

Barómetro de la Asesoría 2022

Transición al cloud y desarrollo digital del talento como retos del despacho del futuro

Según los resultados del *Barómetro*, la **transición al cloud** y la **gestión del talento digital** se erigen como las piezas clave para afrontar los desafíos del futuro y garantizar la competitividad del despacho profesional.

El 72% de los asesores consultados afirma que ha acometido transformaciones tecnológicas durante el último año y el 60% considera que la **digitalización** es clave para garantizar su **competitividad**. Una digitalización de la pyme que se asienta sobre la **innovación** y la **tecnología**, aunque tan solo un 45,2% de los encuestados utiliza actualmente **soluciones en la nube**. Más de un 77% continúa usando un software especializado instalado en el despacho, mientras que el 34% no considera que su presencia en Internet o redes sociales sea un objetivo estratégico para su negocio.

El 72% de los asesores consultados afirma que ha acometido transformaciones tecnológicas durante el último año y el 60% considera que la digitalización es clave para garantizar su competitividad

De esta forma, el estudio refleja que, a pesar de una alta concienciación sobre la necesidad de afrontar la transformación digital, queda un largo camino por recorrer. Una mayor productividad, la obtención de soluciones abiertas y flexibles o la posibilidad de trabajar en entornos colaborativos son las principales ventajas que se identifican con las soluciones en la nube, pero los **problemas de accesibilidad** o la formación de los empleados actúan como barreras para una **transición al cloud** real.

Así, la **gestión del talento digital** se convierte en el segundo gran desafío de las asesorías, ya que la transformación digital y la transición al cloud no podrá producirse sin un equipo especializado. El crecimiento empresarial y el progreso

La pequeña y mediana empresa española, entre las que se incluyen las asesorías y despachos profesionales, ha visto peligrar su competitividad en los últimos años en un escenario económico complejo, incierto y lleno de cambios. En este contexto, y superados más de dos años desde el inicio de la pandemia, **Wolters Kluwer Tax & Accounting España**, como compañía especializada en soluciones de software fiscal, contable, laboral y de gestión para despachos profesionales y pymes, ha elaborado el *Barómetro de la Asesoría 2022*, un estudio que muestra la situación actual del sector y que analiza de forma exhaustiva las tendencias de futuro que marcarán el modelo de negocio de los próximos años.



Presentación del Barómetro de la Asesoría 2022 en Accounttex España

global del tejido económico español pasa por la captación, formación, desarrollo y retención del talento dentro de las organizaciones. Y la formación interna de los empleados, la gestión de equipos, la apuesta por las competencias digitales y la contratación de personal especializado en nuevas tecnologías debe convertirse en una prioridad para las empresas del siglo XXI.

El crecimiento empresarial y el progreso global del tejido económico español pasa por la captación, formación, desarrollo y retención del talento dentro de las organizaciones

El *Barómetro de la Asesoría 2022* ha arrojado otros datos interesantes como que, a pesar del contexto económico, el 74,4% de los despachos profesionales ha **aumentado su número de clientes** respecto al año anterior y el mismo porcentaje considera que lo volverá a incrementar durante el próximo año. De la misma forma, el 58% de los despachos **aumentó su facturación** durante el último año y más del 55% prevé que esta tendencia seguirá acrecentándose. Son datos que demuestran la importancia del papel que en los últimos años ha desempeñado el despacho profesional como asesor de la empresa en su día a día, sus obligaciones de cumplimiento normativo y otros aspectos de planificación y gestión empresarial.

La **transformación digital**, el refuerzo de la **atención al cliente** y la ampliación de servicios son los tres motivos que consideran relevantes para haber alcanzado estos objetivos de clientes y facturación. Además, destacan que el **trato personalizado**, la **confianza** y la **proximidad con sus clientes** es su principal estrategia de diferenciación frente a la competencia; de hecho, el 95% de las asesorías asegura que la recomendación de otros clientes constituye su principal vía de captación.