
Barómetro de la Asesoría 2024

 Wolters Kluwer



Índice

Barómetro de la Asesoría 2024

- 1. Introducción** /3
- 2. El asesor global en la era de los cambios** /4
– Tomàs Font, *Vice President & General Manager en Wolters Kluwer Tax & Accounting Europe South Region*
- 3. Perfil del despacho** /6
La experiencia del despacho: “Qué está pasando en los despachos profesionales”
– Macarena Alonso, *Socia directora en Actium Consulting y Miembro del Consejo de Administración de iusTime*
- 4. Perfil del cliente** /13
La experiencia del despacho: “Embajadores del cambio”
– Juli Culebras Escrivà, *Socio director en Culebras Assessors SLP*
- 5. Evolución económica y del modelo de negocio** /20
La experiencia del despacho: “Crecimiento sostenido: ¿cómo lo hacemos?”
– Albert Rosés, *CEO de RSBiz*
- 6. El despacho ante la Administración pública** /29
La voz del experto: “Facturación electrónica en Europa: lecciones y recomendaciones a tener en cuenta”
– Albert Folguera, *Socio de Addwill Partners SLP*
- 7. Gestión del talento** /39
La voz del experto: “El talento digital es sinónimo de economías competitivas”
– Jordi Arrufí, *Director de Desarrollo Corporativo y Responsable del Área de Talento Digital de la Mobile World Capital Barcelona*
- 8. El despacho profesional ante la tecnología** /44
La voz del experto: “La importancia de asesorar en digitalización”
– Pilar Roch, *Directora General de AMETIC*
- 9. Retos y tendencias** /54
La experiencia del despacho: “El asesor, el propulsor de la sostenibilidad en la pyme”
– Luis Martín, *CEO de CE Consulting*

»» Introducción

1.

Con la presentación de esta tercera edición, el *Barómetro de la Asesoría* consolida su objetivo de convertirse en punto de referencia indispensable para los despachos profesionales, al ofrecer una visión amplia y actualizada del sector y reflejar las demandas cambiantes del mercado, las nuevas necesidades de los asesores y sus retos de futuro.

El *Barómetro de la Asesoría 2024* mantiene el análisis de distintos parámetros que, desde la publicación de la primera edición, permiten reflejar la evolución de los despachos profesionales en una línea temporal desde perspectivas como el perfil del asesor y del cliente, el grado de transformación digital y el modelo de negocio del despacho, entre otras, proporcionando una visión panorámica que pueda orientar y servir de guía a los profesionales del sector.

Además del riguroso análisis de datos, de unas encuestas realizadas entre febrero y marzo de este año, esta edición sigue enriqueciéndose con aportaciones de expertos y experiencias prácticas de despachos profesionales que ilustran y contextualizan los resultados del estudio. Así, especialistas como Albert Folguera, Socio de Addwill Partners; Jordi Arrufí, de la Mobile World Capital Barcelona, y Pilar Roch, Directora general de AMETIC, o asesorías como Actium Consulting, Culebras Assessors, RSBiz y CE Consulting, han colaborado en esta radiografía actualizada del sector de los despachos profesionales para identificar de manera conjunta los desafíos y oportunidades que marcarán el futuro de la profesión.

Este año, hemos ampliado nuestro enfoque para abarcar temas cruciales como las nuevas normativas sobre facturación, cuya influencia redefinirá los procesos de negocio. Asimismo, hemos incorporado la dimensión de la sostenibilidad y continuamos destacando la evolución tecnológica como pilar fundamental para el crecimiento del sector, poniendo el foco, además, en el cambio de rol del despacho hacia funciones más estratégicas y de asesoramiento.

Confiamos en que este *Barómetro de la Asesoría*, en su tercera edición, continúe siendo una herramienta valiosa para todos los profesionales de los despachos profesionales. Y que los datos, análisis y perspectivas aquí presentados contribuyan a enriquecer la labor diaria de los asesores, impulsando su crecimiento y evolución.



Tomàs Font

Vice President & General Manager
Wolters Kluwer Tax & Accounting Europe South Region

2. El asesor global en la era de los cambios normativos

La tercera edición del **Barómetro de la Asesoría** llega en un momento clave, coincidiendo con la inminente implementación de importantes **cambios normativos en materia de facturación**.

La trascendencia de estas actualizaciones legales es innegable y comparable en su magnitud con hitos históricos como la introducción del IVA hace ya algunas décadas. Las nuevas regulaciones, con repercusiones que trascienden su objetivo inicial, representan una oportunidad única para la **transformación digital** del entorno empresarial y derivan en un nuevo paradigma basado en la **gestión del cambio**, en un proceso que requiere de la adaptación de todos los actores implicados.

Así, las reformas legales relacionadas con la facturación plantean un gran desafío tanto para las pymes como para los despachos profesionales. Adelanto un dato: casi tres cuartas partes de las asesorías consultadas (73,8%) conocen las nuevas normativas relacionadas con los procesos de facturación. Esto indica que la gran mayoría de los despachos están preparados para ofrecer asesoramiento a sus clientes sobre los inminentes cambios en facturación, subrayando así la **importancia estratégica de los despachos profesionales** en el panorama empresarial actual.



Cuando la actividad normativa se intensifica y los cambios legales se suceden a un ritmo vertiginoso, el asesor se erige como un **aliado indispensable** para las pymes, posicionándose como un **socio estratégico** crucial. En este escenario, el *Barómetro de la Asesoría* ofrece una amplia perspectiva sobre cómo los despachos profesionales están adoptando este nuevo papel, encaminando a sus clientes hacia un futuro digital, prometedor y competitivo con determinación y visión estratégica.

Históricamente, los asesores han desempeñado un rol fundamental en la gestión fiscal, contable y laboral de las empresas. Sin embargo, en respuesta a los desafíos del entorno económico, su figura ha ido evolucionando significativamente. Hoy en día, los asesores no solo ofrecen asistencia en el cumplimiento normativo, sino que también asumen un rol más consultivo y global, colaborando estrechamente con las empresas para promover su desarrollo a través de la **digitalización**.

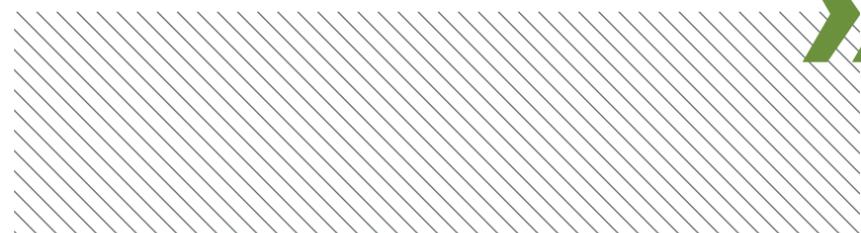
Las normativas en materia de facturación que se implantarán próximamente fortalecerán este papel emergente de los despachos profesionales, que son conscientes de la nueva realidad y están encabezando el camino hacia la adaptación al marco legal actual y la transformación digital de las pymes. Así, contar con un despacho

profesional que guíe en los cambios normativos asegura a las pymes una transición rápida y eficiente: la complejidad de la legislación, el tamaño de las pymes españolas y la falta de recursos y formación interna resaltan la importancia del asesoramiento experto para evitar errores y asegurar el cumplimiento normativo.

En un mundo en que la velocidad de los cambios legales puede resultar abrumadora, contar con un despacho profesional comprometido y proactivo es más importante que nunca. Los asesores ya no solo ofrecen conocimientos técnicos y experiencia, sino que también proporcionan una **visión estratégica** en el complejo panorama empresarial actual. Y este rol de aliado en la gestión del cambio normativo que desempeñan los despachos profesionales se encuentra respaldado por el **crecimiento continuo del sector**, tal como evidencian los datos de este informe: el 64,1% de los encuestados aumentaron su facturación durante el año anterior y el 58% espera hacerlo durante el año en curso. De la misma forma, casi el 70% de los despachos captaron nuevos clientes en 2023 y el 75,3% espera hacerlo también en 2024. Por tanto, el sector de los despachos profesionales tiene por delante un futuro prometedor y en constante crecimiento, con una proyección que le posiciona como motor del desarrollo económico.

Estamos ante un punto de inflexión en la relación entre los despachos profesionales y las pymes, en el que la figura del asesor global emerge como un **aliado estratégico** en un entorno empresarial marcado por el cambio y la complejidad. Así, las novedades legales en materia de facturación plantean retos significativos para las empresas, pero también ofrecen oportunidades para aquellas que cuentan con el asesoramiento adecuado.

En este sentido, animo a sumergirse en esta nueva edición del *Barómetro de la Asesoría* para comprender cómo los despachos están abordando estos desafíos y cómo están redefiniendo su rol en respuesta a las necesidades del mercado. La experiencia nos viene demostrando que el cambio es la única constante, y en este informe se pone de manifiesto que el despacho profesional es el socio indispensable para el éxito y la prosperidad de las pymes en la era de los continuos cambios normativos.





» Perfil del despacho

Los despachos profesionales se han convertido en un pilar fundamental para el tejido empresarial español. El asesor es una figura clave a la que no solo se le confía el cumplimiento normativo, sino que también garantiza el crecimiento, desarrollo y competitividad de las empresas, proporcionando las herramientas necesarias para afrontar los desafíos y aprovechar las oportunidades que presenta el mercado.

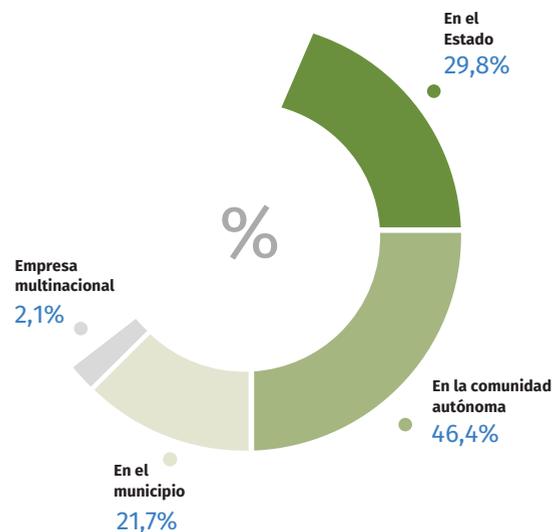
¿Cómo es el despacho profesional? Según los datos recabados en esta nueva edición del *Barómetro de la Asesoría 2024*, el perfil del despacho profesional no ha experimentado cambios significativos durante los últimos años, manteniendo características similares a los informes anteriores. En este sentido, la gran mayoría de las asesorías son pequeñas empresas, con una plantilla de menos de 10 trabajadores, una edad media de entre 30 y 50 años, y concentradas en Barcelona, Madrid y Valencia, con un ámbito de actuación autonómico.

3.



Ámbito de actuación

La mayor parte de las asesorías que participan en este *Barómetro de la Asesoría* se concentran principalmente en **Cataluña**, seguida de Madrid, que recupera la segunda posición por delante de la Comunidad Valenciana. Les siguen Andalucía, Canarias y Galicia.



En relación con la operatividad geográfica de los despachos, observamos unos datos muy similares al año anterior: el **46,4% de ellos opera en su propia comunidad autónoma**, por lo que Cataluña, Madrid y Comunidad Valenciana son las regiones que cuentan con un sector más sólido. Cerca del **30% de los despachos extienden sus operaciones a todo el Estado**, independientemente de su ubicación geográfica, mientras que el 21,7% se concentra en ofrecer servicios locales dentro de su propio municipio.



Cataluña, Madrid y la Comunidad Valenciana son las comunidades con más actividad en el sector ”

El tamaño del despacho influye de forma muy significativa en su ámbito de actuación. Así, los despachos de 1 a 3 trabajadores son los que más concentran su actividad en su propio municipio (37,1%), ofreciendo también servicios a toda la comunidad autónoma en el 39,1% de los casos. Conforme el **tamaño del despacho** aumenta a 4-10 empleados, la mayoría opera en toda la región (49,5%), mientras que un porcentaje significativo comienza a expandirse a todo el Estado (27,8%). En la franja de despachos de 11 a 20 trabajadores, solo el 9,6% se limita a su municipio mientras que aumenta su presencia en toda la comunidad. A partir de los 21 empleados, la principal actividad se desarrolla a nivel estatal (45,7%) y el 8,6% tiene actividad internacional.



Perfil del asesor

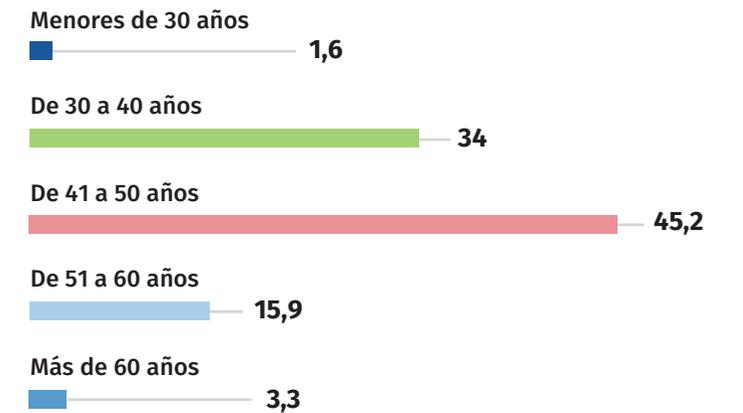
Si nos fijamos en los roles que desempeñan los encuestados dentro de las asesorías, el **81,5%** ocupan **cargos directivos** (gerente, socio o propietario), el 13,3% mandos intermedios y el 5,2% desarrollan otras funciones como técnico o especialista. Del grupo de dirección, el 43,2% tiene edades comprendidas entre los 51 y 60 años, el 24,4% se encuentra en rangos de edad superiores a los 60 años y un porcentaje similar entre los 41 y 50 años, mientras que solo el 8,5% tiene menos de 40 años.



Sobre la edad media de los integrantes de los despachos, en el 45,2% de ellos oscila entre los **41 y 50 años**, seguida por las personas de 30 a 40 años. En comparación con ediciones anteriores, el porcentaje de empleados menores de 30 años sigue siendo muy bajo (1,6%), y hay un aumento en el porcentaje de empleados mayores de 60 años, que alcanza el 3,3% (en 2023 era del 1,5%).

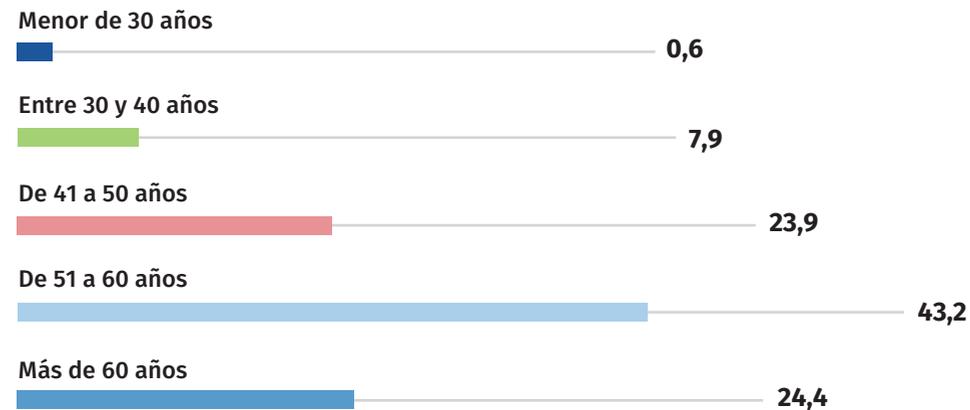
Edad media de los integrantes del despacho

%



Edad media de los directivos

%



La edad media del profesional del despacho es de entre 41 y 50 años





Estructura del despacho

La mayoría de los despachos están formados por entre 4 y 10 profesionales. Si agregamos el porcentaje de despachos que tienen entre 1 y 3, se constata que **el 78,5% del sector está compuesto por empresas de menos de 10 empleados**. Del resto, el 13,2% tiene entre 11 y 20 trabajadores, y el 6,3% tiene entre 21 y 50 empleados.

Si lo comparamos con años anteriores, únicamente se nota un ligero aumento en los despachos de 4-10 empleados (el 1,7% superior), mientras que el resto permanece en niveles similares.

El 78,5% del sector está compuesto por empresas de menos de 10 empleados

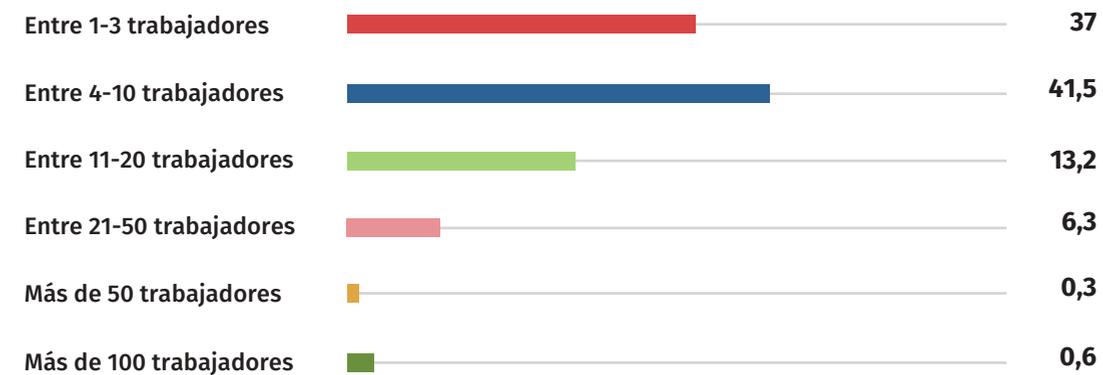


La estructura empresarial tampoco ha experimentado cambios significativos en los últimos tres años: sigue siguiendo **mayoritaria la pequeña empresa**, que representa el 50,8%, mientras que los **despachos familiares** constituyen el 31,5% (3 puntos porcentuales más que en 2023). Los autónomos representan el 13,9%, y solo el 3,8% de los despachos forma parte de un grupo empresarial. En cuanto al tamaño del negocio, destaca que la empresa familiar se encuentra sobre todo en los despachos de 11 a 50 trabajadores.

Perfil de la empresa (%)



Número de trabajadores del despacho



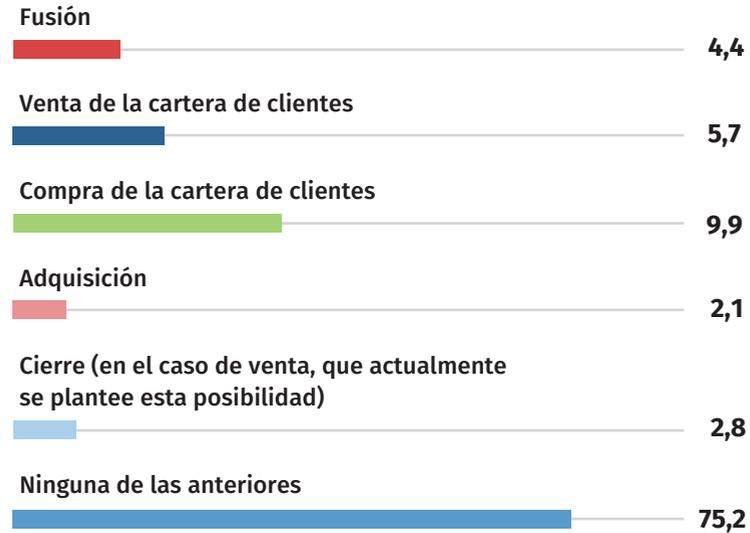
De los resultados del *Barómetro de la Asesoría 2024* se desprende también que el sector está viviendo un momento de movimientos empresariales. **El 24,8% de los despachos ha experimentado algún cambio en su estructura el último año**, es decir, uno de cada cuatro ha protagonizado algún tipo de operación. Destaca la compra de la cartera de los clientes, con el 9,9%, seguida de la venta de esta cartera a otro despacho, con el 5,7%. En el 4,4% de los casos se han producido fusiones entre despachos, y el 2,8% se está planteando el cierre del negocio.

Por tamaño del despacho, cabe destacar que la compra de cartera se produce básicamente en empresas con más de 11 trabajadores, seguidas de las de 4 a 10 empleados y siendo prácticamente inexistente en las de menor tamaño. Los que más compran cartera de clientes son los despachos de 21 a 50 empleados. Los que han vivido más fusiones son también los que se sitúan en esta franja de 21 a 50 empleados, así como los de 4 a 10. Las adquisiciones predominan en los despachos de más de 50 trabajadores. Solo se plantean la posibilidad de cierre las asesorías de 1 a 3 empleados.



¿El despacho ha vivido o tiene previsión a corto plazo alguna de estas situaciones?

%



El 24,8% de los despachos ha experimentado algún cambio en su estructura



La
experiencia
del despacho

Qué está pasando en los despachos profesionales

Como directora de segunda generación de nuestro despacho profesional, he heredado no solo un negocio, sino también una visión y una pasión por el **servicio personalizado**. Mi misión ha sido fusionar esta rica herencia con las innovaciones tecnológicas actuales, manteniendo siempre el foco en el **valor humano**. Para avanzar hacia un perfil de despacho profesional moderno, creo que debemos enfocarnos en que la tecnología y las personas trabajen en perfecta armonía.

La tecnología: una herramienta para potenciar el servicio

Desde que asumí la dirección, junto con Miguel Delgado, he sido testigo de cómo la **tecnología** ha revolucionado nuestra forma de trabajar. Hemos adoptado herramientas digitales que han automatizado procesos rutinarios, permitiendo a nuestro equipo centrarse en tareas de mayor valor añadido. La implementación de sistemas de gestión en la nube y software especializado ha optimizado nuestra eficiencia operativa, facilitando el acceso y la seguridad de la información desde cualquier lugar. Estas herramientas nos han permitido mejorar la precisión y velocidad de nuestro trabajo, algo que los clientes valoran enormemente.

El uso de las herramientas adecuadas para analizar grandes volúmenes de datos nos ha permitido ofrecer asesorías más precisas y personalizadas a nuestros clientes. Con la capacidad de anticiparnos a sus necesidades y proponer

soluciones innovadoras, la tecnología se convierte en un aliado indispensable. Además, la digitalización de documentos y la implementación de firmas electrónicas han simplificado trámites burocráticos, haciendo que los procesos sean más ágiles y menos tediosos para nuestros clientes y equipo.

Sin embargo, la verdadera ventaja de la tecnología radica en liberar tiempo para fortalecer nuestra **relación con los clientes**. Al automatizar las tareas rutinarias, podemos dedicar más tiempo a entender sus necesidades y ofrecer un servicio más cercano y personalizado. Esto no solo mejora la eficiencia, sino que también fortalece nuestra relación con los clientes, quienes valoran un servicio adaptado a sus necesidades específicas.

Las personas, el alma del despacho

Aunque la tecnología es crucial, siempre he creído que las **personas** son el corazón de nuestro despacho. He visto de primera mano cómo el éxito de nuestro negocio depende del **talento** y la **dedicación** de nuestro equipo. Fomentamos un entorno de trabajo colaborativo y abierto, donde cada miembro se siente valorado y motivado para dar lo mejor de sí. Invertimos en la **formación** y **desarrollo continuo** de nuestros empleados, conscientes de que su crecimiento profesional se traduce en un mejor servicio para nuestros clientes.

En este sentido, los **modelos colaborativos como iusTime** han sido fundamentales. Esta red exclusiva de profesionales nos permite conectar y colaborar con otros despachos y colegas, compartiendo recursos y conocimientos. Este enfoque no solo enriquece nuestra práctica profesional, sino que también crea una red de apoyo y

colaboración que beneficia a todos. La cooperación con otros despachos nos permite ampliar nuestras capacidades y ofrecer un servicio más completo y diversificado.

Además, creemos firmemente que un equipo diverso aporta diferentes perspectivas y soluciones creativas, lo que en última instancia beneficia a nuestros clientes. Fomentamos un ambiente donde cada miembro del equipo se siente respetado y valorado, lo que se traduce en una mayor satisfacción y compromiso laboral.



Despachos *boutique*: el valor del servicio personalizado

Uno de los pilares que he mantenido desde la fundación de nuestro despacho en 1996 es el **enfoque *boutique***, con especial énfasis en adelantarnos a las necesidades de los clientes. Nuestros clientes no son solo números, son personas con necesidades únicas y específicas. Es por ello que nos enorgullecemos de ofrecer un servicio altamente personalizado, basado en una profunda comprensión de cada cliente y su contexto que nos permite construir relaciones duraderas y de confianza con nuestros clientes.

Habernos consolidado como un despacho *boutique* nos diferencia en un mercado altamente competitivo, donde la atención personalizada y la calidad del servicio son claves para construir **relaciones duraderas**. En nuestro despacho, cada cliente sabe que puede contar con nosotros para recibir un asesoramiento cercano y especializado. La tecnología nos

apoya en esta tarea, pero es nuestro compromiso y dedicación lo que realmente nos distingue.

Además, el enfoque *boutique* nos permite ser más ágiles y flexibles. Podemos adaptarnos rápidamente a los cambios en el entorno regulatorio y económico, ofreciendo soluciones personalizadas que se ajustan a las circunstancias específicas de cada cliente. Esta capacidad de adaptación es especialmente valiosa en un entorno empresarial que cambia constantemente.

El despacho profesional de hoy combina lo mejor de ambos mundos: la eficiencia y precisión de la tecnología, y el valor humano de un equipo comprometido. Nuestro objetivo ha sido integrar estas dos dimensiones para ofrecer un servicio excepcional. Modelos colaborativos como iusTime y nuestro enfoque *boutique* nos permiten estar

a la vanguardia, sin perder la esencia que nos ha caracterizado desde el principio.

Esta **combinación de tecnología y enfoque humano** nos posiciona como un despacho moderno y ágil, preparado para enfrentar los desafíos del futuro. Al mismo tiempo, mantenemos el toque personal que nuestros clientes valoran, asegurando que cada uno de ellos reciba un servicio adaptado a sus necesidades únicas. Desde Actium Consulting estamos convencidos de que este equilibrio entre tecnología y humanidad es la clave para seguir ofreciendo un servicio de calidad, un servicio con alma, y mantener la confianza y lealtad de nuestros clientes.



Macarena Alonso

Socia directora en Actium Consulting

Miembro del Consejo de Administración de iusTime

Perfil del cliente



4

La diversidad en el perfil de la cartera de clientes es un reflejo de las propias características del despacho profesional: así, la especialización, los servicios que ofrece o la propia dimensión de la asesoría dibujan los rasgos de sus potenciales clientes.

Según los datos del *Barómetro de la Asesoría 2024*, el porcentaje más representativo de despachos profesionales por número de clientes es el que tiene entre **100 y 200 clientes** (el 29% de los encuestados). Si agregamos los despachos que cuentan con menos de 100 clientes, el porcentaje aumenta hasta el 69,7%; es decir: casi el 70% de las asesorías tienen menos de 200 clientes.

El porcentaje de despachos que gestionaban menos de 200 clientes en 2021 ascendía al 74%, pero en 2022 disminuyeron al 71,4%, lo que indica una clara tendencia a la baja en los últimos años. Por el contrario, el **porcentaje de despachos con más de 200 clientes** ha aumentado en 2023, representando el 30,3% del total cuando en 2022 era el 28% y en 2021 el 24,2%.



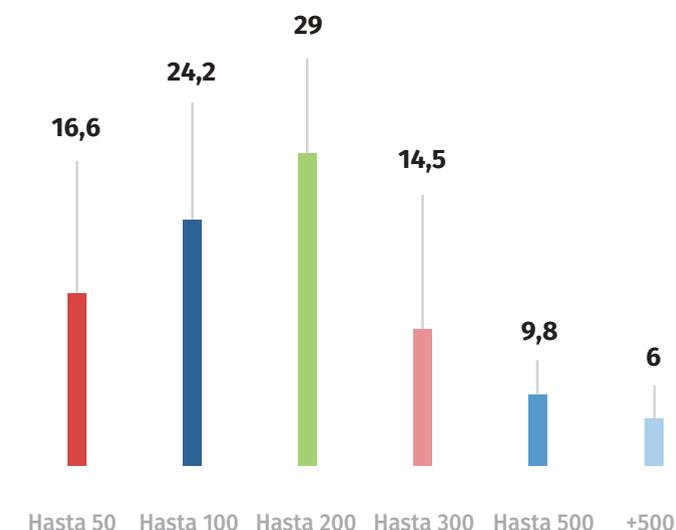
Aumenta el número de despachos que tienen más de 200 clientes, el 30,3% del total



El tamaño del despacho repercute directamente en su número de clientes. Así, los despachos pequeños (entre 1-3 trabajadores) tienen de media entre 50 y 100 clientes, pero conforme el tamaño del despacho aumenta, también lo hace su cartera: con 10 trabajadores, los clientes de las asesorías pueden llegar a 200; con 20 trabajadores, se acercan a los 300 clientes; y, a partir de los 21 empleados, tienen la capacidad de satisfacer las necesidades de más de 500 clientes, totalmente en línea con el año anterior.

Número de clientes del despacho

%



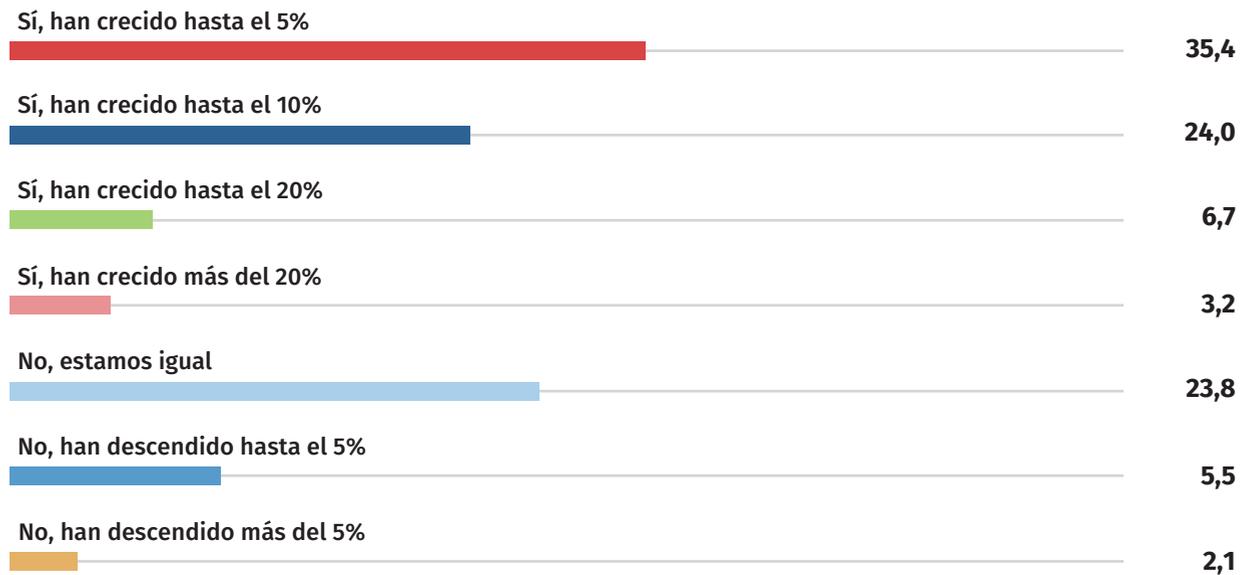


Captación de clientes

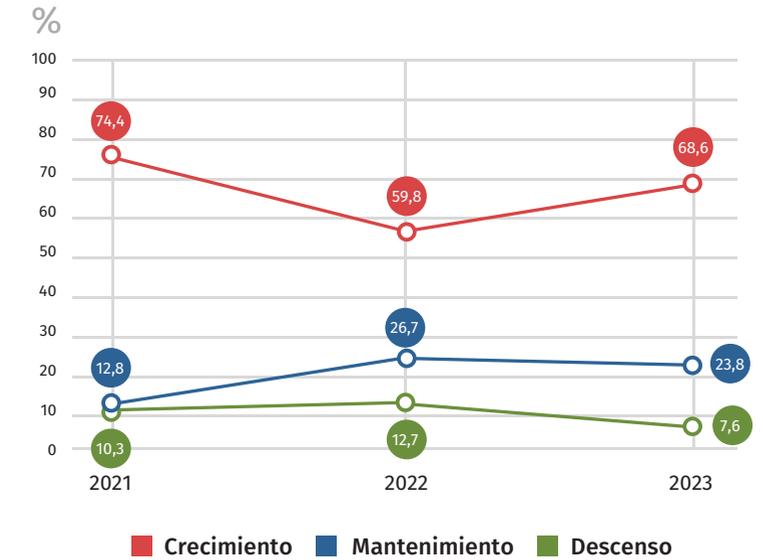
Se constata que la captación de clientes sigue en aumento. Veníamos de un 2022 en que el número de despachos que había incrementado sus clientes era el **59,8%**. Aunque todavía no se han recuperado las cifras de 2021, que eran prácticamente el 75%, en 2023 **casi el 70% de los despachos ha aumentado su número de clientes**, el 8,8% más que en 2022. En el indicador inverso, la proporción de despachos con menos clientes ha disminuido 5 puntos en comparación con el año pasado, situándose en el 7,6%.

Sin embargo, este crecimiento es desigual: el 35,4% ha crecido hasta el 5%, el 24% hasta el 10%, el 6,7% ha aumentado hasta el 20% y únicamente el 3,2% está por encima de esa cifra. El 23,8% de los despachos mantiene el mismo número de clientes respecto al año anterior. Si analizamos la pérdida de clientes, el 5,5% de los despachos ha descendido hasta el 5% y el 2,1% ha superado esta cifra. En comparación con el año anterior, la variación más importante se produce en aquellos despachos que han crecido hasta el 10%, que es del 24% respecto al 18,3% de 2022, 6 puntos por encima.

Crecimiento del número de clientes



Casi el 70% de los despachos ha aumentado su número de clientes, el 8,8% más que en 2022



Por tamaño de despacho, la mayoría de aquellos que mantienen la misma cantidad de clientes son los que tienen entre 1 y 3 trabajadores. A partir de 4 trabajadores, se impone el crecimiento, pero en diferente medida.

Así, entre los despachos de 4 a 10 empleados, el 64,6% experimenta crecimiento, aunque no alcanza la media del 68,6%. Sin embargo, en el caso de los despachos de 11 a 20 trabajadores, esta cifra asciende al 78,1% y al 80% para los de 21 a 50 trabajadores. Todos los despachos registran un incremento del número de clientes a partir de esta dimensión.





El 75,3%
de los despachos
espera captar
nuevos clientes
este año



Previsión de clientes

En relación con esta dinámica al alza, las previsiones para 2024 son más positivas que el año anterior. Así, el 75,3% de los despachos espera aumentar el número de clientes este año, frente al 67,1% del año anterior. La mayor parte de ellos, el 39,1%, sitúa el crecimiento esperado entre el 5-10%, por el 25,7% que lo sitúan alrededor del 5%. El 7,9% es más positivo y cree que estará entre el 10-20%.

Aquellos que creen que sus previsiones serán muy similares a este año representan el 20,5%, recuperando las cifras de 2021. Únicamente el 4,1% espera descender, por debajo de 2022 y en porcentajes similares a 2021.



Si nos fijamos en la media del 75% de despachos que espera crecer en clientes este año, aquellos despachos de 4 a 20 trabajadores están en esta media, pero a partir de 21 empleados crece de forma importante esta previsión positiva y se sitúa en el 85,7%. Por el contrario, encontramos que los despachos de 1 a 3 trabajadores tienen unas previsiones más a la baja y solo el 56,4% espera crecimiento.

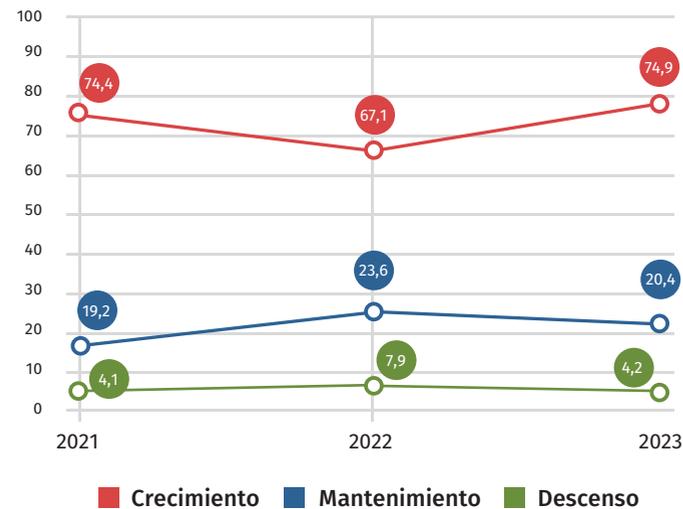


Sectores de los clientes

Si analizamos el sector de actividad de los clientes de los despachos, se puede observar un cambio respecto al año anterior. La restauración (69,1%) sube al primer puesto, que arrebató al comercio, que pasa a situarse en segundo lugar (66,6%). Sigue en tercera posición la construcción (65,8%). El resto de sectores se mantiene de forma similar a 2023, a excepción de servicios del hogar, que baja del 36,4% al 29,4%.



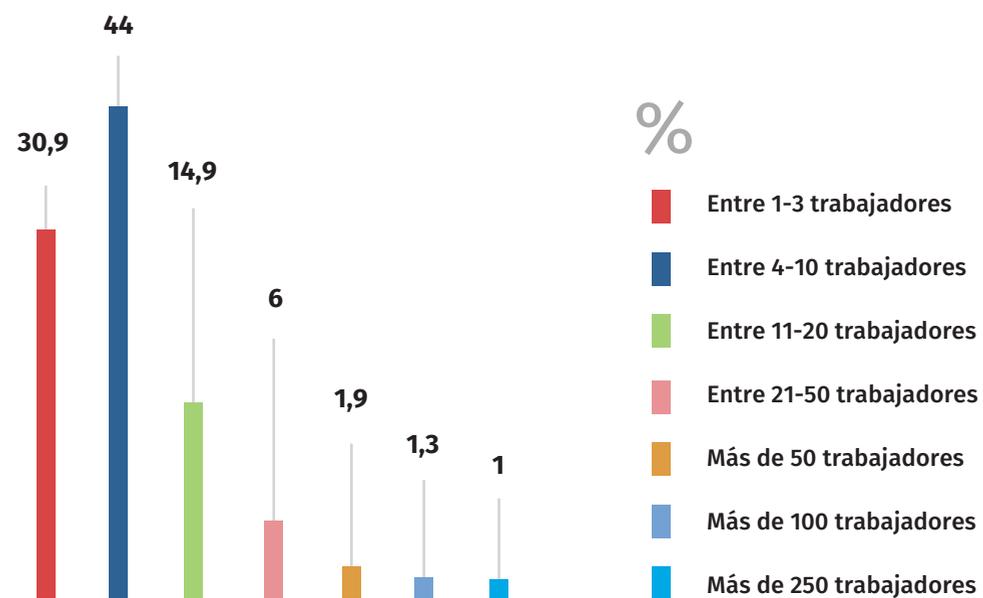
¿Cuál es la previsión de clientes para este año?



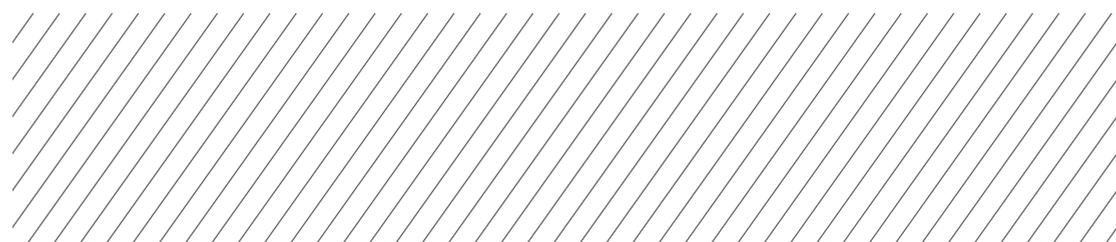
*Multirresposta



Número de trabajadores de los clientes



La mayoría de los clientes de los despachos tiene una estructura de 4 a 10 empleados (44%), que sumados al 30,9% de 1 a 3 trabajadores nos muestra que el 74,9% tienen menos de 10 trabajadores. Todos estos prestan mayoritariamente servicios a empresas de su mismo tamaño. La diversificación de los clientes empieza a observarse con despachos que tienen 11 o más empleados.

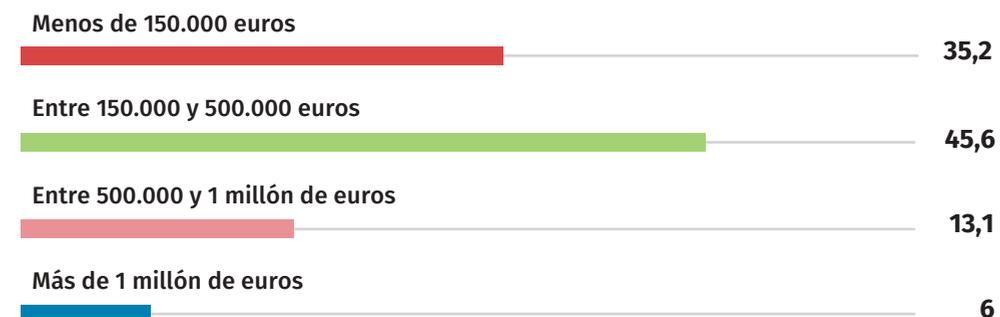


El 45,6% de los clientes de las asesorías factura entre 150.000 y 500.000 euros



Además del tamaño por empleados, el *Barómetro de la Asesoría* también analiza la facturación de los clientes. Así, se observa que el 45,6% factura entre 150.000 y 500.000 euros, dos puntos por encima del año pasado. El 35,2% factura menos de 150.000 euros, una cifra inferior al 36,1% del año pasado, mientras que aquellos que superan el medio millón de euros han experimentado un descenso, siendo el 13,1% los que facturan entre medio millón y un millón de euros, y el 6% los que superan el millón de euros, cuando el año pasado la cifra para ambos parámetros era del 15,7%.

Facturación de los clientes





¿Y cómo son estos clientes a nivel tecnológico? Este aspecto es crucial, ya que puede tener un impacto directo en los servicios que solicitan y cómo lo hacen, así como en lo que los despachos pueden ofrecerles para mejorar sus procesos. En el último año no se ha observado una evolución significativa en este ámbito y se mantiene en porcentajes muy similares al año anterior: **la mayoría (57%) presenta un grado de madurez digital medio**, pero sigue habiendo el 37,8% de clientes con un grado de madurez digital bajo, y solo el 5,2% alto.

Grado de madurez digital de los clientes

37,8 %

Bajo: todavía siguen haciendo muchas gestiones de forma tradicional o manual

57 %

Medio: empiezan a utilizar soluciones para la gestión de su día a día e introducirse en nuevas formas de trabajar

5,2 %

Alto: están acostumbrados trabajar en la nube, de forma colaborativa y con herramientas avanzadas tecnológicamente

Los clientes piden diferentes **tipos de servicios** en función de sus necesidades y especialmente para adaptarse al cambio normativo. Así, se repite la tendencia del año anterior y la asesoría fiscal sigue en primer lugar, seguida de la asesoría contable y de la laboral. También se mantiene la auditoría en cuarto lugar y la asesoría mercantil en el quinto.



El nivel de madurez digital de los clientes se estanca como bajo en el 37,8 % del total



La experiencia del despacho

Embajadores del cambio

En plena era digital, la **madurez tecnológica de los clientes** determina los servicios de calidad que las asesorías ofrecemos a nuestros clientes. Los datos del *Barómetro de la Asesoría 2024* indican que la mayoría de los clientes tiene un grado de madurez digital medio, pero persiste un considerable porcentaje con un nivel bajo, cercano al 40%, y son residuales los que tienen un alto grado de madurez digital. Este panorama refleja la necesidad de **impulsar la digitalización entre los clientes**, un aspecto que, en nuestro despacho, hemos vivido en paralelo al **relevo generacional**.

Es cierto que el grado de digitalización de los clientes de las asesorías ha evolucionado notablemente durante los últimos años. Sin embargo, las rutinas adquiridas por los **clientes más antiguos** representan un desafío significativo para el día a día del despacho. Aunque los nuevos clientes tienden a estar más alineados con las demandas digitales, la transición con los de siempre resulta más compleja. **La resistencia al cambio** y las reticencias a adaptarse a nuevas formas de trabajo son el principal obstáculo a superar.

La **estructura empresarial** también influye en el grado de madurez digital de los clientes. Aquellos con un equipo de apoyo, como personal administrativo, muestran una mayor predisposición y facilidad para adoptar nuevas tecnologías. Esta diferencia subraya la importancia de la organización interna de la empresa en el proceso de digitalización.

Estos son los dos factores que hemos tenido en cuenta en **Culebras Assessors** cuando se ha producido el relevo generacional, un hecho que hemos aprovechado para plantear un enfoque distinto en la captación de nuevos clientes, priorizando aquellos con un mayor nivel de digitalización. Sin embargo, hemos mantenido nuestro compromiso con los clientes más antiguos, adaptando estrategias específicas a cada perfil; la gestión eficaz de esta diversidad de clientes es fundamental para garantizar un servicio de calidad y satisfacer las necesidades cambiantes del mercado.

¿Cómo logramos convencer a los clientes más reacios al cambio? Mostrándoles las **ventajas de la digitalización**. Aunque algunas empresas ya lo solicitan

de entrada, la mayoría necesita que les hagamos ver estos beneficios que, una vez experimentan, aprenden a valorar. Y una de las principales ventajas es la **contabilidad colaborativa**, que implica un intercambio bidireccional de los datos entre el despacho y el cliente, permitiendo llevar un control continuo de sus operaciones. En este sentido, valoran especialmente la oportunidad de tener información actualizada en tiempo real, lo que les permite tomar decisiones fundamentadas de manera oportuna.

Esta evolución en las expectativas del cliente refleja un cambio en el rol del asesor, que ya no se limita a ofrecer servicios de gestión tradicionales, sino que ahora desempeña un **papel más consultivo**. En este contexto, la digitalización se convierte en una herramienta imprescindible para ofrecer un asesoramiento eficaz y de calidad en un entorno empresarial cada vez más dinámico y competitivo. Y es por ello, que, con el compromiso de ofrecer un servicio integral, en **Culebras Assessors** también acompañamos, asesoramos y facilitamos el proceso de digitalización de nuestros clientes, proporcionando soluciones prácticas y herramientas efectivas para optimizar sus operaciones: desde la implementación de sistemas ERP o CRM hasta la optimización de procesos clave, nuestro objetivo es capacitar a nuestros clientes para que aprovechen al máximo las oportunidades que ofrece la transformación digital.

De esta forma, la transformación digital no solo beneficia a los clientes en la eficiencia de su día a día, sino que también tiene un impacto significativo en la **calidad de los servicios** que ofrecemos los despachos profesionales. La automatización de procesos, la agilización de tareas y la disponibilidad de información en tiempo real permiten tener conversaciones y reuniones más productivas

y enfocadas en el valor añadido, en lugar de dedicar tiempo a tareas de gestión rutinarias y poco significativas.

Aspiramos a ser un socio estratégico, trascendiendo el mero cumplimiento fiscal para impulsar la transformación y el crecimiento sostenible de nuestros clientes a través de la digitalización, imprescindible para la gestión del negocio. Y, para ello, es muy importante que los asesores reconozcamos esta realidad y adoptemos medidas proactivas para impulsar la digitalización de nuestros clientes, adaptando sus estrategias a las demandas cambiantes del mercado, aprovechando al máximo las ventajas que ofrecen las nuevas tecnologías y convirtiéndonos en embajadores del cambio.



Juli Culebras Escrivà

Socio director en
Culebras Assessors SLP





Evolución económica y del modelo de negocio

5.

¿Cuál ha sido la **evolución económica** de los despachos durante los últimos años y cómo han ido ajustando sus **modelos de negocio** a las expectativas cambiantes de sus clientes?

La transformación continua de los mercados –impulsada por los avances tecnológicos, los cambios regulatorios y las nuevas demandas de los clientes– requiere de una adaptación ágil y estratégica por parte de las asesorías. En este sentido, observamos una **tendencia positiva en cuanto a la evolución económica** de los despachos profesionales, que continúan priorizando la **digitalización** como estrategia de crecimiento, que siguen teniendo un modelo de negocio basado en el **buen trato, confianza y proximidad con el cliente** y que destacan el **asesoramiento en gestión fiscal** y la **presentación de impuestos** como el principal servicio ofrecido.



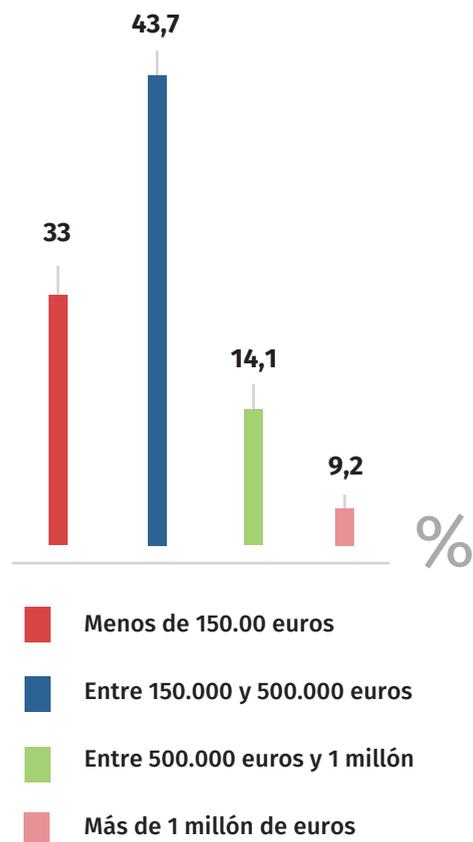


El 64,1% de los despachos profesionales ha aumentado su facturación en 2023



Facturación del despacho

Al igual que el año anterior, la **facturación** de los despachos profesionales está entre los **150.000 y los 500.000 euros**: el 43,7% de las asesorías se sitúan en esta horquilla, un porcentaje muy similar a 2022 (42,8%). El 33% de los despachos factura menos de 150.000 euros, el 14,1% entre 500.000 euros y un millón y el 9,2% más de un millón de euros, en línea también con el año pasado.

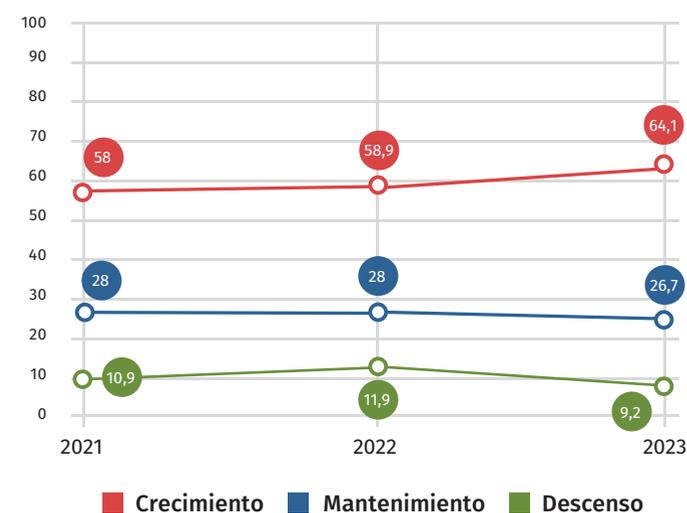


Durante 2023, se ha registrado un aumento en la **facturación** de los despachos profesionales en el **64,1%** de los casos, lo que indica un incremento de más de cuatro puntos porcentuales en comparación con años anteriores. En concreto, en 2022 este incremento se produjo en el 58,9% de los despachos, mientras que en 2021 fue en el 58%.

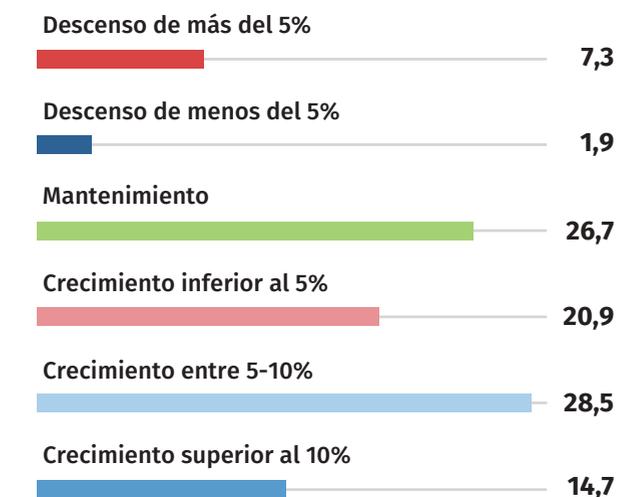
De la misma forma, se ha reducido la proporción de despachos cuya facturación ha disminuido: en 2023, el 9,2% reconoce haber bajado en facturación frente al 11,9% del año anterior y al 10,9% de 2021.

Se observa una **relación directa entre el número de empleados y el crecimiento en la facturación** respecto al año anterior. Las asesorías con entre 11 y 20 trabajadores son las que más han crecido (83,6%), seguidas por las empresas con entre 21 y 50 trabajadores (77,1%). Contrariamente, los negocios más pequeños (de 1 a 3 trabajadores) son los que menos han crecido en facturación respecto al año anterior: tan solo el 43,6% afirma haber aumentado sus ingresos, casi la mitad que el primer grupo indicado.

Evolución de la facturación del despacho



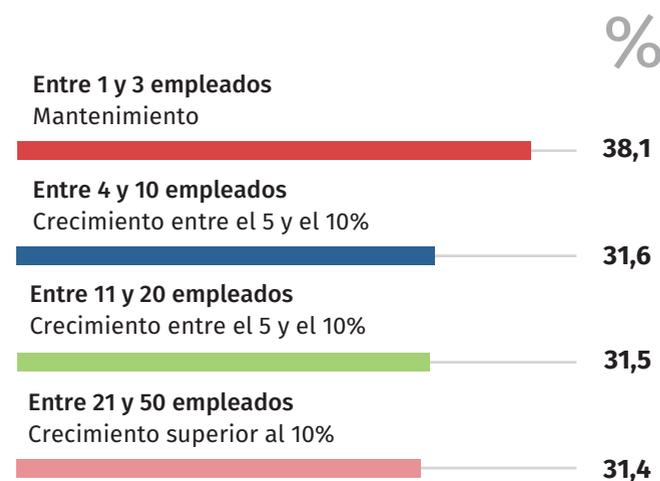
¿Cómo ha variado respecto al año anterior?



¿Y cuánto ha crecido la facturación? El 28,3% de las asesorías han crecido entre el 5 y el 10%; el 20,7% ha aumentado su facturación menos del 5%; y el 14,6% afirma haber crecido más del 10%.

Por tamaño, el 31,4% de las asesorías de entre 31 y 50 trabajadores declara haber experimentado un crecimiento de más del 10% en su facturación, siendo la proporción más alta entre todas las categorías por tamaño. Los despachos con entre 11 y 20 trabajadores también muestran un porcentaje significativo en este intervalo de crecimiento: el 26,8%.

Es destacable que, aunque en global todas las asesorías tienen una evolución positiva en facturación, son los despachos más pequeños los que presentan un mayor porcentaje de descenso en ingresos (más del 10%): el 11,3% de las asesorías de 1 a 3 trabajadores confirma esta bajada, junto con el 6,6% de las empresas con entre 4 y 10 trabajadores.



Previsión de facturación

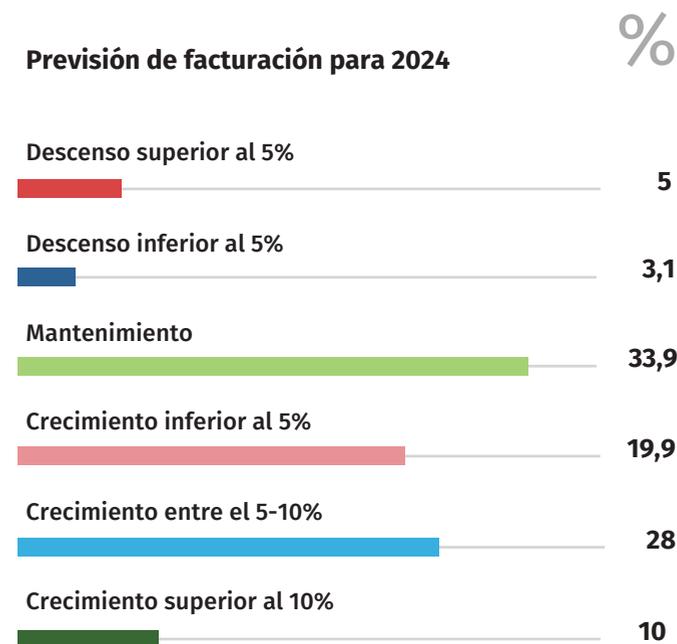
En relación con la **previsión de facturación** para el año 2024, también se observa una tendencia similar a años anteriores: el **58%** de los despachos encuestados espera aumentar su facturación, lo que refleja una ligera tendencia al alza en comparación con el 55,3% de 2021 y el 55,5% de 2022. De este grupo que anticipa un aumento en su facturación para 2024, la mayoría espera un crecimiento que oscile entre el 5% y el 10% (el 28% de los encuestados). Además, el 19,9% espera un crecimiento inferior al 5% y el 10% espera un crecimiento superior al 10%.

Por otro lado, solo el 8,1% de los despachos prevé una disminución en su facturación para 2024, cifra casi idéntica a 2021 y levemente inferior a 2022 (10,5%).

De nuevo, se observan diferencias significativas en las expectativas de crecimiento según el **tamaño de las asesorías**: mientras que las más grandes muestran un elevado nivel de optimismo respecto a su previsión de facturación, las más pequeñas son más cautelosas. Así, el 80% de las

asesorías con más de 50 trabajadores, el 75,3% de las que tienen entre 11 y 20 trabajadores y el 71,4% de aquellas con entre 21 y 50 empleados confían en experimentar un crecimiento en sus ingresos. En cambio, solo el 39,1% de los despachos que emplean entre 1 y 3 trabajadores prevén un aumento en su facturación, mientras que el 44,1% espera que se mantenga igual. En una línea similar, pero con mayor optimismo, el 61,8% de las empresas con entre 4 y 10 trabajadores anticipan un crecimiento en su facturación y el 28,8% espera que se mantenga estable.

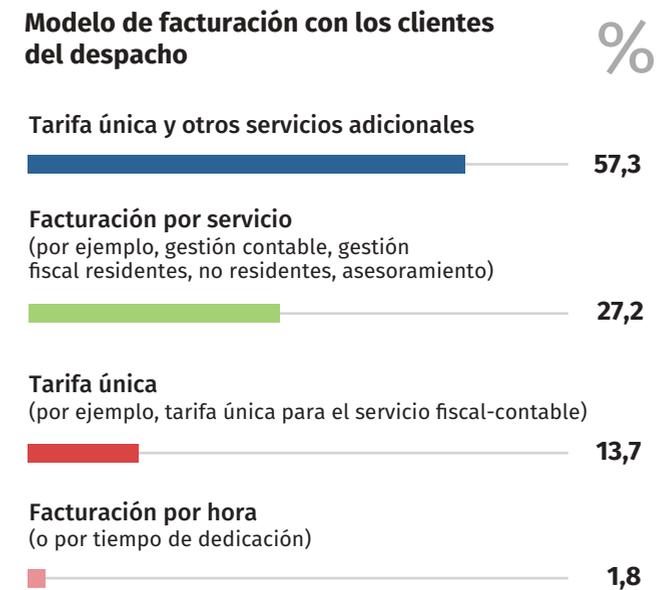
Previsión de facturación para 2024



Modelo de facturación

El modelo de facturación no ha variado respecto a los resultados de años anteriores: la **tarifa única y otros servicios adicionales** es el empleado por el **57,3%** de las asesorías. El 27,2% se decanta por la facturación por servicio, el 13,7% por la tarifa única y solo el 1,8% por la facturación por hora.

Los despachos están mayoritariamente conformes con los sistemas de facturación implantados. De los que desean cambiarlos, el 35% preferirían evolucionar hacia un sistema de tarifa única y otros servicios adicionales, mientras que el 30,5% optaría por la facturación por servicio.



El modelo de facturación más utilizado por las asesorías es la tarifa única y otros servicios adicionales (57,3%)



Estrategias de crecimiento

Al analizar las estrategias adoptadas por los despachos profesionales para mantener una posición sólida en el mercado, observamos cuatro factores clave en los que las asesorías ponen especial atención: **digitalización y tecnología; servicio personalizado y atención al cliente; calidad y mejoras en los procesos, y gestión del talento.**

Así, en consonancia con ediciones anteriores del *Barómetro de la Asesoría*, los despachos continúan priorizando la **digitalización de servicios y procesos**. Esto incluye la implementación de sistemas y programas informáticos avanzados, la modernización de equipos tecnológicos, la integración de inteligencia artificial y diversas inversiones en herramientas de transformación digital.

Asimismo, los asesores siguen poniendo el foco en ofrecer un **servicio altamente personalizado y cercano al cliente**. Esto se refleja en un compromiso con la calidad del servicio, una atención individualizada, una comunicación constante y respuestas rápidas a las necesidades de los clientes.

Además, se hace hincapié en estrategias de fidelización mediante una atención detallada y un trato familiar, así como en la participación activa de los clientes en sus propias gestiones y la concienciación sobre nuevas regulaciones y servicios.

Este año, los asesores también mencionan mejoras significativas en los **procesos y la calidad del servicio** mediante la implementación de normas de calidad, la optimización de procesos y una mayor organización y definición de tareas a través de tecnologías y herramientas de *Business Intelligence*.

Por último, en cuanto a la **gestión del talento**, se hace especial hincapié en la **formación continua de los empleados**, junto con la necesidad de contratación de nuevo **talento especializado** con el fin de adaptarse a las demandas cambiantes del mercado.

El 85,5% de las asesorías considera que el trato, la confianza y la proximidad con los clientes constituyen pilares fundamentales de su modelo de negocio

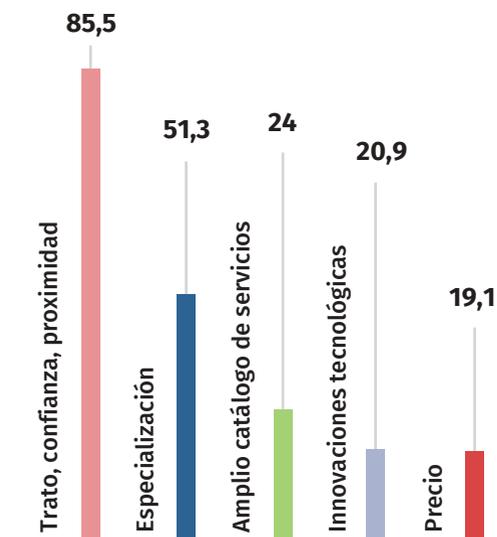


Modelo de negocio

El *Barómetro de la Asesoría* señala cada año los elementos clave que diferencian a los despachos en un mercado altamente competitivo; en este sentido, el **85,5%** de los despachos profesionales considera que el **trato, la confianza y la proximidad con los clientes** constituyen pilares fundamentales de su modelo de negocio y son los factores principales que les distinguen de la competencia, en la misma línea de años anteriores. Además, más de la mitad de los encuestados (51,3%) menciona la **especialización** como otro aspecto diferenciador, mientras que el 24% destaca su amplio **catálogo de servicios**.

En cuanto a esta estrategia de diferenciación, el 72,7% de los despachos no considera necesario reorientar su enfoque principal. Sin embargo, del 26,2% que sí está abierto a cambios, la mayoría (84%) optaría por incorporar **innovaciones tecnológicas** como una nueva vía para diferenciarse, seguida por la **especialización** (60,7%) como otro aspecto a desarrollar.

¿Cuál es la estrategia de diferenciación del despacho?



%

*Multirrespuesta



Servicios de valor añadido

El tejido empresarial valora cada vez más el asesoramiento profesional como un factor clave ya no solo para garantizar el cumplimiento normativo, sino también para impulsar el crecimiento y la competitividad de los negocios. De ahí que el ranking de servicios valorados en el *Barómetro de la Asesoría* haya variado en esta edición para introducir nuevas gestiones acordes con la evolución de la oferta de los despachos profesionales.

Los resultados también arrojan novedades. Así, si bien durante el año anterior el asesoramiento en cambios normativos (fiscal, contable y laboral) se imponía (66,2%) al resto de servicios, este año se sitúa en primer lugar la **gestión fiscal y de cálculo y presentación de impuestos (72,5%)**. El asesoramiento en cambios normativos ha caído este año a la quinta posición, con el 56,3%.

Tras la gestión fiscal, los clientes demandan servicios de **trámites, notificaciones electrónicas y certificados digitales (65,1%)**; **asesoramiento fiscal —crecimiento de ingresos y modelado de negocios— (59,2%)**; y **planificación y simulaciones fiscales (59%)**.

El asesoramiento en gestión fiscal y presentación de impuestos se ha convertido en el principal servicio de los despachos

¿Qué servicios de valor añadido aporta tu despacho?

%



*Multirrespuesta



La recomendación directa lidera por tercer año consecutivo el ranking de canales de captación de clientes



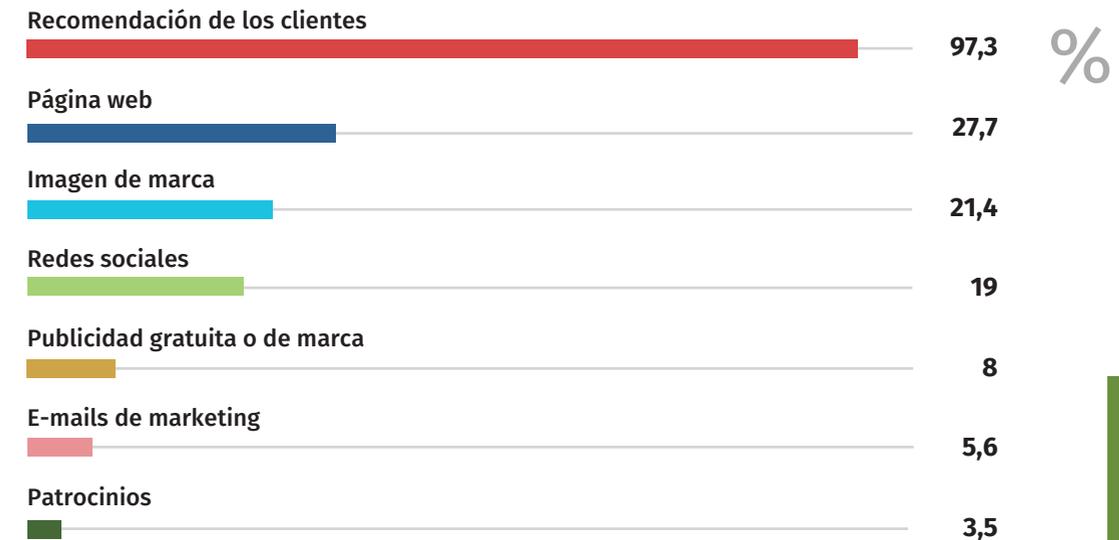
Canales de captación



El *Barómetro de la Asesoría* también pretende identificar y clasificar los principales canales de captación de clientes de los despachos profesionales: este año, la **recomendación directa de clientes** continúa liderando el ranking por tercer año consecutivo, con el 97,3% de los despachos que la consideran su principal fuente de captación. Le siguen la **página web**, destacada por el 27,7% de los despachos, y la **imagen de marca**, con el 21,4%.

Es interesante subrayar que estos resultados se han mantenido estables desde los inicios del estudio, solo con un cambio significativo respecto al primer año: en 2021, las redes sociales ocupaban el tercer lugar como canal de captación, pero la imagen de marca ha ganado terreno y se ha posicionado como el tercer canal más importante en los dos años siguientes.

Casi el 60% de los despachos no planea potenciar otros canales de captación en un futuro cercano. Sin embargo, del 38,9% que sí tiene la intención de hacerlo, la mayoría optaría por utilizar plataformas digitales: las **redes sociales** emergen como la opción preferida (62,8%), seguida de cerca por la **página web** (60,7%).



*Multirrespuesta



La
experiencia
del despacho

Crecimiento sostenido: ¿cómo lo hacemos?

En RSBiz estamos creciendo según las previsiones: duplicamos nuestros resultados en tan solo dos años, cifra que refleja la solidez de nuestro modelo de negocio. Tenemos muy claro que queremos seguir en esta senda y ofrecer una carrera de futuro a los profesionales, incorporar cada vez más clientes y evolucionar hasta consolidarnos como el partner de las empresas a través del outsourcing laboral, fiscal y contable. Las estrategias que seguimos son variadas y adaptadas a cada tipo de cliente. De entrada, coincidimos plenamente con una de las conclusiones de este *Barómetro de la Asesoría*, y es que el éxito de los despachos profesionales depende, en gran medida, de su capacidad para establecer y mantener vínculos con sus clientes, ya que el 85,5% considera que el **trato**, la **confianza** y la **proximidad** con los clientes son pilares fundamentales de su modelo de negocio, y el 97,3% indica que la **recomendación directa** es el principal canal de captación.



En este sentido, basamos nuestra estrategia de crecimiento en la **personalización del servicio** y el **trato diferenciado**. Nuestro enfoque se centra en construir **relaciones de confianza y proximidad** con nuestros clientes, entendiendo que cada uno tiene necesidades únicas que requieren soluciones específicas, especialmente en el caso de las grandes empresas –generalmente relacionadas con el ámbito laboral–, que requieren de un **plan personalizado**, con visitas y encuentros periódicos para comprender sus necesidades específicas. La **digitalización** de nuestros procesos nos permite ofrecer un servicio más eficiente y actualizado, mientras que nuestra dedicación a la **mejora continua** asegura que podamos adaptarnos rápidamente a los cambios del mercado, reforzando la satisfacción y fidelidad de nuestros clientes.

En particular para las grandes empresas, la digitalización ha emergido como una palanca esencial para nuestro desarrollo: la adopción de soluciones digitales avanzadas se ha vuelto imperativa. Estas compañías necesitan y exigen **sistemas en la nube** que puedan conectarse a aplicaciones propias o de terceros para dar respuesta a sus necesidades específicas en cuestiones como, por ejemplo, el control horario, las vacaciones o los anticipos a empleados, mientras que esperan, además, que estemos siempre al tanto de los cambios normativos. Por ejemplo, la **externalización de la nómina** es una práctica común en las grandes corporaciones, liberando a sus departamentos de recursos humanos de

tareas de poco valor añadido para enfocarse en actividades más estratégicas como la gestión de sistemas de remuneración flexible, modelos de remuneración variable basada en objetivos, planes de pensiones o desarrollo y seguimiento de carreras profesionales. Así, la digitalización no solo optimiza la eficiencia operativa de estas grandes compañías, sino que también garantiza un servicio continuo y conforme a las regulaciones vigentes.

En el caso de las pequeñas y medianas empresas –demandantes en su mayoría de servicios fiscales y contables–, aunque su nivel de requerimientos en digitalización puede variar, la **tecnología** sigue siendo también un factor importante. Para aquellas empresas que buscan destacarse en un mercado competitivo, la digitalización es esencial para ofrecer un servicio diferenciado y adaptado a las necesidades específicas de cada cliente. La implementación de soluciones digitales nos permite ofrecer un servicio ágil y personalizado, fortaleciendo así nuestra relación con los clientes y posicionándonos como líderes.

La segmentación y captación en estas empresas más pequeñas, con una presencia en el mercado mucho más amplia, se realizan principalmente a través de **estrategias de marketing y comunicación**, ajustando adecuadamente los mensajes. En nuestro caso, el sector de las franquicias desempeña también un papel crucial para

nuestro crecimiento, permitiéndonos expandir nuestro alcance sin incurrir en altos costes operativos y aprovechando nuestra extensa experiencia en este sector.

Para impulsar estas estrategias de crecimiento, recientemente hemos incorporado la figura del **Business Developer Manager**. Este profesional se dedica a escuchar atentamente las necesidades de los clientes potenciales y a ofrecer soluciones específicas que se adapten perfectamente a sus requerimientos. Este nuevo rol no solo facilita la captación de nuevos clientes, sino que también fortalece las relaciones con los actuales, garantizando un crecimiento sostenido basado en la confianza y la satisfacción de nuestros clientes y usuarios. Así, centrándonos en entender y atender de manera precisa las necesidades de nuestros clientes, podemos ofrecer un valor añadido que nos diferencia en el mercado y que fomenta la lealtad a largo plazo.

En conclusión, la combinación de una **atención personalizada con herramientas tecnológicas innovadoras** no solo nos permite satisfacer las necesidades actuales de nuestros clientes, sino también anticiparnos a sus futuras demandas y ofrecer un servicio de alta calidad que impulse el crecimiento sostenido de nuestra firma. En última instancia, aquellos despachos que logren integrar eficazmente la **confianza**, el **trato cercano** y la **innovación digital** estarán mejor posicionados para afrontar los desafíos del mercado y alcanzar el éxito a largo plazo.



Albert Rosés
CEO de RSBiz





6. El despacho ante la Administración pública

La relación entre los despachos profesionales y la Administración pública resulta esencial para el correcto desarrollo del sistema económico y empresarial. La constante **evolución normativa** provoca que los asesores deban mantenerse permanentemente actualizados sobre los cambios legales para garantizar una prestación de servicios eficaz a sus clientes.

Los avances en el proceso de implementación de **normativas vinculadas al ámbito de la facturación**, con la aprobación del Reglamento de Sistemas Informáticos de Facturación (derivado de la Ley Antifraude) y el Reglamento de Facturación Electrónica (resultado de la Ley Crea y Crece), marcarán un hito significativo en el contexto económico de los próximos años. Aunque el enfoque primordial de estas normativas sea combatir el fraude fiscal y la morosidad, respectivamente, sus repercusiones abarcarán aspectos de la dinámica empresarial y se convertirán en una gran oportunidad para que las empresas acometan su transformación digital.

En este sentido, las recientes reformas legales relacionadas con la facturación representan un desafío y una oportunidad para los despachos profesionales, y marcan el camino hacia procesos más eficientes y digitalizados.

¿Cómo afrontan los despachos profesionales su relación con la Administración pública? ¿Cuál es su grado de conocimiento de las nuevas normativas?



El despacho ante las novedades normativas

El análisis de los datos del *Barómetro de la Asesoría 2024* revela que aproximadamente el **80%** de los despachos profesionales experimentan un **aumento constante en su volumen de trabajo** debido a las continuas actualizaciones normativas. El 14,3% reconoce un incremento puntual en la carga laboral, mientras que solo un reducido 5,7% declara no verse particularmente afectado por este fenómeno.

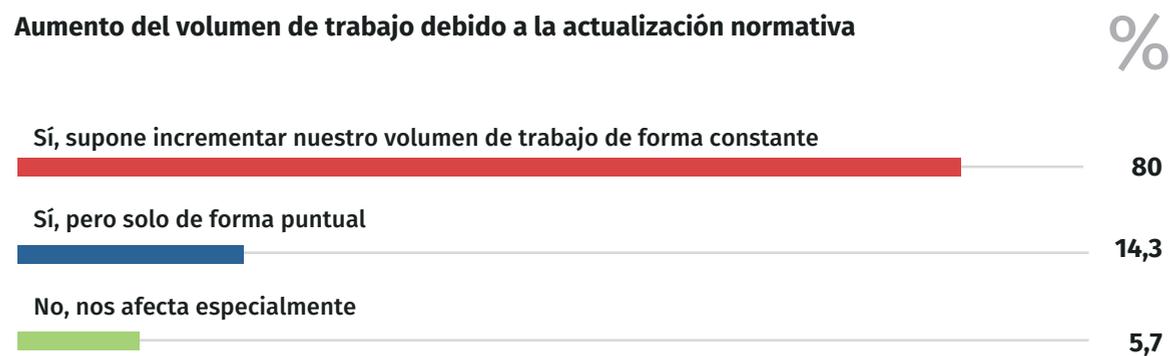
Las continuas actualizaciones normativas suponen un incremento constante del volumen de trabajo del 80% de los despachos



Para hacer frente a este aumento de la carga de trabajo, el **68,5% de los despachos recurren a soluciones de software** para obtener actualizaciones normativas de manera automática. La escasez de tiempo y recursos lleva al 15,9% de los asesores a externalizar parte de sus actividades y al 15,6% a contratar personal externo. Además, algunos encuestados mencionan que la única solución viable es hacer horas extras para cumplir con las demandas del trabajo.



Aumento del volumen de trabajo debido a la actualización normativa

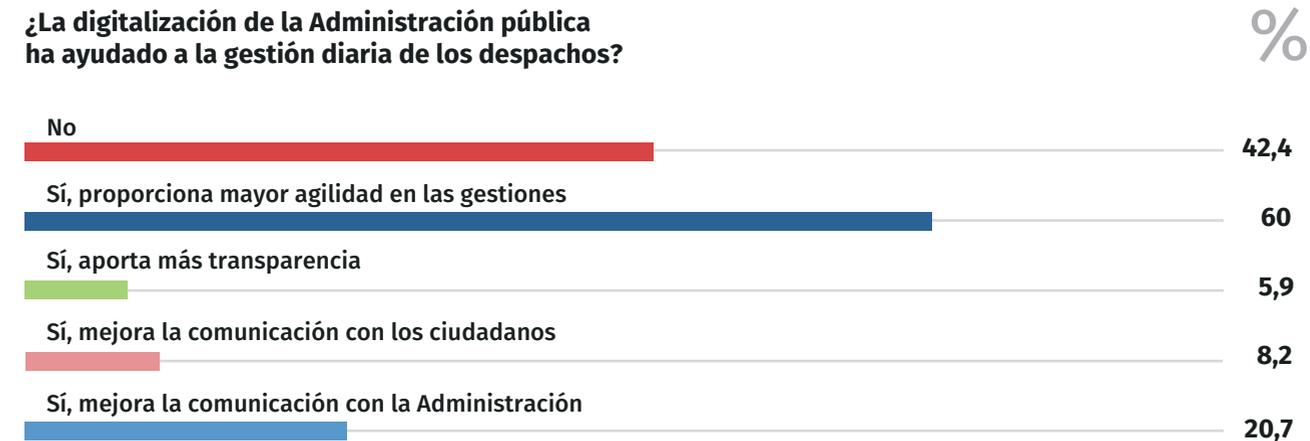


¿Cómo afrontan los despachos este incremento del volumen de trabajo?



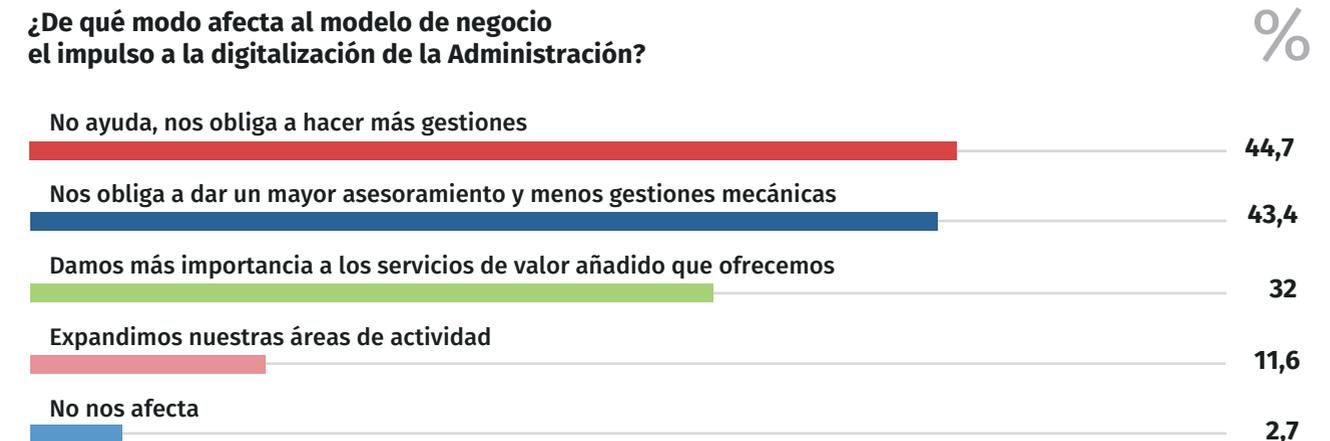
La digitalización de la Administración pública

En consonancia con los resultados del año anterior, el **60%** de los despachos percibe que la digitalización de la Administración pública **incrementa la agilidad en sus gestiones** (frente al 61,3% en 2022). Ha aumentado el porcentaje de asesores que opinan que la digitalización de la Administración no beneficia a los despachos: en 2023, el 42,4% comparte esta opinión, en comparación con el 34% del año anterior. Además, el 20,7% considera que la digitalización mejora la comunicación con la Administración (frente al 23,2% en 2022); el 8,2% cree que mejora la comunicación con los ciudadanos (mismo porcentaje que el año anterior); y el 5,9% afirma que aporta mayor transparencia (frente al 7,9% en 2022).



*Multirrespuesta

Consultados sobre cómo afecta el impulso a la digitalización de la Administración pública a su **modelo de negocio**, la mayoría de los encuestados (44,7%) indica que les obliga a realizar más gestiones. Por otro lado, el 43,4% de los consultados afirma que la digitalización de la Administración les obliga a proporcionar un **mayor asesoramiento** y a realizar menos gestiones mecánicas. Asimismo, el 32% señala que otorgan más importancia a los servicios de valor añadido que ofrecen (frente al 39,1% del año anterior), mientras que el 11,6% menciona que expanden sus áreas de actividad (en comparación con el 17% en 2022). Solo el 2,7% afirma que la digitalización de la Administración no afecta en nada a su modelo de negocio.



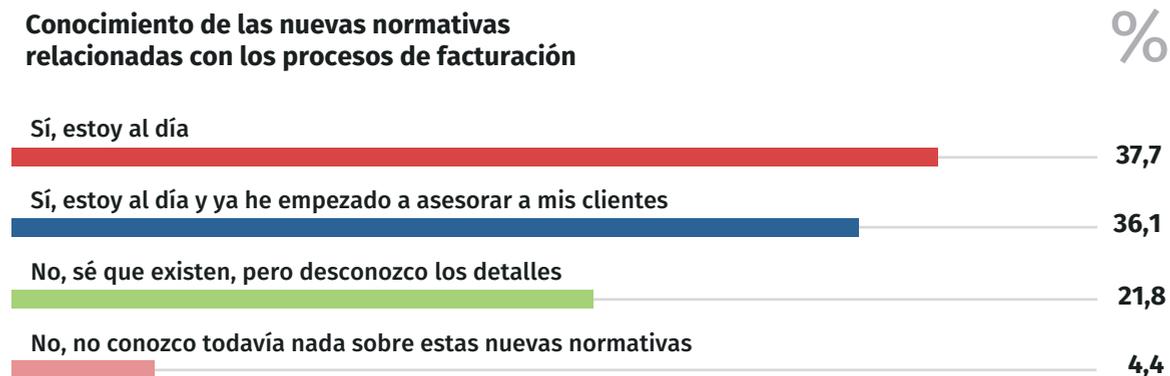
*Multirrespuesta



Normativas sobre facturación

Las nuevas leyes que afectarán a los procesos de facturación de las empresas han emergido como una gran oportunidad estratégica para impulsar la **digitalización** y el **crecimiento** del tejido empresarial. En este escenario, los despachos profesionales desempeñan un papel fundamental en la aplicación de estas nuevas reglamentaciones, actuando como **asesores** e **impulsores del cambio**. Por este motivo, el *Barómetro de la Asesoría 2024* desvela el nivel de conocimiento de los despachos profesionales respecto a estas normativas, que marcarán un punto de inflexión para el tejido empresarial español.

El **73,8%** de los despachos profesionales están **familiarizados con las nuevas normativas vinculadas a los procesos de facturación**, mientras que el 26,2% admite su desconocimiento al respecto. Dentro del grupo de los que están al tanto de estas normativas, el 36,1% no solo está actualizado, sino que también ha comenzado a proporcionar asesoramiento a sus clientes. Por otro lado, entre aquellos que no conocen estas normativas, el 21,8% sí que sabe de su existencia, pero desconoce los detalles específicos, mientras que el 4,4% no está al tanto de su existencia en absoluto.



Una amplia mayoría (73,8%) de los despachos profesionales conocen las nuevas normativas relacionadas con los procesos de facturación



Se observa una **clara correlación** entre el tamaño de la empresa y el conocimiento de las nuevas leyes que afectarán a los procesos de facturación. Entre los despachos más pequeños, aquellos con entre 1 y 3 empleados, el **36,5% afirma no estar familiarizado con estas normativas**, siendo el porcentaje más alto en esta categoría.

Por otro lado, el 74,4% de los despachos con entre 4 y 10 empleados está al tanto de la normativa, cifra que aumenta al 89% en los despachos de entre 11 y 20 empleados y al 87,2% en los de entre 21 y 50 empleados. En el caso de las asesorías con más de 100 empleados, todas están familiarizadas con estas normativas.

Conocimiento de la nueva normativa, por tamaño de empresa





Solo el 29,6% de los asesores se consideran totalmente informados respecto a las nuevas normativas sobre facturación: aunque casi tres cuartas partes de los despachos profesionales (73,8%) afirma conocer las diferencias entre ambas regulaciones, el 44,1% cree que podría necesitar más información para comprender completamente qué regula cada una.

El 26,3% no conoce las diferencias entre ambas normativas: el 18,6% reconoce que necesita más información al respecto, mientras que el 7,7% señala que las diferencias les resultan confusas y no están seguros de qué regula exactamente cada una.

Solo el 29,6% de los asesores se considera totalmente informado de las diferencias entre las nuevas normativas de facturación



¿Conoces las nuevas normativas relacionadas con los procesos de facturación?

%





De nuevo, el nivel de conocimiento sobre las diferencias entre ambas normativas también varía según el tamaño de la empresa: el 37,4% de las asesorías con entre 1 y 3 empleados, así como el 26,7% de aquellas con entre 4 y 10 empleados, afirman desconocer estas diferencias, siendo los porcentajes más altos. Por el contrario, el 91,5% de los despachos con entre 11 y 20 trabajadores, y más del 75% de las empresas con más de 21 empleados (alcanzando el 100% en aquellas con más de 100 empleados), están familiarizados con las diferencias entre ambas normativas.

Conocimiento de la nueva normativa, por tamaño de empresa

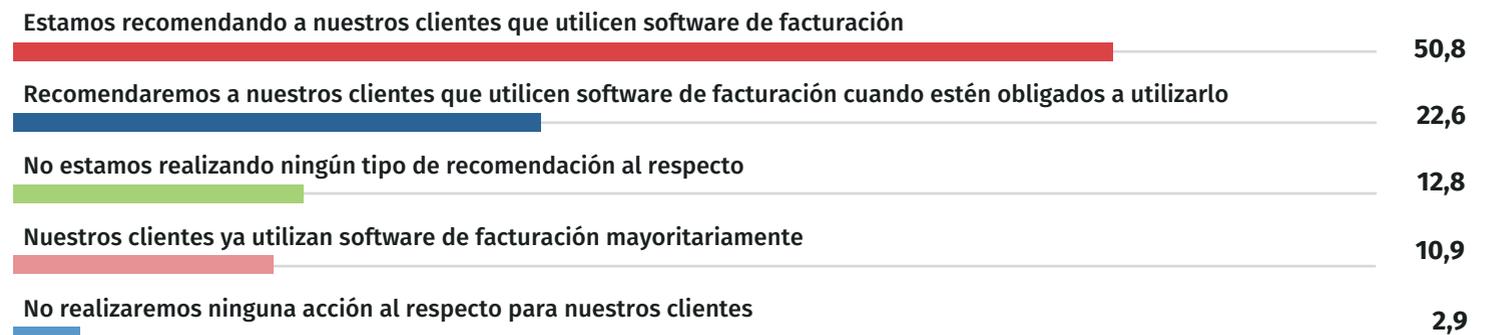


El 50,8% de los despachos recomiendan a sus clientes adoptar un software de facturación para cumplir con la nueva normativa



En cuanto a la forma en que los despachos están abordando los cambios derivados de la actualización normativa en materia de facturación, la mayoría (50,8%) están recomendando activamente a sus clientes que utilicen un software de facturación. Otro grupo significativo (22,6%) también planea hacer esta recomendación, pero esperará hasta que la obligación entre en vigor. Y el 10,9% comenta que la mayoría de sus clientes ya utilizan un software de facturación. Por otro lado, el 12,8% de los despachos admiten que no están realizando ninguna recomendación sobre el uso de un software de facturación y el 2,9% no tiene previsto realizar ninguna acción al respecto.

¿Cómo se afrontan los cambios derivados de la actualización normativa en materia de facturación?



Toda la información actualizada sobre las normativas de facturación en la página web de Wolters Kluwer:

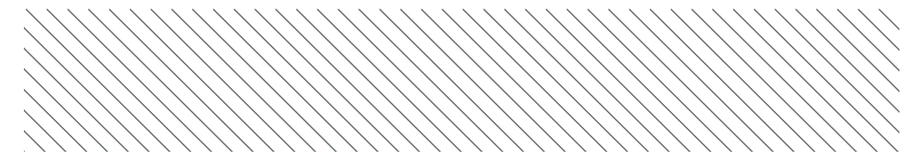
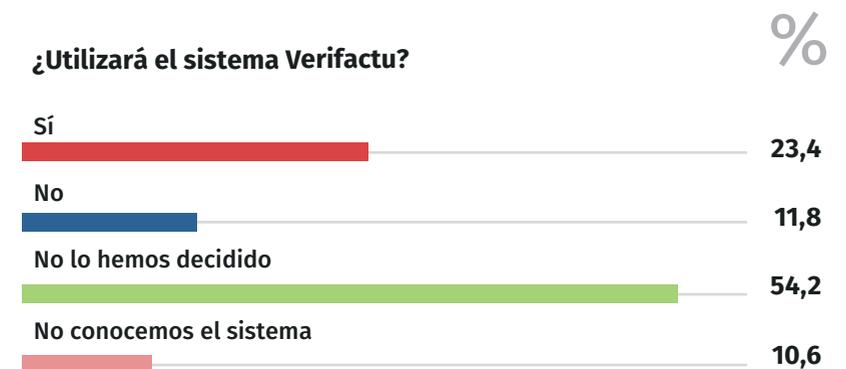


Más de la mitad (54,2%) de los encuestados aún no ha decidido si utilizará el sistema Verifactu, mientras que el 23,4% tiene previsto implementarlo



Más de la mitad de los encuestados (54,2%) aún no ha decidido si utilizará el sistema Verifactu, de envío voluntario de los registros de facturación a la Agencia Tributaria. Por otro lado, aproximadamente una cuarta parte (23,4%) sí tiene previsto utilizarlo, mientras que el 11,8% afirma que no lo usará y el 10,6% desconoce qué es el sistema Verifactu.

Estos datos varían poco según el tamaño de la asesoría, con una excepción notable: los despachos profesionales de entre 21 y 50 trabajadores exhiben el porcentaje más alto de "sí", con el 41%, muy similar a los indecisos en este tamaño de asesorías (el 48,7%).



El principal motivo citado por quienes optan por no utilizar el sistema Verifactu es su **carácter voluntario**, prefiriendo adoptarlo solo cuando la Agencia Tributaria lo exija (77,1%). El 18,8% no percibe las ventajas del sistema, y un porcentaje mínimo menciona la necesidad de una conexión a Internet constante o resta importancia al cumplimiento por defecto de la Ley General Tributaria que supone el uso de este sistema.

Por otro lado, entre quienes eligen utilizar Verifactu, el **29% lo hace porque es la opción recomendada por la Agencia Tributaria** y ya que presupone el cumplimiento normativo. El 26,3% valora su capacidad para asegurar el cumplimiento por defecto de los requisitos normativos de la Ley General Tributaria, mientras que el 23,2% lo considera una herramienta de confianza y seguridad para sus clientes. Además, el 21,4% destaca que el sistema favorece la digitalización de sus clientes, por lo que podemos observar que los porcentajes que respaldan estas razones son muy similares, reflejando una distribución equitativa de motivos entre quienes optan por utilizar Verifactu.



Consultados sobre si utilizarán una **plataforma pública o privada** para el intercambio de facturas electrónicas, el **43,3% de los despachos profesionales aún no ha tomado una decisión al respecto.**

El **32,4% tiene previsto utilizar plataformas privadas**; de ellos, el 14,8% optará por aquellas con las que ya trabajan actualmente. Además, el **10,5% planea utilizar plataformas públicas y el 13,8% considera utilizar ambas.**

Por tamaño de empresa, los despachos de entre 21 y 50 trabajadores muestran el porcentaje más alto de indecisión (48,7%). En términos de preferencia por plataformas privadas, las asesorías con entre 4 y 10 trabajadores destacan con el 36,4%. Respecto a las plataformas públicas, las empresas de entre 1 y 3 trabajadores muestran mayor interés con el 17%, más de 6 puntos por encima de la media.



La voz
del
experto

Facturación electrónica en Europa: lecciones y recomendaciones a tener en cuenta

La **facturación electrónica** representa una evolución significativa hacia una mayor eficiencia y transparencia en las transacciones comerciales. La implementación exitosa en otros países europeos subraya la importancia de un enfoque bien planificado y estructurado, con normativas claras, fases de transición escalonadas y un soporte adecuado para todas las partes involucradas. Adaptar estas lecciones y recomendaciones puede facilitar una transición más suave y efectiva hacia la facturación electrónica en cualquier otro contexto europeo, incluida España.

Con el objetivo de promover el comercio transfronterizo, la **facturación electrónica B2G** (*Business to Government*) está regulada en la Unión Europea a través de la Directiva 2014/55/UE, de 16 de abril de 2014, relativa a la facturación electrónica en la contratación pública. En esta normativa se establece que todas las facturas entre las empresas y las Administraciones públicas se deben realizar en formato electrónico. Para cumplir con la Directiva, los Estados miembros han realizado las transposiciones correspondientes en su legislación desde 2019.

En el ámbito privado, la **factura electrónica entre empresas privadas (B2B) y con los consumidores (B2C)** está sujeta a la Directiva 2006/112/CE y sus posteriores modificaciones, relativa al sistema común del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) de la Unión Europea. El artículo 232 establece que las facturas expedidas podrán ser transmitidas en papel o, a reserva de la aceptación del destinatario, transmitidas o suministradas por vía electrónica. Esta aceptación puede ser expresa o tácita, dependiendo de la legislación nacional de cada Estado miembro. No obstante, para que un Estado miembro pueda aprobar una normativa que permita exigir el uso de la factura electrónica B2B o B2C sin la necesidad de la aprobación del destinatario, requiere una aprobación de una excepción por parte del Consejo Europeo.

La facturación electrónica está ganando terreno en toda Europa. Italia ha sido pionera en la adopción de la facturación electrónica, haciéndola obligatoria para todas las transacciones entre empresas (B2B) y entre empresas y consumidores (B2C) desde enero de 2019.

En **Francia**, se ha implementado gradualmente la facturación electrónica para las transacciones con el sector público y planifica extender la obligatoriedad a todas las transacciones comerciales entre 2024 y 2026, mientras que en **Alemania** la implementación de la facturación electrónica existe de manera obligatoria para las transacciones con el sector

público a nivel federal desde finales de 2020. **Portugal** ha implementado la facturación electrónica desde 2019 y 2020 para empresas con unos umbrales mínimos de facturación, así como para todas las Administraciones públicas portuguesas.

Por último, en **Reino Unido**, la facturación electrónica no es obligatoria —de la misma manera que en algunos países europeos—, pero el país ha adoptado un enfoque integral hacia la digitalización de procesos contables y fiscales a través de su iniciativa "Making Tax Digital" (MTD). Este programa del Gobierno se diseñó para digitalizar y simplificar la comunicación entre los contribuyentes y la HM Revenue and Customs (HMRC).

Fruto de las experiencias en estos países, podemos extraer varias lecciones y recomendaciones para el despacho profesional y la pyme para proceder a la implementación de cualquier sistema de facturación:

1. Capacitación y soporte: realizar un proceso de formación y adopción de recursos informáticos suficientes para asegurar el conocimiento y las herramientas necesarias para implementar la facturación electrónica.

2. Definición de nuevos procedimientos: establecer nuevos procedimientos y estándares técnicos claros para asegurar que todos los actores utilicen un formato uniforme, facilitando así la integración y la interoperabilidad entre el cliente y el despacho profesional.

3. Transición gradual: la digitalización de la facturación supondrá una digitalización progresiva del despacho profesional, con la posibilidad de la creación de una fábrica de datos que permita mejorar el servicio al cliente en tiempo real y que en el futuro puede comportar la puesta a disposición por parte de la AEAT de borradores de liquidaciones de impuestos trimestrales (IVA, Retenciones, etc.).

4. Adaptación a un nuevo ecosistema: los profesionales dedicados a la gestión contable y fiscal deberán adaptarse y resituarse en el nuevo ecosistema, ya que los trabajos más rutinarios tenderán a automatizarse y requerirán una aportación de más valor añadido por parte de los profesionales implicados.

La facturación electrónica está consolidándose en Europa con beneficios tanto para el sector público como el privado. En España, adicionalmente a la facturación electrónica derivada de la Ley Crea y Crece, se está implementando el **Reglamento de Sistemas Informáticos de Facturación (Verifactu)**, que permitirá reducir el fraude fiscal derivado de los programas contables de doble uso. Analizando y aprendiendo de las mejores prácticas de los países de nuestro entorno, ambas normativas nos permitirán avanzar hacia un tejido empresarial digital, conectado y más competitivo.



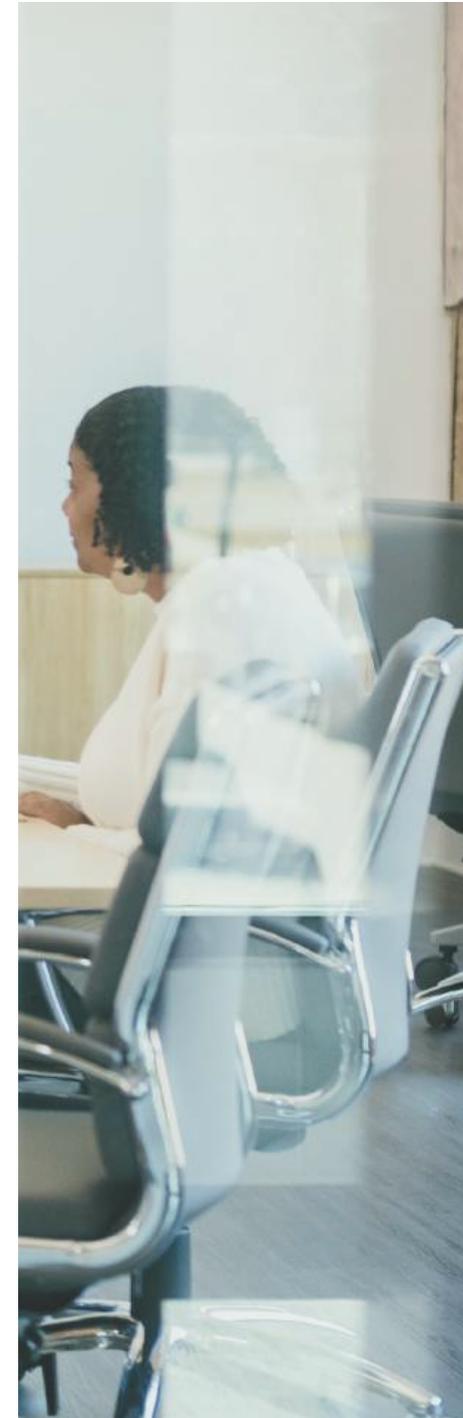
Albert Folguera
Socio de Addwill Partners SLP

El 73,5% de los despachos ofrece formación a sus empleados, 13 puntos por debajo del año anterior



7 Gestión del talento

En el *Barómetro de la Asesoría 2023* exploramos a fondo un aspecto que los despachos profesionales han identificado como uno de sus principales desafíos desde la primera edición: la gestión del talento. Este año, abordamos de nuevo este factor decisivo para el crecimiento de las asesorías, destacando aspectos clave como la formación, la captación de talento o la situación del teletrabajo en el sector.



Formación

Pese a ser una de las cuestiones que más preocupa a los encuestados, el porcentaje de despachos que ofrecen formación a los empleados se queda en el 73,5%, muy por debajo del 84,3% del año anterior. Disminuye especialmente el número de asesorías que ofrece una formación continuada, que se sitúa este año en el 39,5% en comparación con el 52,7% de 2023. La formación ocasional se mantiene estable en el 34%, mientras que ha aumentado significativamente el número de despachos que no ofrecen ningún tipo de formación, pasando del 5% el año pasado al 15% en esta edición. Entre los empleados que no reciben formación, el 11,5% se forma por su cuenta, cifra muy similar al 10,5% registrado el año anterior.

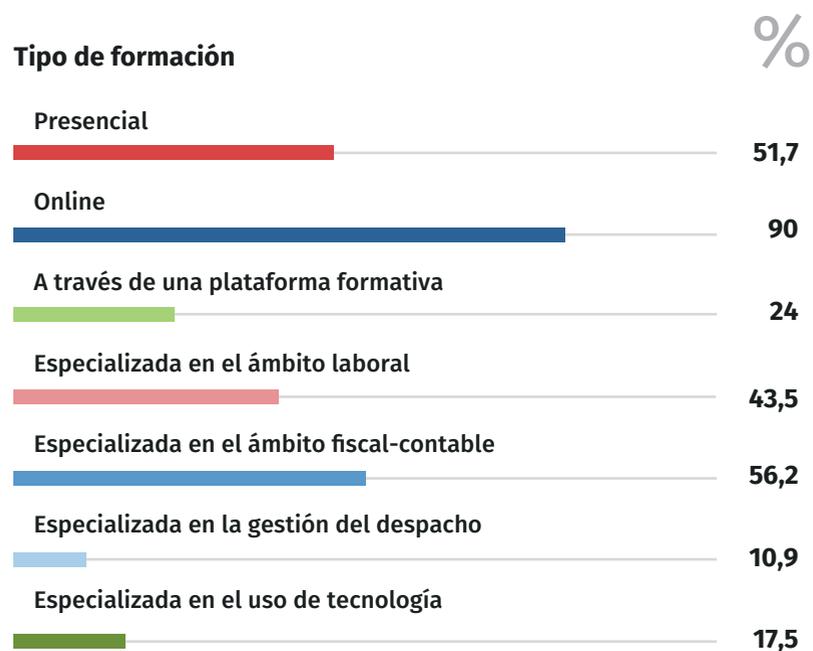
El grupo con el porcentaje más alto de despachos que no ofrecen formación corresponde a aquellos con entre 1 y 3 empleados (29,7%); en paralelo, también es el grupo con la proporción más alta de empleados que se forman por cuenta propia, con un 19,8%. A medida que aumenta el tamaño de los despachos, especialmente a partir de aquellos con entre 4 y 11 empleados, el porcentaje de quienes no reciben formación comienza a disminuir de manera significativa, situándose en el 8,1%. A partir de 21 o más empleados, en todos los casos se ofrece formación a los empleados.



El 66% de los despachos que no ofrece formación explica que el motivo es la **falta de tiempo**, mientras que para el 24,5% la causa principal es la falta de recursos económicos. En el 20,1% de los casos, el despacho considera que la formación no es necesaria y en el 8,8% que los profesionales no tienen interés en realizarla.

En cuanto al tipo de formación ofrecida, el 51,7% es presencial y el 90% es online. Dentro de **la formación online**, el 24% se realiza a través de una plataforma formativa específica. Destaca especialmente la formación especializada en áreas clave para los despachos, como los ámbitos fiscal-contable (56,2%) y laboral (43,5%).

De las asesorías que imparten formación relacionada con el uso de tecnología (el 17,5%), la mayoría se centra en el software utilizado en el despacho, seguido de herramientas básicas para el día a día (como el paquete Office) y la gestión documental. Algunos también mencionan áreas adicionales, como la firma electrónica.

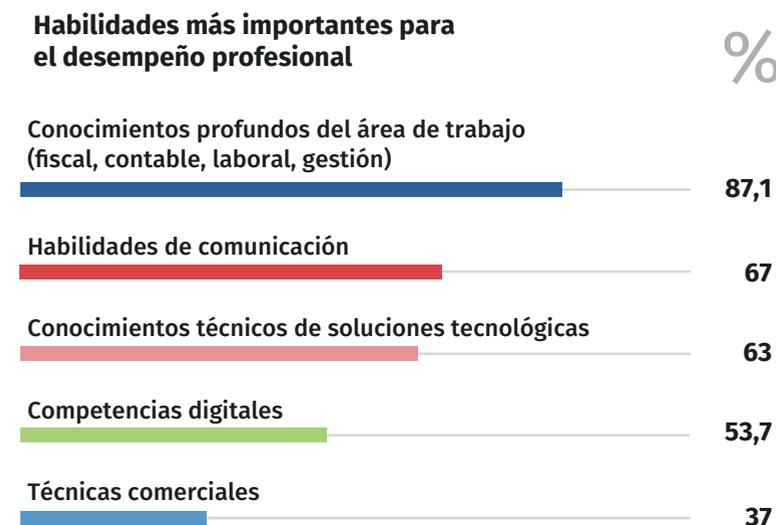


*Multirrespuesta



Captación y retención del talento

La **captación de talento** representa uno de los mayores desafíos para los despachos profesionales. Pero ¿qué características buscan en los profesionales? Preguntados por las habilidades que consideran más importantes para el desempeño profesional, el **conocimiento de los ámbitos de trabajo fiscal, contable y laboral** encabeza la lista con el **87,1%** de las respuestas. Le siguen las **habilidades de comunicación** (67%) y los **conocimientos técnicos en soluciones tecnológicas** utilizadas en el despacho (63%).



*Multirrespuesta

El conocimiento profundo del área de trabajo (fiscal, contable, laboral) es lo más valorado en la búsqueda de profesionales





Los datos muestran que durante el último año no se han producido cambios significativos en cuanto a la captación del talento: **la mitad de los despachos tiene dificultades para la contratación de nuevos profesionales**. Las razones que se mencionan siguen siendo las mismas que el año anterior: **la falta de profesionales cualificados**, que ha ganado peso con el 66,6% de las respuestas, comparado con el 60,7% del año anterior; y **la falta de profesionales en general en el mercado** (47,7%).

La falta de profesionales cualificados es el mayor problema para la captación de talento



Las causas que afectan directamente al despacho ocupan los últimos lugares: no ofrecer condiciones competitivas, estar digitalmente anticuado o no favorecer la conciliación. Es importante señalar que algunas asesorías han añadido otros aspectos que pueden influir, como la imagen poco atractiva de la profesión para los candidatos, la alta intensidad y estrés del trabajo, o la falta de compromiso y motivación.

¿A qué se debe la dificultad para captar talento?



*Multirrespuesta

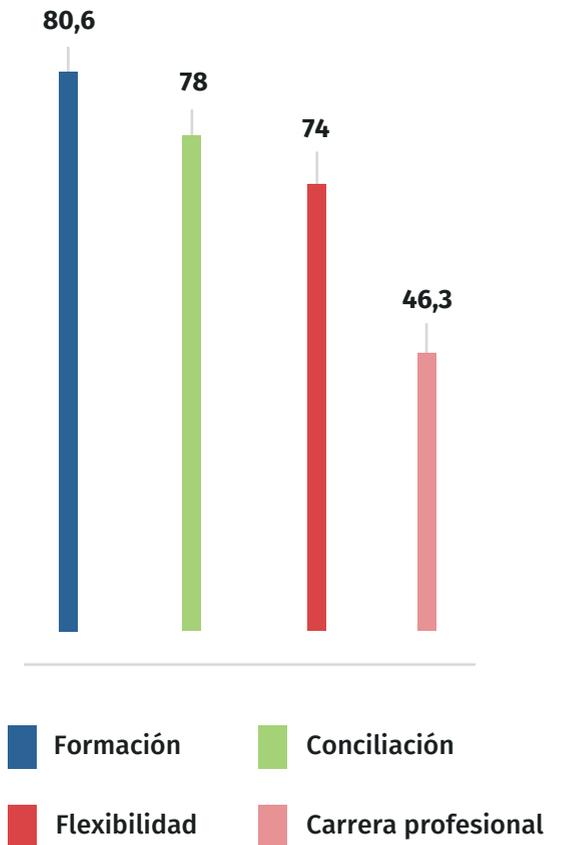
%



Solo el **36,5%** de los despachos realiza acciones de captación y retención de talento, lo que representa una disminución respecto al 40% de la anterior edición de este informe. Entre ellas, destaca la **formación** en el 80,6% de los casos, que pasa de la tercera a la primera posición como acción mayoritaria y crece en 10 puntos porcentuales con respecto al 70,6% del año pasado.

La **conciliación**, que en el informe de 2023 ocupaba el primer lugar, ahora se sitúa en segunda posición (78% actual frente al 82,2% del año anterior). En tercer lugar, pero a poca distancia, se apunta la flexibilidad, con el 74%.

El tamaño del despacho tiene un impacto significativo en la implementación de estas acciones. Así, en despachos con menos de 10 trabajadores, la mayoría nos las realiza o apenas las implementa. Sin embargo, a partir de los 11 trabajadores, más del 70% de los despachos tienen en marcha estas iniciativas, y este porcentaje aumenta a más del 80% en despachos con 21 o más empleados.



*Multirrespuesta



Más de la mitad de los despachos (53,2%) trabaja al 100% de forma presencial

”

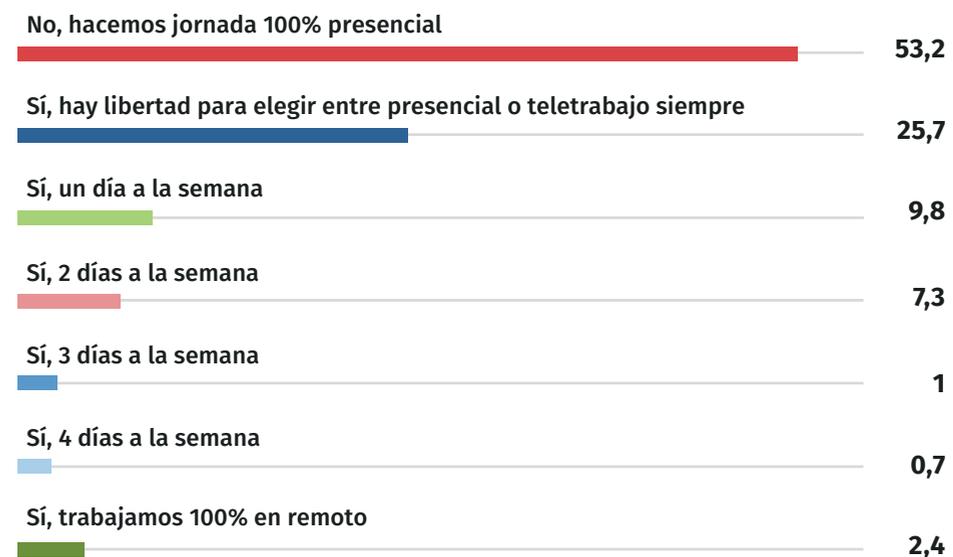
En lo que se refiere al teletrabajo, no se han observado cambios significativos respecto al año anterior: el sector de la asesoría mantiene la presencialidad y el **53,2% de los despachos trabaja 100% presencial**, una cifra muy similar al 52,9% del año pasado.

Entre el 50% restante que realizan teletrabajo, se combinan diferentes fórmulas: el 25,7% permite elegir libremente el número de días de teletrabajo, cerca del 10% trabaja un día a la semana desde casa, y el 7,3% tiene establecidos dos días de teletrabajo semanalmente. Por otro lado, el 36,1% cubre algunos gastos de los empleados; el resto de las asesorías no lo hace, aunque en el 39,7% de los casos es debido a la falta de obligación legal al respecto.

El 100% de las asesorías de más de 50 empleados ofrecen algún sistema de teletrabajo, pero este porcentaje disminuye en despachos más pequeños: del 60% en despachos con entre 21 y 50 trabajadores al 45% en despachos con entre 1 y 10 empleados.

¿Realizáis teletrabajo?

%



La voz
del
experto

El talento digital es sinónimo de economías competitivas

En un mundo empresarial en constante evolución, el talento digital emerge como uno de los recursos más estratégicos para la competitividad de las empresas. El informe "Digital Talent Overview 2024" de la Mobile World Capital, que recoge la evolución del talento digital en Europa, revela una clara tendencia: los países con una mayor densidad de talento digital tienden a ser más competitivos económicamente. Esta conclusión no es una casualidad, sino el resultado de una correlación directa entre la presencia de profesionales especializados en tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y el desarrollo económico.

En los últimos diez años, el empleo en el sector de las TIC en Europa ha crecido de manera exponencial, aumentando en un 59,3%. Este crecimiento contrasta con el aumento del 10,7% de generación de empleo del conjunto de la economía europea, un hecho que pone de manifiesto la relevancia creciente del talento digital en el escenario laboral. Con más de 285.000

profesionales incorporados al mercado en 2023, la cifra total de especialistas en TIC en la Unión Europea se sitúa en torno a los diez millones. Esta tendencia no sólo refleja una demanda creciente de profesionales digitales, sino también su importancia en el contexto económico más amplio. Países como Suecia, Finlandia o Países Bajos que, según el estudio de la MWCcapital, presentan una densidad de talento digital significativamente superior a la media europea, también son aquellos que se encuentran en una posición más ventajosa en términos de competitividad económica. Esta relación directa entre el talento digital y el desarrollo económico no es una coincidencia; es el resultado de una inversión inteligente en habilidades y conocimientos que impulsan la innovación, la productividad y el crecimiento empresarial.

En esta línea, cabe destacar que el talento digital no sólo es crucial para el mantenimiento de la competitividad actual, sino que también lo es para

el liderazgo en sectores emergentes y de futuro. El informe de la MWCcapital destaca tres ámbitos tecnológicos con un alto potencial de crecimiento: el New Space, las tecnologías cuánticas, y los semiconductores. Estos sectores representan una oportunidad para Europa de consolidar su presencia en el escenario tecnológico mundial y de liderar la innovación en áreas clave como la conectividad espacial, la computación avanzada y la fabricación de semiconductores.

Los semiconductores, fundamentales para el funcionamiento de los dispositivos electrónicos, son una prueba tangible de la relación entre el talento digital y la competitividad económica. A pesar de su importancia estratégica, Europa debe hacer frente a retos como la guerra geoestratégica por su producción y la necesidad de equilibrar la regulación con la promoción de esta industria. Con ello, la capacidad de Europa para mantenerse competitiva en el futuro dependerá, en gran medida, de su capacidad para involucrarse en sectores clave como los microprocesadores y la inteligencia artificial.

El New Space, las tecnologías Cuánticas y otras áreas emergentes ofrecen nuevas oportunidades laborales y económicas, pero también presentan nuevos retos en términos de formación y atracción de talento digital. Ciudades como Barcelona, con su récord de incorporación de talento digital en 2023, destacan como centros de innovación y creación de empleo en este ámbito. No obstante, la desaceleración en la demanda, especialmente en el segmento de las start-ups, pone de manifiesto la necesidad de continuar impulsando la inversión y el apoyo a este ecosistema. La escasez de perfiles digitales que se sigue palpando en el mercado, a pesar del incremento en el número de profesionales que ha habido en los últimos años, es un recordatorio de la

importancia de seguir promoviendo la formación y la atracción de talento en este ámbito. Esta relación compleja entre la demanda y la oferta de profesionales digitales requiere una estrategia integral que no sólo aborde las necesidades del presente, sino que también anticipe las demandas del futuro.

Dentro de este marco, si queremos seguir impulsando la competitividad de las empresas y las economías, Europa debe seguir potenciando su presencia en sectores estratégicos y promover la formación y la atracción de talento digital para garantizar su futuro económico. El talento digital es sinónimo de economías competitivas y, por tanto, sólo con la ayuda de una inversión adecuada en tecnologías emergentes y en el desarrollo de las habilidades digitales, Europa podrá seguir liderando la economía digital mundial y asegurarse un lugar de privilegio en el panorama económico global.



Jordi Arrufí

Director de Desarrollo
Corporativo y Responsable
del Área de Talento Digital
de la Mobile World Capital Barcelona



8

El despacho profesional ante la tecnología

Tal como destacamos en la anterior edición de este informe, la tecnología se está convirtiendo en una herramienta imprescindible para el nuevo rol de asesor global que se implanta en el sector. El año pasado, el 49% de los despachos consideraban que la **transformación del despacho en el uso de tecnologías** era su reto principal. De los resultados se desprende que el futuro pasa por ofrecer más asesoramiento a los clientes y prácticamente el 50% consideraba que la tecnología les permitirá centrarse en este aspecto en vez de hacerlo en gestiones administrativas.

Pero ¿qué tecnologías se utilizan en los despachos? En esta edición hemos profundizado para conocer cuáles son. Así, **las soluciones de nómina ocupan el primer lugar de forma muy destacada, con el 74,8% de uso.** En un estrecho margen, le siguen las soluciones de **firma electrónica, contabilidad para clientes y escaneo y extracción de documentos**, separadas solo por dos décimas entre ellas; el top 5 lo completan las **soluciones de cumplimiento tributario**.

¿Qué tecnologías utilizáis en el despacho en el día a día?

%



*Multirrespuesta





El *Barómetro de la Asesoría 2024* también analiza qué soluciones los encuestados tienen previsto implantar en el despacho durante los próximos 3 años, lo que nos indica las tendencias del sector. **Las soluciones de facturación serán las más demandadas**, con el 35,5%, y se nota la influencia que están teniendo al respecto la Ley Antifraude y la Ley Crea y Crece. La IA también aparece en la lista en segundo lugar como herramienta importante para mejorar la productividad (21,1%); y le siguen de cerca el **portal del cliente**, el **gestor documental** y **herramientas de análisis de datos**.

Las soluciones de facturación serán las tecnologías más demandadas en los próximos años



¿Cuáles de las siguientes tecnologías tenéis previsto implementar en los próximos 1-3 años?

%



*Multirrespuesta

El cloud



La tecnología en la nube es muy importante para las empresas debido a su capacidad para proporcionar flexibilidad, escalabilidad y eficiencia en la gestión. El *cloud* permite acceder a una infraestructura tecnológica sin necesidad de inversiones en hardware y mantenimiento, lo que les facilita centrarse en su negocio, mejorar la colaboración entre equipos y clientes y adaptarse rápidamente a las demandas del mercado. Además, la nube ofrece una mayor seguridad de datos y permite la integración con otras tecnologías emergentes, impulsando así la innovación y el crecimiento empresarial a largo plazo.

Los despachos consideran que las **principales ventajas de la tecnología online son la movilidad y el acceso desde cualquier lugar (77,8%), la actualización permanente (76%), el acceso a los datos en tiempo real (74,9%), la reducción de costes y tiempo (71,7%)** y la mejora de la **colaboración y comunicación** con los clientes, partners y proveedores (60,9%), los mismos aspectos que se valoraron en la edición anterior.

La implantación del *cloud* en los despachos todavía es desigual. La mayor parte de ellos, **el 48%, trabaja con un modelo híbrido que combina soluciones instaladas en el despacho y otras en la nube**. En los extremos, el 17,8% dispone del 100% de sus soluciones en la nube frente al 34,2% que todavía trabajan únicamente con software instalado en los equipos del despacho. En este punto, encontramos diferencias notables según el tamaño del despacho: entre aquellos con más de 20 empleados, un porcentaje superior a la media (23,1%) ha migrado completamente a la nube, mientras que el 46,5% de los despachos de entre 1 a 3 empleados no tienen todavía soluciones *cloud*.

¿Cuál es el nivel de implantación del *cloud* en el despacho?

El 100%, todas nuestras soluciones están en el *cloud*

%

17,8

Trabajamos con un modelo híbrido, con soluciones instaladas en el despacho y otras en la nube

48

No tenemos todavía ninguna solución en la nube, trabajamos con software especializado instalado en el despacho

34,2

El 48% de los asesores trabaja con un modelo híbrido que combina soluciones instaladas en el despacho y otras en la nube



Entre aquellos que aún no utilizan software en la nube, el 32,9% no tiene planes de hacerlo a corto y medio plazo, una ligera disminución con respecto al año pasado (36%). En 2023, el número de despachos en proceso de implementación se duplicó (pasando del 14,2% en 2022 al 36% en 2023), aunque este año el porcentaje ha descendido ligeramente al 33,7%. Por otro lado, ha aumentado el número de despachos que planean adoptar soluciones en la nube en los próximos años, con el 33,5% frente al 27,9% del año anterior.

Si aún no utilizáis tecnologías en la nube, ¿tenéis previsto hacerlo?

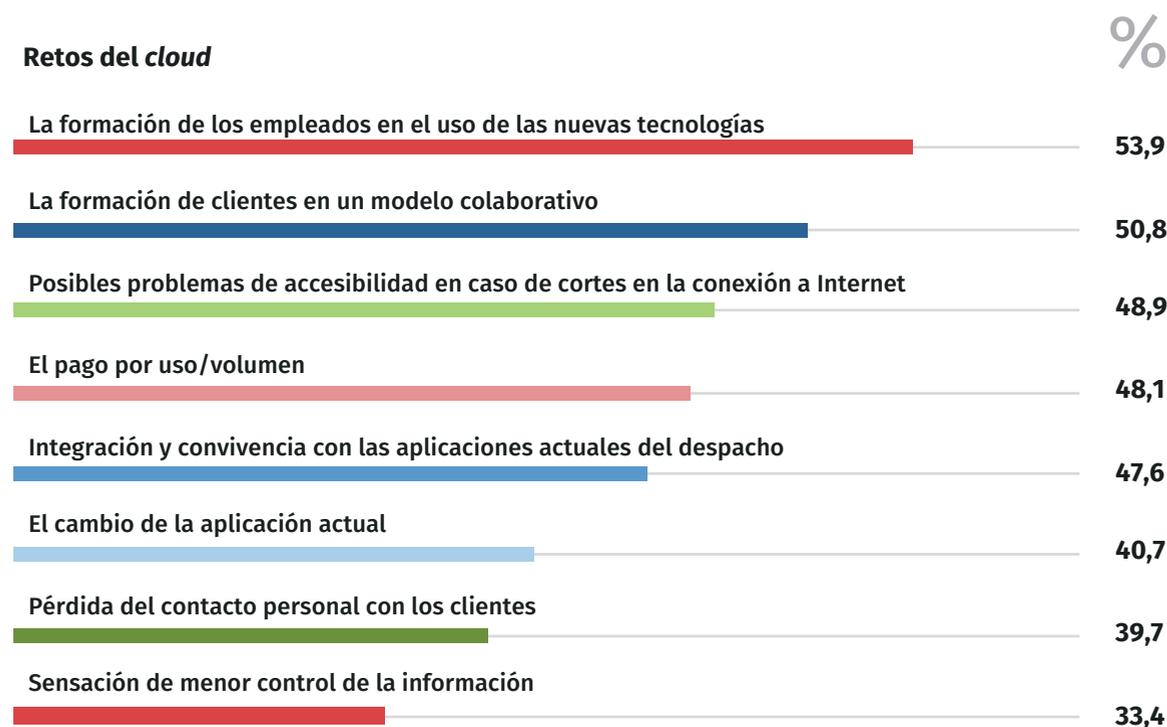


El 33,7% de los despachos está en proceso de implantación de tecnología cloud y el 33,5% lo tiene previsto en los próximos años



Muchos despachos afrontan la adopción de tecnología en la nube como un reto y apuntan distintos factores: la **necesidad de formación**, tanto para los empleados en el uso de nuevas tecnologías (53,9%) como para los clientes en un enfoque colaborativo (50,8%); posibles problemas de accesibilidad (48,9%); modelos de pago por uso (48,1%) y la integración con las aplicaciones actuales del despacho (47,6%).

Retos del cloud



*Multirrespuesta

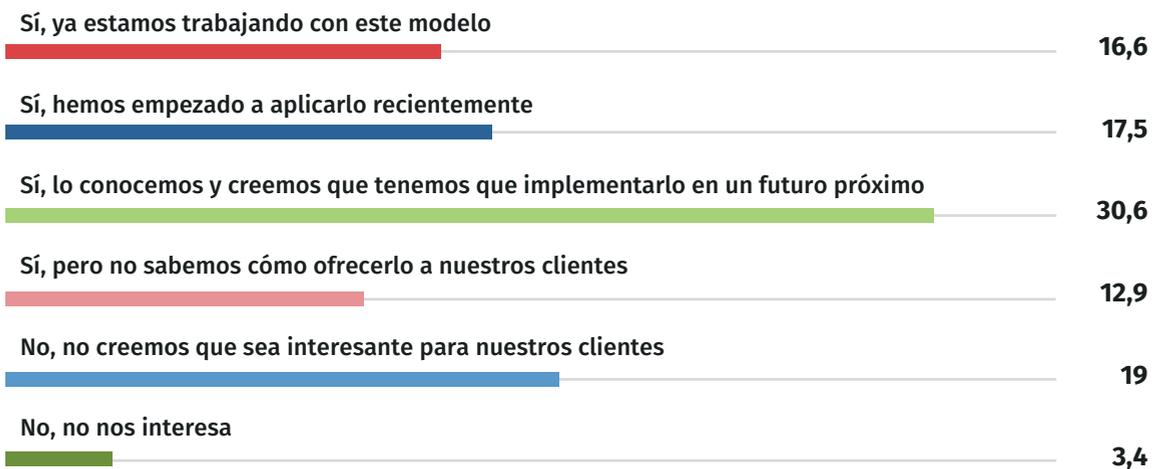


El modelo colaborativo

El 77,6% de los despachos cree que el modelo colaborativo, que permite que el despacho y los clientes compartan información a través de una plataforma online, puede ayudar al crecimiento del despacho. Concretamente, el 34,1% de ellos ya lo utiliza actualmente, cifra ligeramente inferior al año anterior (35,9%). El 30,6% esperan implementarlo en un futuro próximo, dos puntos por encima de los resultados del informe de 2023. El 12,9% conoce el modelo colaborativo, pero no sabe cómo ofrecerlo a sus clientes, y el 22,4% afirma que no le interesa (21% el año pasado).

A medida que aumenta el tamaño del despacho, se incrementa la adopción de este modelo: en despachos con entre 1 y 3 trabajadores, es del 21,1%; en los despachos con entre 4 y 10 empleados, el 34,9% lo está utilizando; para los que tienen entre 11 y 20 empleados, el porcentaje es del 40,2%; y se eleva hasta el 61,5% en despachos con más de 21 empleados.

¿Creéis que el modelo colaborativo, que permite que el despacho y los clientes compartan información a través de una plataforma online, puede ayudar al crecimiento del despacho?



El 77,6% de los despachos cree que el modelo colaborativo puede ayudar a su crecimiento



Entre aquellos que utilizan un modelo colaborativo, la principal ventaja que subrayan es su mayor eficiencia y autonomía en la gestión, seguida de la mejora de la comunicación con los clientes y un mejor control por ambas partes. Además, consideran que es especialmente más eficiente este modelo de trabajo de forma colaborativa con los clientes en las áreas contable y fiscal.

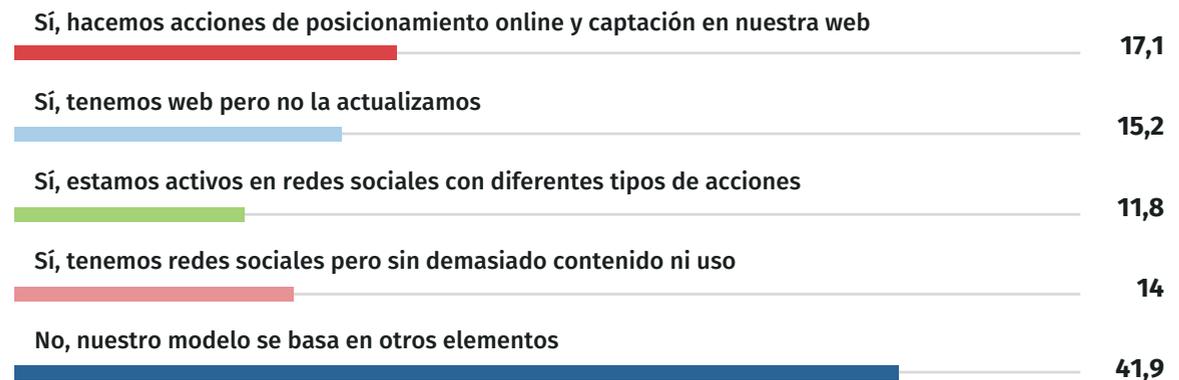
Internet y redes sociales

En términos generales, el uso de Internet y redes sociales en los despachos no ha experimentado cambios significativos. **El porcentaje de despachos que no hacen ningún uso de Internet ha aumentado al 41,9%** (en comparación con el 37,2% del año anterior). Por otro lado, ha crecido el número de despachos que llevan a cabo acciones de posicionamiento online y captación en la web, alcanzando el 17,1% frente al 15,3% en la edición anterior. La proporción de despachos que poseen un sitio web pero no lo actualizan se mantiene entorno al 15%. El 11,8% de los despachos son activos en redes sociales, una cifra que también se mantiene invariable; mientras que el 14% tienen presencia en redes sociales, pero apenas las utilizan (frente al 15,3% del año anterior).

El 41,9% de los despachos no hacen acciones en Internet y redes sociales



¿Realizáis acciones en Internet y redes sociales?



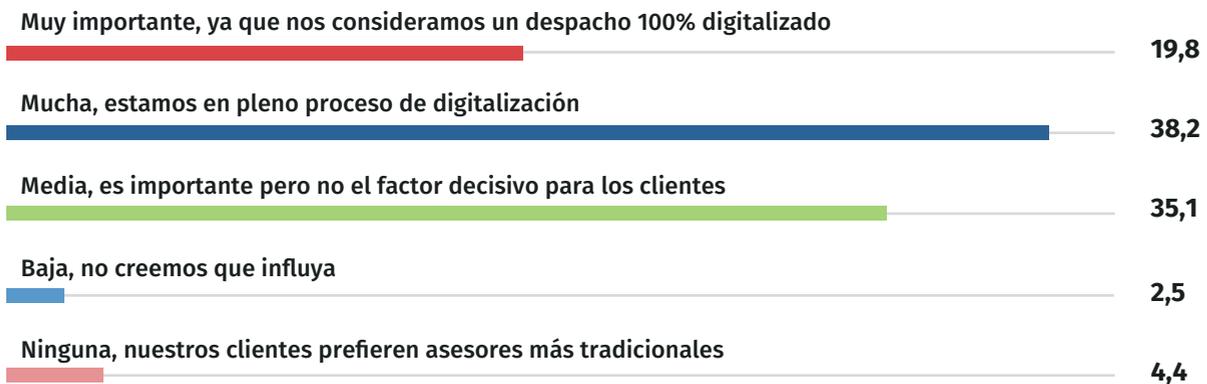
Los despachos a partir de 11 empleados están muy por encima de la media en acciones de captación a través de la web: el 23,2% las realiza y sube al 35,9% a partir de 21 trabajadores. En lo que se refiere a redes sociales, sucede una situación muy similar: a partir de 11 trabajadores, el 25% de los despachos son activos con diferentes tipos de acciones. **Las redes sociales más utilizadas** siguen siendo LinkedIn (34,1%), Facebook (30,7%) e Instagram, ya más lejos con el 21,7%.

Digitalización de los despachos

La digitalización sigue siendo un tema de especial impacto para el crecimiento de los despachos, pero en el último año no se ha notado un crecimiento significativo en la importancia que se le otorga. **Para el 58% de los asesores la digitalización es muy importante**, y de ellos, **el 19,8% se considera un despacho ya 100% digitalizado**. Para el 35,1% se trata de un factor importante, pero no decisivo para los clientes; el 2,5% cree que su importancia es muy baja; y el 4,4% no le da importancia y cree que sus clientes buscan asesores más tradicionales.

Solo los despachos de entre 11 y 20 empleados superan la media del 19,8% del 100% de digitalización y llegan a representar el 23,2%; en este mismo segmento, el 52,4% está en pleno proceso de digitalización, un porcentaje que sube al 56,4% en los despachos de entre 21 y 50 empleados.

¿Qué importancia otorgáis a la digitalización?

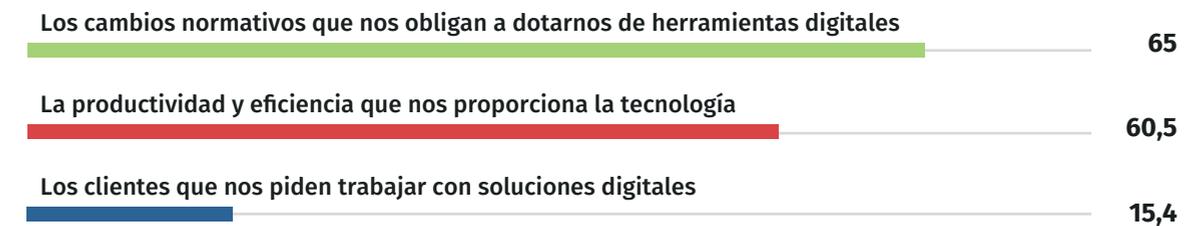


Los cambios normativos son el principal motivo que impulsa la adopción de tecnología



Los motivos que impulsan la digitalización han experimentado cambios significativos. Ahora, en primer lugar, se encuentran los **cambios normativos que obligan a adoptar herramientas tecnológicas**, con un aumento del 55,7% en 2023 al 65% este año. La percepción de que la tecnología mejora la **productividad y eficiencia** ha disminuido, pasando del 72,1% al 60,5%. El impulso por parte de los clientes para la digitalización de los despachos sigue siendo el motivo menos citado, con solo un 15,4%.

¿Cuáles son los motivos que impulsan la digitalización del despacho?



*Multirrespuesta



Únicamente el 18,9% de los despachos tiene un presupuesto específico anual para tecnología

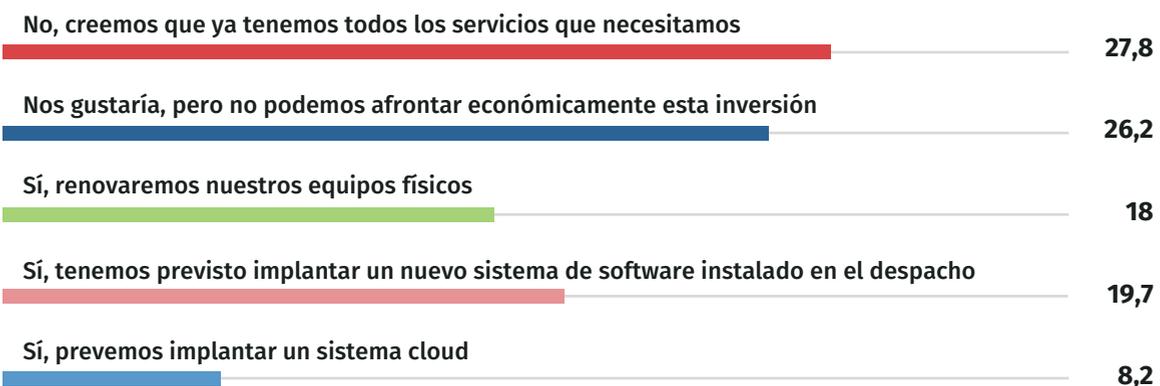


Pese a la importancia que se otorga a la digitalización, el 54% de los despachos no tiene previsto invertir este año en tecnología, tanto porque consideran que no lo necesitan como porque no tienen recursos económicos para asumir la inversión. El porcentaje de asesores que no tenía previsto invertir en 2023 fue del 51%.

Entre los que sí realizarán una inversión, el 19,7% será en software instalado en el despacho (el 15,1% el año anterior), el 18% en equipos físicos (19,1% en 2023) y el 8,2% implantarán un sistema *cloud*, por el 7,7% del año anterior. Los despachos de entre 1 y 3 trabajadores son los que mayoritariamente no realizarán inversiones, el 63,5% de ellos.

¿Tenéis previsto invertir en tecnología este año?

%

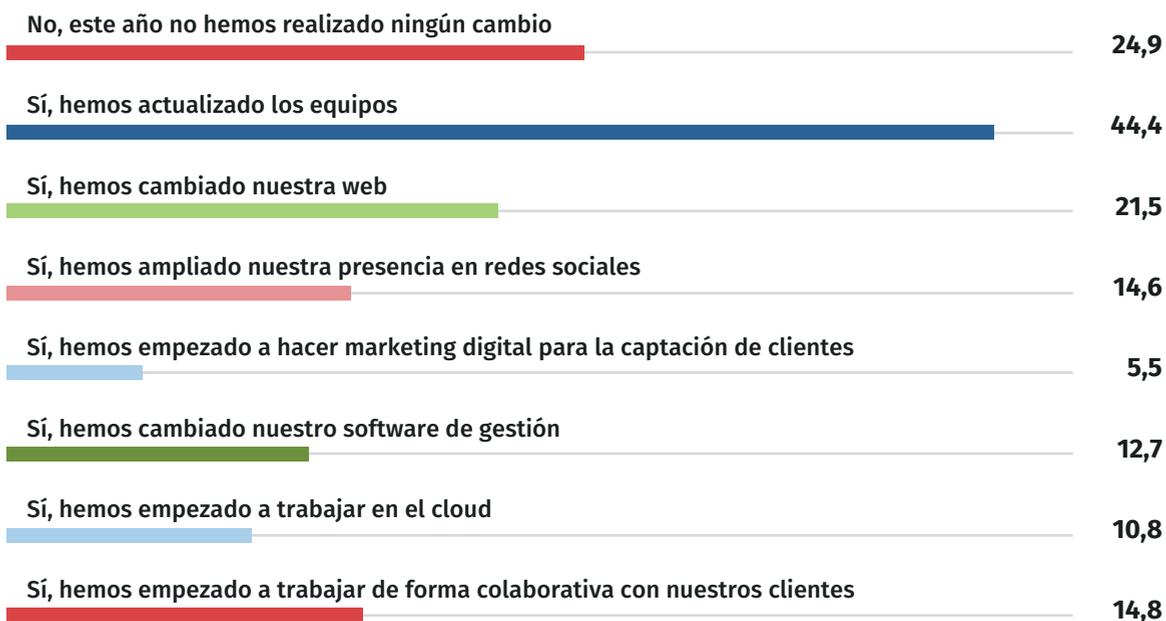


Únicamente el 18,9% de los despachos cuenta con un presupuesto anual específico para tecnología, aunque la gran mayoría (el 54,2%) asigna fondos en función de necesidades concretas. El 9,6% dispone de un presupuesto anual que supera el 5%, y en el 7,1% de los casos oscila entre el 2% y el 5%. La cantidad de este presupuesto se mantiene estable en comparación con años anteriores: el 50,7% reporta que es el mismo, mientras que el 40% lo ha aumentado y el 9,3% lo ha reducido.

¿A qué han dedicado los despachos su inversión tecnológica en este último año? Las respuestas continúan en la línea del año anterior y destaca especialmente la actualización de equipos, que la realizan el 44,4% de los despachos. Le sigue con el 21,5% el cambio de la web y, en tercer lugar, encontramos aquellos despachos que han hecho innovaciones para empezar a trabajar de forma colaborativa con sus clientes (14,8%), seguidos de la ampliación de la presencia en redes sociales (14,6%)

¿Habéis hecho innovaciones tecnológicas en el último año?

%



*Multirrespuesta



El 40,3% de las asesorías han solicitado y canjeado el Kit Digital, la mayoría para mejorar su presencia en Internet y la gestión de procesos

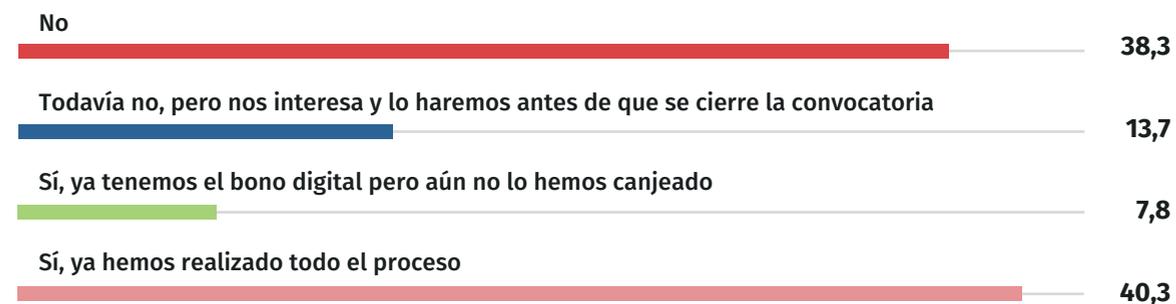
Kit Digital

En 2022 se puso en marcha el programa Kit Digital, una iniciativa del Gobierno que –a través de los Fondos Europeos Next Generation– tiene por objetivo subvencionar la implantación de soluciones digitales para conseguir un avance significativo en el nivel de madurez digital de pymes y autónomos.

En la edición anterior todavía eran relativamente pocos los despachos que habían **realizado todo el proceso del Kit Digital** (20,6%), mientras que este año lo han finalizado ya **el doble, el 40,3%**. Además, el 7,8% está pendiente de canjear el bono. Encontramos también un porcentaje de despachos similar al año pasado a los que les interesa la ayuda y la solicitarán antes de que se cierre su convocatoria (13,7%).

El 25,2% de los despachos de entre 1 y 3 empleados ya tiene el Kit Digital. Aquellos a partir de 4 empleados son los que han realizado en mayor número todo el proceso para conseguirlo: entre los de entre 4 y 10 empleados, el porcentaje se sitúa en el 40,7%, de 11 a 20 en el 62,2% y a partir de 20 alcanza el 56,4%.

¿Habéis solicitado el bono digital del programa Kit Digital?



¿A qué han dedicado las ayudas del Kit Digital los despachos? El **sitio web y su presencia en Internet sigue siendo la categoría que se lleva la mayor parte de las ayudas, el 31,2%**, seguida de la **gestión de procesos** (25,9%). El resto se reparten sobre todo entre la factura electrónica (8%), la mejora de la gestión con los clientes (7,6%) y los servicios y herramientas de oficina virtual y la gestión de redes sociales, ambas con el 7,2%.

El porcentaje de despachos que se han convertido en **representantes voluntarios** de sus clientes para solicitar y tramitar el bono digital se mantiene prácticamente igual que el año anterior (15,4%). En la mayoría de los casos, este servicio se ha proporcionado para un número aproximado de 1 a 20 clientes.

La voz
del
experto

La importancia de asesorar en digitalización

En plena era digital, la tecnología tiene un peso incuestionable en las empresas. Como voz representativa de la industria digital en España, desde AMETIC consideramos que resulta necesario promover una mayor **concienciación** sobre el uso de soluciones tecnológicas, generando sinergias que benefician tanto a las empresas como a la sociedad en general. Y pensamos que el despacho profesional tiene mucho que aportar en este sentido, desempeñando un papel proactivo en la promoción e impulso de la transformación digital de las empresas y asesorando en materia de digitalización.

Según los datos del *Barómetro de la Asesoría 2024*, cerca de la mitad de los despachos profesionales consideran que la transformación tecnológica es su principal reto y casi dos tercios consideran que es muy importante. Los motivos que impulsan la digitalización se basan sobre todo en los **avances normativos que obligan a adoptar herramientas tecnológicas**, con un aumento del 55,7% al 65% este año respecto al anterior, y la **mejora de la productividad y eficiencia**, con el 60,5% de las respuestas.

Estos datos reflejan una realidad: que los despachos profesionales comparten el objetivo de AMETIC en la necesidad de **impulsar la digitalización del tejido empresarial**. Los asesores pueden actuar como catalizadores para las pymes guiándolas en su proceso de digitalización, asegurando que sus operaciones estén alineadas con las mejores prácticas tecnológicas y también con la legislación vigente.

Es cierto que a lo largo de los años la adopción tecnológica en la cultura empresarial ha ido teniendo cada vez una mayor aceptación; sin embargo, aún existe un porcentaje de empresas que no ha comprendido las oportunidades que abren las tecnologías hacia nuevas formas de trabajar, nuevos servicios que ofrecer, y gran parte de ellas solo las adoptan cuando se ven en la obligación de hacerlo. ¿Cómo podemos lograr que la digitalización se interiorice como una necesidad y no como una obligación? Rompiendo la barrera de los inconvenientes de la tecnología y comprendiendo que la transformación digital ya no es una opción, sino una realidad inevitable.

En este proceso, el rol de los despachos profesionales como asesores en tecnología y digitalización para sus clientes, pymes y autónomos, es una oportunidad de desarrollo de sus servicios para los primeros y algo necesario para los segundos. El asesor debe **encaminar y acompañar a las pymes en el desafío de la digitalización**, proporcionando soluciones personalizadas que beneficien a los clientes y a la calidad de sus servicios. La personalización de herramientas y recursos digitales aportan un valor añadido y mayores competencias en comparación con aquellas empresas que deciden quedar al margen de la transformación digital. Por ello, entendemos que asesorar en digitalización puede actuar como impulsor de esta transformación del tejido empresarial, potenciando su competitividad.

Es muy importante que asumamos esta realidad cuanto antes para adaptarnos a las nuevas tendencias. Aprovechando al máximo las ventajas que ofrecen las nuevas tecnologías, nos convertimos en impulsores del cambio y promovemos el crecimiento e innovación de todo el círculo empresarial, económico y social. Desde la industria digital, en colaboración con el sector de los despachos profesionales, podemos fortalecer este ecosistema digital, favoreciendo un entorno empresarial más competitivo y eficiente.



Pilar Roch

Directora General de AMETIC

9.

Retos y tendencias

¿Cómo ven los despachos el futuro de su sector? En este capítulo analizamos los retos, tendencias y oportunidades que configuran las asesorías de los próximos años. Según los encuestados, la transformación tecnológica, priorizar el asesoramiento y apostar por la especialización constituyen los principales desafíos en un contexto en que la incorporación de prácticas sostenibles en el despacho emerge también como un factor a considerar.



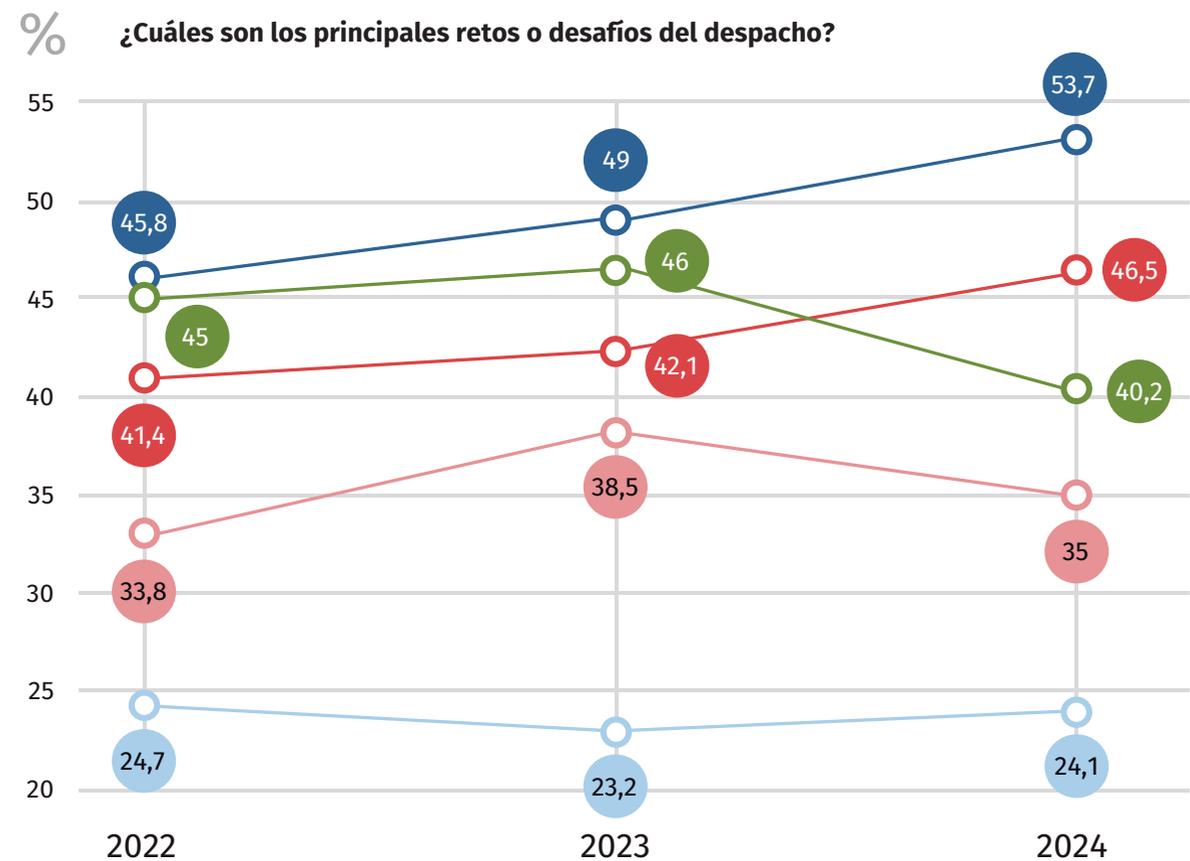
Principales desafíos del despacho

El principal desafío que destacan los asesores continúa siendo la **transformación del propio despacho en el uso de tecnologías**; así lo reflejan los porcentajes crecientes de respuestas positivas a lo largo de los años. En 2024, el **53,7%** de los encuestados han identificado este reto como prioritario, frente al 49% de 2023 y al 45,8% de 2022, años en los que también ocupó el primer lugar.

La necesidad de adaptarse a las **demandas emergentes de las nuevas generaciones de clientes** ha cobrado mayor relevancia en las prioridades del despacho, escalando al segundo lugar en 2024 con el 46,5% de respuestas (en comparación con el 42,1% y el 41,4% de las ediciones anteriores, cuando ocupaba el tercer lugar).

Por el contrario, la **búsqueda de nuevos servicios para diferenciarse de la competencia** ha experimentado una ligera disminución, situándose ahora en el tercer lugar como reto con el 40,2% frente al 46% en 2023 y el 45% en 2022.

El **cambio en el modelo de relación o servicio con los clientes y la captación y retención de talento** han sido una preocupación constante a lo largo de los años. Estos aspectos continúan ocupando el cuarto y quinto puestos, respectivamente, en las prioridades identificadas por los asesores, con porcentajes



- La transformación del propio despacho en el uso de tecnología
- La búsqueda de nuevos servicios que permitan diferenciarnos de la competencia y de los servicios que está ofreciendo la propia Administración
- Las necesidades surgidas de las nuevas generaciones de clientes
- Cambio del modelo de relación/servicio con los clientes
- Captación de talento



El principal desafío de los asesores es la transformación del propio despacho con el uso de tecnología



Sobre el futuro del sector, los asesores ven oportunidades en la evolución tecnológica y la especialización en servicios



El futuro del despacho

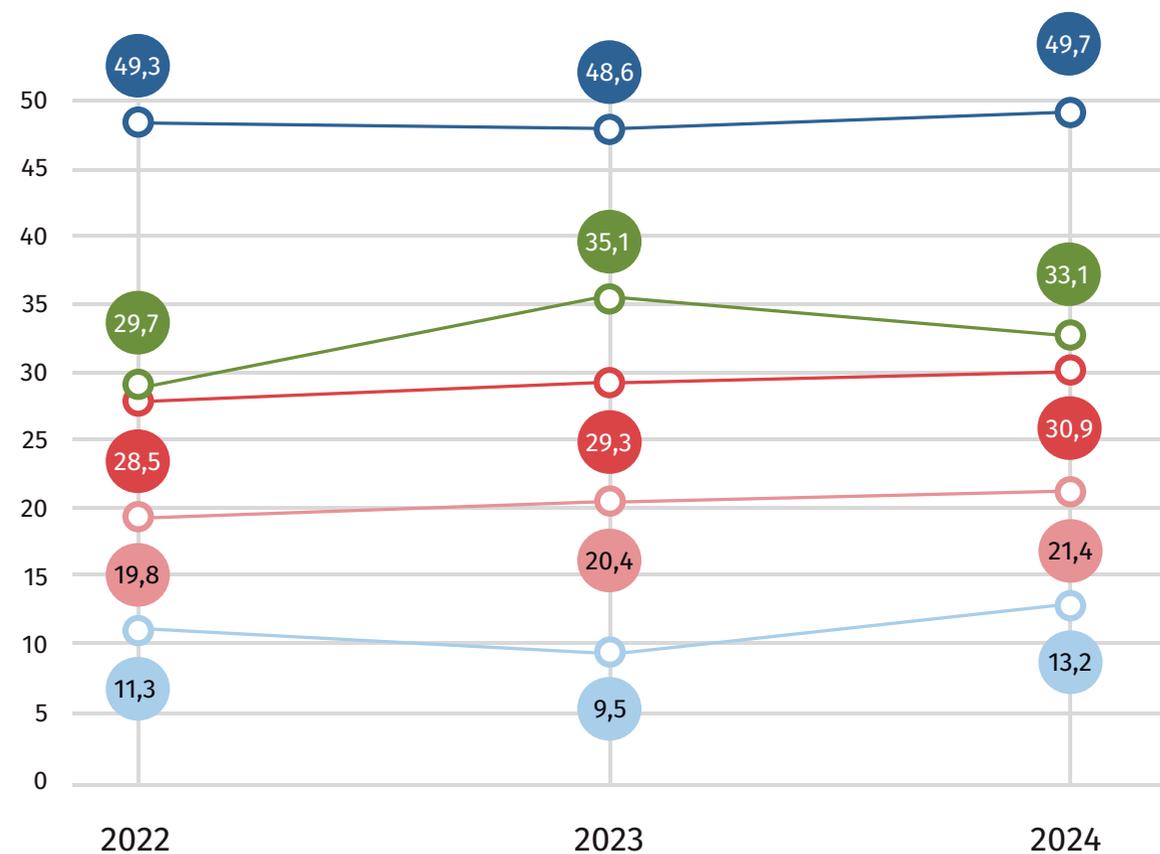
Consultados sobre su visión del futuro del despacho, los asesores enfatizan la creciente influencia de la **tecnología** en su sector. La “integración de mayor tecnología para centrarse en temas de asesoramiento en lugar de gestiones administrativas” ha sido la opción mayoritariamente escogida en cada edición (por casi el 50% de los encuestados) a la hora de imaginar cómo será su despacho en el plazo de dos años.

Los asesores que opinan que su rol variará **debido a las demandas de los clientes** ha mostrado cierta variabilidad, con un aumento de casi seis puntos porcentuales de 2022 (del 29,7 al 35,1%), y un ligero descenso

en 2024 (33,1%), pero manteniéndose en segundo lugar. En el mismo sentido, los despachos que creen que **su rol cambiará por el papel de la Administración** ha pasado del 28,5% del primer año al 30,9% actual.

La opción de **especializarse en sectores concretos** ha experimentado un aumento en comparación con los años anteriores; así, se infiere un creciente interés por enfocarse en áreas específicas del negocio para aumentar la competitividad del despacho (13,2%). Por último, la opción de “**seguir como hasta ahora**” muestra una estabilidad general a lo largo de los tres años, el 21,4%, con un ligero aumento que indica que los asesores no esperan grandes cambios.

% ¿Cómo os imagináis el modelo de negocio del despacho dentro de dos años?



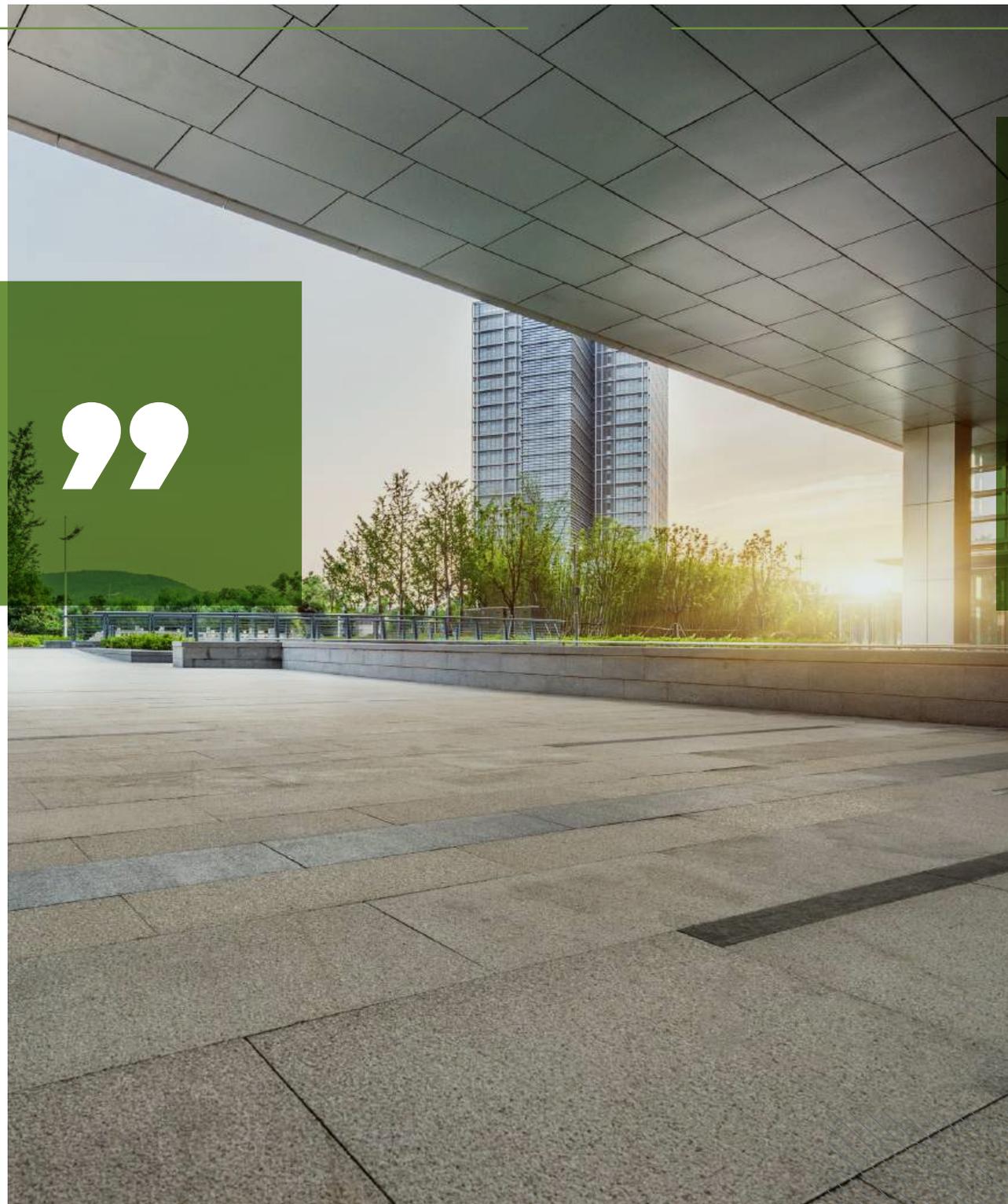
- Con la implantación de mayor tecnología, nos centraremos en temas más de asesoramiento en vez de gestiones administrativas
- Nuestro rol cambiará por las necesidades de clientes actuales y nuevos
- Seguiremos como hasta ahora
- Nuestro rol cambiará por el papel de la Administración
- Nos habremos especializado en sectores concretos



Algunos asesores expresan inquietudes sobre la carga burocrática, la falta de rentabilidad y el impacto negativo de las exigencias normativas



Por último, el *Barómetro de la Asesoría 2024* ha solicitado a los participantes que añadan la información que consideren relevante sobre el futuro del despacho. Mientras algunos asesores ven oportunidades en la **evolución tecnológica** y la **especialización en servicios**, otros expresan inquietudes sobre la **carga burocrática**, la falta de rentabilidad y el impacto negativo de las exigencias normativas y administrativas en su día a día.



Entre las respuestas con un enfoque positivo, los asesores destacan la importancia de adaptarse a los cambios futuros del sector, centrándose en la **consultoría especializada** y la **facturación por servicios específicos**. Ven vital mejorar la calidad de la relación con los clientes, ofreciendo servicios personalizados y aprovechando la **tecnología** para optimizar la eficiencia del despacho. Así, la digitalización se percibe como una oportunidad para implementar nuevas ideas y mejorar la interacción con los clientes, ofreciendo servicios de mayor valor añadido. Además, se menciona la necesidad de **formación continua**, automatización de procesos y atención proactiva a las necesidades del mercado para mantener una posición competitiva y de crecimiento.

Las respuestas menos optimistas expresan preocupación por la **carga de trabajo** y las **responsabilidades excesivas**, la baja rentabilidad de los servicios ofrecidos y la dificultad para encontrar personal cualificado. Destacan también el impacto negativo de los cambios normativos constantes, que genera estrés y limita la conciliación familiar. Existe un sentimiento generalizado de estar desbordados por tareas administrativas sin valor añadido, lo que afecta negativamente a su motivación y calidad de vida laboral.

Sostenibilidad



El *Barómetro de la Asesoría 2024* revela que la gran mayoría (73,8%) de los despachos profesionales consultados **no están llevando a cabo acciones relacionadas con la sostenibilidad** y que solo el 26,2% están implementando este tipo de prácticas.

En las asesorías más pequeñas, aquellas con entre 1 y 3 empleados, un notable 74,1% no realiza acciones sostenibles frente a un modesto 25,9% que sí lo hace. La diferencia en los porcentajes es aún más importante en los despachos de 4 a 10 empleados: el 76,9% no está implicado con la sostenibilidad y el 23,1%, sí.

A medida que avanzamos hacia asesorías de mayor tamaño se observa un incremento en la proporción de despachos que sí implementan iniciativas sostenibles: desde el 37,1% de los despachos de entre 11 y 20 empleados, pasando por el 32% de los de 21 a 50 hasta llegar al 42,9% de los de entre 51 y 100 trabajadores, el 50% de los de más de 100 y el 75% de los despachos de más de 250 trabajadores.

¿Hacéis desde el despacho alguna acción relacionada con la sostenibilidad?



¿Hacéis en el despacho alguna acción relacionada con la sostenibilidad?



Sobre las principales acciones en materia de sostenibilidad que realizan los despachos, destaca el **reciclaje de papel**: numerosos asesores hacen hincapié en la importancia de esta medida como fundamental para promover la sostenibilidad y señalan la **digitalización de documentos** como estrategia clave para minimizar el impacto ambiental. De la misma forma, señalan el **reciclaje de tóneres y cartuchos**; la **eficiencia energética**, incluyendo la implementación de energías renovables como placas solares; y algunos mencionan la importancia de la **formación y la concienciación** sobre sostenibilidad, tanto dentro de la empresa como en relación con los clientes. También cabe destacar que algunos despachos profesionales afirman colaborar con **organizaciones no gubernamentales** y fundaciones ambientales como una forma de contribuir activamente a la sostenibilidad.



La
experiencia
del despacho

El asesor, el propulsor de la sostenibilidad en la pyme

El asesor ha sido siempre el compañero de viaje de la pyme en España. Ese socio en el que los y las empresarias se apoyan, no sólo para velar por su cumplimiento en un entorno normativo cada vez más complejo, sino también para impulsar su crecimiento y desarrollo. Esta expectativa nos exige responsabilidad y nos lleva a estar muy pendientes de cuáles pueden ser los **riesgos y las oportunidades** a las que deben atender nuestros clientes.

En los últimos años, sin duda, una de las tendencias principales ha sido la de la sostenibilidad. Existe cada vez una mayor concienciación en las empresas por **incorporar los criterios ASG (Ambiental, Social y Gobernanza) a su estrategia y gestión**. Sin embargo, se encuentran con dificultades para llevarlo a cabo porque los recursos son limitados y las decisiones deben tomarse siempre atendiendo a criterios de eficiencia y competitividad. Hablar de sostenibilidad

a las empresas, por tanto, no suele ser tarea fácil, pero es esencial, pues sin ellas y especialmente sin las pymes, los objetivos de la Agenda 2030 serán inalcanzables.

Es por eso tan importante que los asesores hagamos nuestro este reto y nos convirtamos en un socio con el conocimiento necesario para acompañar a nuestros clientes en su adaptación a una nueva realidad en la que **la sostenibilidad gana protagonismo**. De hecho, ya estamos haciéndolo, aunque quizá no lo enfoquemos desde el prisma de la sostenibilidad. Ahí estamos los despachos profesionales asesorando a empresas y empresarios en normativas como la brecha salarial, las políticas de igualdad y diversidad, las políticas anticorrupción o el canal de denuncias. Todas ellas regulaciones que no hacen sino avanzar la gobernanza y el impacto social de nuestras empresas.

Pero hay otras muchas acciones que podemos llevar a cabo. Una de la que me siento especialmente orgulloso es la **Casilla Empresa Solidaria**, de la que la Plataforma del Tercer Sector, impulsor de la iniciativa, me nombró embajador en 2021, y a la que quiero animar, desde este *Barómetro de la Asesoría 2024*, a todos los asesores a unirse. Es un gesto simple, marcar la casilla en los Impuestos de Sociedades de nuestros clientes, con un impacto enorme. Algo tan sencillo como informar y animar a nuestros clientes a apoyar esta iniciativa para dedicar el 0,7% de su tributación a fines sociales, sin que genere ningún sobre coste en la empresa, permite que muchas entidades sin ánimo de lucro obtengan fondos para desarrollar sus proyectos.

En 2022, el 2,7% de las empresas que presentaron el IS marcaron la Casilla Empresa Solidaria, gracias a lo cual se recaudaron 57.884.124,43 euros. Imaginad el impacto que podríamos conseguir si duplicamos o triplicamos ese porcentaje.

Y esta, en aparente pequeña acción, es también, sostenibilidad. Así lo entiende la Plataforma del Tercer Sector, que ha creado el **Sello Empresa Solidaria** que reconoce y pone en valor a las empresas que se unen a esta iniciativa. Otra acción sencilla, sin coste y que es valorada por clientes y usuarios.

Porque no se trata de acometer grandes proyectos, sino de conseguir, entre todos, que la sostenibilidad se integre en la estrategia y gestión de nuestros negocios. Y, por supuesto, **los despachos profesionales también debemos ser propulsores desde el ejemplo**. Según los datos de este *Barómetro de la Asesoría*, tenemos un gran camino por recorrer. Podemos arrancar con acciones orientadas a la disminución y gestión de residuos, como muchos compañeros han indicado que ya hacen; implantando medidas de flexibilidad y conciliación laboral; o creando alianzas y colaboraciones con entidades no gubernamentales.

No hay que sentirse abatido por esa sensación inicial de arrancar con la sostenibilidad, pensando que serán más recursos, tiempo y esfuerzos. Avancemos paso a paso, aprendamos de otras experiencias, y pongámonos en marcha. El impacto es lo suficientemente grande como para no dejarlo pasar.



Luis Martín
CEO de CE Consulting



Sobre Wolters Kluwer

En Wolters Kluwer ponemos a tu alcance soluciones que combinan el conocimiento más especializado, la tecnología más innovadora y los servicios más avanzados para ofrecerte la productividad, eficiencia y competitividad que tu negocio necesita.

Wolters Kluwer es la compañía líder mundial con más de 180 años de historia en el desarrollo de soluciones especializadas en los ámbitos fiscal, contable, laboral y de gestión para despachos profesionales y empresas.

Wolters Kluwer atiende a clientes en más de 180 países, mantiene operaciones en más de 40 países y emplea a unas 21.400 personas en todo el mundo.

Acompañamos a nuestros clientes en la transformación de sus negocios a través de soluciones expertas, innovadoras e intuitivas que simplifican el día a día del profesional y mejoran su eficiencia y competitividad.

Ofrecemos, además, asesoramiento experto y acompañamiento a nuestros clientes, con actualizaciones y adaptaciones inmediatas de nuestras herramientas a los continuos cambios legislativos.

Nuestras soluciones son colaborativas y conectables para favorecer el trabajo conjunto entre el asesor y la pyme y mejorar la autonomía y productividad de ambos.



Nuestras soluciones

Ofrecemos soluciones expertas que aúnan software y servicios para despachos profesionales, pymes, autónomos y corporaciones



a3innuva

Suite de soluciones online para despachos profesionales y empresas. Un entorno de trabajo colaborativo con todas las ventajas y la seguridad de la nube.



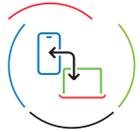
a3asesor

Solución de gestión integral para el despacho profesional que permite gestionar todas sus áreas en un único entorno de trabajo y de forma centralizada, con una ficha única de cliente.



a3ERP

Solución integral de gestión para pymes que proporciona una visión global de todos los procesos productivos y administrativos de la empresa y facilita la toma de decisiones de todas sus áreas.



a3Marketplace

Haz crecer tu negocio a través de a3Marketplace, la plataforma online que reúne todo nuestro ecosistema de soluciones y aplicaciones de nuestros partners para ofrecerte soluciones más completas, flexibles y eficaces que permiten una conectividad total.

Nuestros servicios

Te acompañamos con los servicios más avanzados para obtener el máximo rendimiento y productividad de tus soluciones y hacer crecer tu negocio



Soporte Estándar

Resuelve tus dudas las 24 horas del día con nuestro canal de soporte online siempre disponible a3responde y de las ayudas contextualizadas incluidas en las propias soluciones. También puedes generar casos con tus consultas que responderemos directamente.



Soporte Excellence

Con atención personalizada a cargo de un equipo de técnicos expertos, que incluye reuniones e informes de seguimiento y comunicación anticipada de novedades y cambios legales.



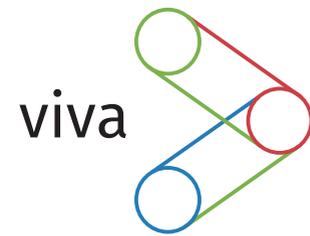
Servicios de implantación y consultoría

Damos respuesta a las necesidades específicas de tu negocio con servicios de migración, implantación y consultoría, así como desarrollos a medida.



Wolters Kluwer Academy

Accede a la plataforma formativa online de Wolters Kluwer que combina conocimiento y recursos de valor añadido para formarte dónde y cuándo quieras de las novedades de los ámbitos laboral y fiscal-contable a través de ponencias de reconocidos expertos, con acceso a foros, tutorías y clases en directo, así como del uso de nuestras soluciones.



La voz experta para tu negocio

- La plataforma de contenidos con tendencias tecnológicas, normativas y de gestión para dar vida a tu negocio.
- Todo el conocimiento que necesitas para tu día a día.
- Los mejores expertos te aportan el rigor, la innovación y la inspiración para marcar la diferencia.



Descubre Viva

900 11 11 66

a3wolterskluger.com

Wolters Kluwer Tax & Accounting España

@Wka3Software

Wolters Kluwer Tax & Accounting España

Avinguda Carrilet, 3 – Edificio D, Planta 9
08902 L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona)

