

“En DAEM, la tecnología no sustituye al profesional: le permite ser mejor asesor”

Sergi Cornejo Socio de DAEM

Con casi medio siglo de trayectoria, DAEM se ha consolidado como un referente en el asesoramiento empresarial avanzado en España. Hablamos con Sergi Cornejo, uno de sus socios directores.

¿Cuál es hoy el valor diferencial de DAEM frente a otros despachos y firmas de asesoría empresarial en España?

El valor diferencial de DAEM está en su visión empresarial y en su modelo de asesoramiento avanzado, muy distinto al de las gestorías o despachos tradicionales. DAEM se concibe como una empresa que asesora a empresas, con una visión estratégica y directiva de cada cuenta. Nuestra estructura combina tecnología, especialización y cercanía. Hemos invertido en digitalización y automatización real de procesos, lo que nos permite ofrecer un servicio ágil, preciso y totalmente trazable, sin perder la atención personalizada que nos caracteriza. A diferencia de los grandes grupos financieros o consultoras impersonales, DAEM mantiene su esencia familiar, con una dirección accesible y comprometida, pero con la capacidad tecnológica y organizativa de una firma moderna.

¿Cómo ha evolucionado la cultura interna de la empresa para adaptarse a la transformación digital?

Hace aproximadamente cinco años iniciamos un proceso profundo de transformación digital con un objetivo claro: alcanzar el modelo “papel 0”. Desde entonces, hemos incorporado herramientas que hoy son esenciales, como el portal del cliente, el portal del empleado y diversos sistemas que han permitido digitalizar y automatizar gran parte de nuestros procesos internos. La última gran evolución ha sido la integración de la inteligencia artificial, adoptada como herramienta de apoyo para mejorar la eficiencia y la trazabilidad en las áreas contable, fiscal y laboral.

Hemos realizado una inversión sostenida en tecnología que libera a nuestros profesionales de tareas repetitivas, permitiéndoles centrarse en lo que realmente aporta valor. En DAEM, la tecnología no sustituye al profesional: le permite ser mejor asesor.



Carles Cornejo (Co-Director General. Dir. del Área de Consultoría y Transacciones), y Manuel Cornejo (Presidente del Consejo de Administración) y Sergi Cornejo (Co-Director General Director del Área Mercantil y Societaria).

¿Qué peso tiene el modelo BPO frente a la consultoría estratégica e internacionalización?

En DAEM es difícil establecer una división exacta, porque no concebimos el BPO como un servicio puramente operativo. Para nosotros, la externalización contable, laboral, mercantil y fiscal no es solo una gestión administrativa, sino una asesoría técnica y permanente que exige criterio, interpretación y acompañamiento continuo. Podemos estimar que aproximadamente el 80 % del negocio se vincula a servicios integrales de asesoramiento administrativo —contable, fiscal, laboral y mercantil—, mientras que el 20 % restante corresponde a consultoría estratégica, operaciones corporativas e internacionalización. En los últimos años también ha crecido el interés por nuestra área jurídica, lo que refuerza nuestro modelo de servicio completo y transversal.

En su oferta figura la expansión de empresas extranjeras en España. ¿Qué barreras encuentran con más frecuencia?

La principal barrera para las empresas extranjeras que quieren operar en España no es jurídica, sino cultural y operativa. Muchas desconocen la complejidad administrativa del entorno español y necesitan un interlocutor local

que les proporcione confianza, claridad y agilidad.

En la mayoría de los casos, las compañías internacionales comienzan su implantación mediante la figura de la entidad no residente sin establecimiento permanente, una fórmula que permite facturar y operar en España sin necesidad de constituir inicialmente una sociedad. DAEM acompaña a sus clientes en todo el proceso de alta, registro fiscal, representación y cumplimiento, actuando como su socio local. Con el tiempo, muchas evolucionan hacia una sociedad operativa española, con presencia estable y personal propio. En esa transición, ofrecemos un apoyo integral —contable, fiscal, laboral y jurídico— para asegurar una implantación ordenada, segura y sostenible.

Operan activamente en fusiones y adquisiciones. ¿Qué criterios aplican para valorar empresas objetivo?

En DAEM nos posicionamos primero como asesores y después como ejecutores. Nuestra prioridad no es cerrar transacciones, sino garantizar que cada operación tenga sentido estratégico y sea sostenible a largo plazo. Analizamos cada caso con independencia, buscando la mejor estructura operativa, fiscal y societaria,

operaciones propias dentro de nuestro plan de crecimiento corporativo.

En un entorno regulatorio cambiante, ¿qué riesgos considera estructurales para su negocio en los próximos años?

Los dos grandes riesgos del sector son, por un lado, la presión fiscal y administrativa, que obliga a una adaptación constante, y por otro, la dificultad para atraer y retener talento joven. La complejidad normativa hace que los despachos deban dedicar cada vez más recursos a tareas de control y cumplimiento, reduciendo el tiempo para el análisis y la estrategia.

En DAEM trabajamos desde hace años para romper esa dinámica. Apostamos por la tecnología, la estandarización de procesos y la planificación continua, lo que nos permite suavizar los picos de trabajo. Nuestra plantilla, con más de 60 profesionales, incorpora perfiles diversos y equipos equilibrados. Además, fomentamos la colaboración de nuestros clientes, cada vez más conscientes de que la contabilidad debe mantenerse activa todo el año para dejar de ser un mero instrumento de cumplimiento y convertirse en una herramienta de gestión y toma de decisiones.

¿Cuál será el enfoque estratégico de crecimiento de DAEM?

Nuestro enfoque estratégico se basa en crecer de forma sostenible y con sentido empresarial, sin perder la esencia que nos ha acompañado durante casi cinco décadas. Apostamos por un crecimiento selectivo a través de la integración de despachos afines que compartan nuestros valores y cultura profesional. No buscamos volumen por volumen, sino consolidar equipos y procesos que aporten valor real al cliente.

Continuaremos impulsando alianzas tecnológicas y mejoras en automatización, tanto en el área contable como en la gestión laboral y fiscal. Además, mantendremos una firme apuesta por la expansión internacional, pero seguiremos creciendo sin renunciar a su identidad: una asesoría empresarial con visión de futuro, independiente, rigurosa y cercana.

DAEM combina tecnología y cercanía para ofrecer un modelo de asesoramiento avanzado que trasciende la gestión administrativa

La firma apuesta por la digitalización, la atracción de talento y la expansión sostenible como ejes de su crecimiento

incluso cuando ello implique una menor facturación por nuestra parte.

Valoramos empresas combinando análisis económico-financiero, flujo de caja, eficiencia operativa y dependencia de personas clave, además de factores intangibles como reputación y capacidad de integración. Hoy participamos en entre siete y ocho procesos de fusión o adquisición al año, tanto asesorando a clientes como en