empresas están en gran desventaja respecto a las grandes organizaciones.



En el trabajo diario, la digitalización nos ha dado tranquilidad, seguridad y libertad. Nos ha permitido optimizar tiempos de trabajo debido a la rapidez en la realización de las tareas diarias.





## 04

Retos a los que se enfrenta  
el despacho

# Retos digitales y de negocio

Formación, gestión interna y comunicación con el cliente, los grandes objetivos del pequeño despacho

Una vez analizados los resultados de la encuesta realizada a los despachos españoles, como empresa de tecnología especializada en el sector, hemos identificado una serie de retos que las pequeñas asesorías enfrentan de cara a los próximos años. Estos desafíos abarcan diferentes áreas del negocio y es crucial abordarlos de manera estratégica para lograr una transición exitosa hacia los nuevos modelos de negocio.

## Resistencia al cambio

Tanto el equipo de trabajo como los socios del despacho pueden experimentar temor y resistencia ante los cambios que implica la digitalización. La resistencia al cambio puede surgir debido a diversas razones, como el miedo a lo desconocido, la preocupación por la pérdida de control o la falta de confianza en las nuevas herramientas y procesos. Esta resistencia puede obstaculizar el proceso de digitalización y dificultar la adopción exitosa de las nuevas tecnologías. Para superar esta barrera, es fundamental crear una cultura organizacional que promueva la adaptabilidad y el aprendizaje continuo. Esto implica comunicar de manera clara y transparente los beneficios y objetivos de la digitalización, así como proporcionar formación y apoyo adecuados para que los miembros del equipo se sientan cómodos y seguros durante la transición. Al superar la resistencia al cambio, los despachos pueden aprovechar plenamente los beneficios

de la digitalización, como la automatización de tareas, la optimización de procesos y la mejora en la calidad del servicio. Esto les permitirá aumentar su eficiencia operativa y su competitividad en el mercado, brindando un mejor servicio a sus clientes y adaptándose a las demandas del entorno empresarial actual.

## Capacitación y adquisición de habilidades digitales

La falta de conocimientos y habilidades digitales es otro desafío significativo. Los profesionales de la asesoría necesitan adquirir competencias en el uso de herramientas tecnológicas, análisis de datos, seguridad cibernética y gestión de información. Es fundamental invertir en programas de capacitación y desarrollo profesional para asegurar una transición exitosa hacia la digitalización. La formación es, sin duda, uno de los pilares fundamentales para que el despacho se adapte a los nuevos requerimientos del mercado.

**Se avecinan cambios legislativos que van a afectar directamente al desempeño de las funciones de los asesores y además están estrechamente ligados a la digitalización tanto de los despachos como de sus clientes. La Ley Antifraude y la Ley Crea y Crece van a suponer un punto de inflexión para el que el asesor debe estar formado y convenientemente preparado.**



### Adaptación de procesos internos

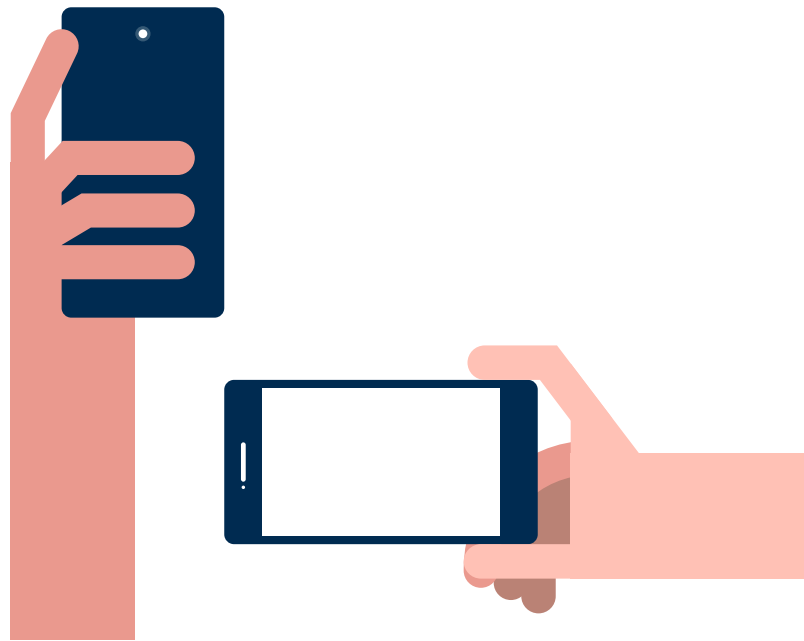
Consecuencia directa de la digitalización del despacho será la nueva organización interna del mismo para adaptarse a las circunstancias y cambios en los procesos. Esta transformación implica una reestructuración de los métodos y prácticas tradicionales, con el objetivo de aprovechar las ventajas que ofrece la tecnología y mejorar la eficiencia operativa. Una de las principales ventajas de la adaptación de procesos internos es la automatización de tareas repetitivas. Mediante el uso de un software especializado, es posible eliminar la necesidad de realizar tareas manuales y tediosas como la conciliación bancaria o el escaneo de facturas, lo que permite ahorrar tiempo y recursos. Además, la automatización reduce el riesgo de errores

humanos, lo que se traduce en una mayor precisión en la ejecución de las tareas. Otro aspecto importante de la adaptación de procesos internos es la implementación de flujos de trabajo eficientes. Esto implica la revisión y redefinición de los procedimientos existentes, buscando simplificar y agilizar las actividades realizadas en el despacho. Al establecer flujos de trabajo más eficientes, se optimiza la asignación de recursos y se logra una mayor productividad. Además, la adaptación de procesos internos también implica mejorar la comunicación interna. La digitalización ofrece herramientas que facilitan la colaboración y el intercambio de información entre los miembros del equipo. Por ejemplo, el uso de plataformas de gestión de proyectos o de comunicación en línea permite una comunicación más rápida y fluida, lo que favorece la coordinación y la toma de decisiones. En resumen, la adaptación de procesos internos en los despachos implica aprovechar las oportunidades que brinda la digitalización para automatizar tareas, establecer flujos de trabajo eficientes y mejorar la comunicación interna. Esto conlleva una optimización de los recursos y una mayor eficiencia operativa, lo que se traduce en una mejora de la calidad del servicio ofrecido a los clientes. Es importante contar con un plan de cambio bien estructurado que contemple la redefinición de los procesos y la participación activa de todo el equipo para asegurar el éxito de esta adaptación.

***“Se avecinan cambios legislativos que van a afectar directamente al desempeño de las funciones de los asesores y además están estrechamente ligados a la digitalización tanto de los despachos como de sus clientes. La Ley Antifraude y la Ley Crea y Crece van a suponer un punto de inflexión para el que el asesor debe estar formado y convenientemente preparado”***

## Relación con los clientes

La implementación de nuevas tecnologías y procesos implica cambios en la forma en que los asesores interactúan con sus clientes. En primer lugar, es necesario adaptarse a las nuevas formas de comunicación que ofrece la era digital. Los despachos deben estar preparados para utilizar herramientas para mantener una comunicación fluida y eficiente con sus clientes. Además, es importante ofrecer servicios en línea que faciliten la interacción y la colaboración. Esto incluye la posibilidad de realizar consultas virtuales, donde los clientes pueden obtener asesoramiento y resolver sus dudas sin necesidad de acudir físicamente a la oficina. También es recomendable contar con plataformas de gestión documental, donde los clientes puedan subir y descargar sus documentos de manera segura y sencilla. Además, estos portales permiten a los clientes acceder a información relevante, como sus estados de cuenta, facturas o informes, en cualquier momento y desde cualquier lugar, lo que les brinda mayor autonomía y comodidad. Y es que, mantener una experiencia de cliente excepcional en el entorno digital es esencial para el éxito de una asesoría. Esto implica brindar un servicio ágil, personalizado y de calidad, adaptado a las necesidades y preferencias de cada cliente. La digitalización ofrece oportunidades para mejorar la eficiencia y la satisfacción del cliente, siempre y cuando se aprovechen adecuadamente las herramientas y se establezcan procesos claros y efectivos. En conclusión, la relación con los clientes se ve transformada por la digitalización en las asesorías. Adaptarse a las nuevas formas de comunicación, ofrecer servicios en línea y mantener una experiencia de cliente excepcional son elementos clave para asegurar el éxito en esta nueva era digital. Al hacerlo, los despachos pueden fortalecer sus relaciones con los clientes, incrementar su fidelidad y ganar una ventaja competitiva en el mercado.



***Es esencial realizar un análisis previo exhaustivo de las diferentes soluciones, considerando aspectos como la escalabilidad, la integración con los sistemas existentes, la seguridad y el soporte técnico.***

## Selección de tecnología adecuada

Existe una amplia gama de soluciones tecnológicas disponibles en el mercado, lo que puede dificultar la elección de la opción más adecuada para las necesidades específicas del despacho. Es esencial realizar un análisis previo exhaustivo de las diferentes soluciones, considerando aspectos como la escalabilidad, la integración con los sistemas existentes, la seguridad y el soporte técnico.

Enfrentar estos retos requerirá un enfoque estratégico y una visión a largo plazo. La digitalización de una pequeña asesoría puede generar beneficios significativos, como mayor eficiencia operativa, acceso a nuevas oportunidades de negocio y una mejor experiencia para los clientes. Al abordar estos retos de manera proactiva y aprovechar las soluciones tecnológicas adecuadas, las asesorías podrán posicionarse de manera competitiva en el entorno digital y garantizar su crecimiento y éxito a largo plazo.



---

## 05

Soluciones de Cegid  
a las inquietudes  
del despacho

# Soluciones de Cegid a las inquietudes del despacho

Con todo lo expuesto hasta ahora e ilustrado con datos a lo largo de este informe, queda claro que el momento por el que atraviesa el sector de la pequeña asesoría ha comenzado hace ya unos años un proceso de cambio imparable.

Y mirando al futuro, el gerente de un pequeño despacho encuentra ante sí un camino con dos posibles direcciones. La venta de su negocio a una franquicia o “pez más gordo” o bien, la reinención y adaptación a la transformación tecnológica con un claro objetivo, el crecimiento.

Cegid, líder ibérico en soluciones de gestión en la nube para el despacho profesional, quiere estar del lado del asesor para que tome el camino más adecuado para su despacho contando con todas las herramientas a su alcance.

Es por ello que la línea de soluciones para el despacho se presenta como el aliado necesario para afrontar los retos que se le presentan a la asesoría en los próximos años.

## Gestión interna del negocio

**Cegid Diez ERP Despacho** es el software global que ayuda al despacho a gestionar todas las áreas, contable, fiscal y laboral en un mismo entorno.

### Cegid Diez ERP Despacho

Una completa suite ERP que permite gestionar todas las áreas del despacho: contabilidad, fiscalidad, facturación y laboral. Facilita la automatización de tareas administrativas y mejorar la productividad de los equipos.

## Automatización de tareas

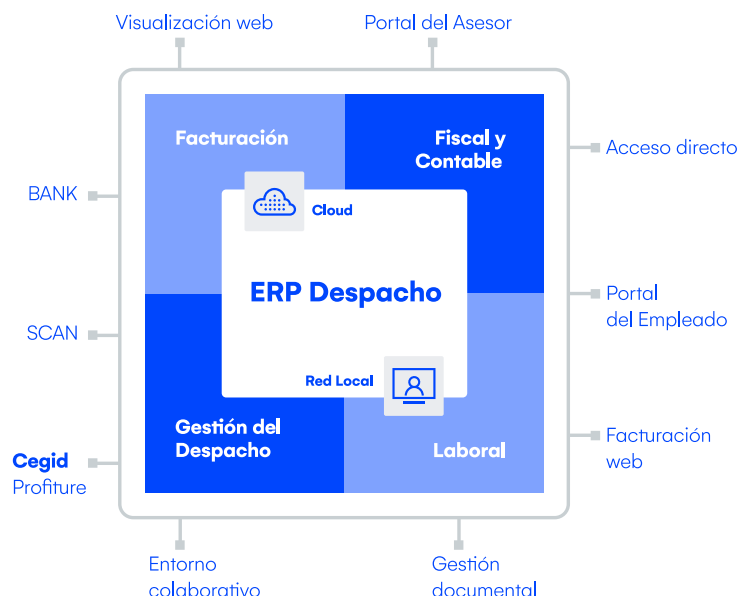
Deja las tareas repetitivas en nuestras manos y dedícate a lo que tu cliente verdaderamente valora, tu asesoramiento.

### Cegid Diez Bank

Conecta los bancos de tus clientes con tu ERP Despacho de forma segura y cómoda. Carga automáticamente los movimientos bancarios en el ERP Despacho y mediante la nueva utilidad de creación de reglas automatiza cobros y pagos de facturas.

### Cegid Diez Scan

Tecnología de reconocimiento inteligente de facturas y tickets de forma automática, con un proceso de supervisión manual.





Una vez extraída toda la información, estará disponible para contabilizar en tu ERP Despacho. A través de la inteligencia artificial y los procesos de revisión manual, obtenemos mayor fiabilidad que cualquier otro OCR que hay en el mercado.

### Comunicación con el cliente en tiempo real

Gracias al Portal del Asesor podrás compartir información y documentos en tiempo real con tus clientes; todos ellos tendrán acceso a:

- › Gestión documental compartida
- › Visualización web de datos del área laboral
- › Visualización web de datos del área fiscal
- › Acceso a los documentos presentados en la AEAT

### Formación

Como ya hemos comentado, la formación tanto en materia puramente tecnológica como en aspectos legales, fiscales, tributarios es uno de los pilares fundamentales para que el despacho pueda asesorar correctamente a sus clientes.

Desde Cegid ofrecemos formación tecnológica sobre el uso de nuestras soluciones de manera continua. Pero además, gracias a **Cegid Club**

**del Asesor**, ponemos a su servicio un amplio abanico de sesiones y seminarios online de materias laboral y fiscal impartidos por personas reconocidas en el sector y altos cargos de la Agencia Tributaria. Son Seminarios prácticos sobre las últimas modificaciones legislativas.

### Crecimiento del despacho

Para hacer crecer un despacho lo primero que hay que conocer es si es o no rentable tal cual lo estamos gestionando. Por eso es esencial hacer ese trabajo de auditoría y conocer dónde fallamos. Quizá sea en el tiempo que dedicamos a nuestros clientes y no les cobramos; o que no somos capaces de justificar una subida de cuota a ciertos clientes "de toda la vida". Por no hablar de que muchas veces, ante la llegada de un nuevo cliente, vamos a ciegas en cuanto a nuestro honorarios.

Pues bien, gracias a la inteligencia de negocio, herramientas como **Cegid Profiture** pueden ofrecer datos en tiempo real que permiten al despacho conocer su situación y tomar medidas en consecuencia. De este modo, cualquier decisión vendrá avalada por datos reales extraídos del ERP con el que trabaja el despacho (mediante conexión en tiempo real) y trabajados, gracias a la inteligencia artificial, para poder aportar respuestas a las dudas que nos surjan.

## Acerca de Cegid

Cegid es un proveedor líder global de soluciones de gestión empresarial en la nube para los sectores de Finanzas (Tesorería, Fiscalidad y ERP), Recursos Humanos (Nómina, gestión del Talento), Asesorías y Despachos Profesionales, Retail, Emprendedores y Pequeñas Empresas. Con un sólido modelo de negocio full Cloud, Cegid tiene un firme compromiso con sus clientes a largo plazo apoyando la digitalización de las empresas, desde las muy pequeñas hasta las grandes cuentas, para proporcionarles una experiencia superior y distintiva tanto a nivel local, como internacional. Cegid combina una visión prospectiva y pragmática del negocio con una gran capacidad de innovación, el dominio de las nuevas tecnologías y un conocimiento único de la normativa. En un mundo que cambia rápidamente, Cegid abre un mundo de posibilidades y revela todo el valor de los negocios de sus clientes proporcionándoles soluciones útiles e innovadoras.