

Anfix presenta el estudio sobre el incierto futuro de las asesorías por los cambios normativos

El cambio normativo de la AEAT en el modelo 303 SII (Suministro Inmediato de Información), que hará que la presentación de impuestos sea automática, provocará la desaparición de los servicios tradicionales y por lo tanto de muchas asesorías que no se transformen

Anfix (www.anfix.com) el software en la nube de gestión de empresas, presenta el estudio sobre el futuro de las asesorías en 2020 en un momento de transformación del sector por los cambios normativos y tecnológicos.

El estudio ha consultado a 450 asesores, empresarios y gestores acerca del estado del sector de las asesorías en España. De los resultados se desprenden algunas conclusiones que confirman que el sector se enfrenta a una profunda transformación en el que todos los servicios tradicionales tienden a desaparecer y los despachos deberán proponer un nuevo enfoque de servicio a sus clientes. De lo contrario los despachos que no se adapten a los cambios correrán peligro de desaparecer.

El 83% de los asesores opina que los despachos vivirán cambios sustanciales sobre su modelo de negocio en el futuro .

El 72% de los asesores considera que la situación actual del sector no es buena.

La digitalización y automatización de procesos es el principal reto a corto plazo?para más de la mitad de los asesores

El 90% de los despachos ha mantenido o mejorado su cartera de clientes en 2019

Fernando Muñoz Director de desarrollo de negocio de Anfix explica, “La digitalización y la automatización de los procesos de contabilidad será la tabla de salvación de los despachos ya que no sólo les permitirá ganar tiempo sino invertirlo en la transformación del propio despacho con nuevos servicios complementarios y escalables. Las labores mecánicas del trabajo tradicional de contabilidad desaparecerán y darán paso a unos servicios más de consultoría y valor para los clientes”.

La digitalización del sector

Según los resultados del estudio de Anfix, la digitalización y automatización del sector es el principal reto al que se enfrentan más de la mitad de los asesores.

Para el 52,5% de los encuestados, digitalizar los procesos contables de su despacho es el mayor desafío que deben superar para ser más eficientes y competitivos en el mercado. Sin embargo para el 46,5% restante, el principal reto es adaptarse a los cambios de la AEAT y de la nueva tipología de cliente digital.

Aunque cumplir con las obligaciones fiscales seguirá siendo la necesidad principal que demandan los clientes a los asesores, el sector se está transformando y deberá ofrecer nuevos servicios de valor añadido para fidelizar clientes en los próximos años.

Los clientes cada vez reclaman más consultoría de negocio, servicios que les ayuden a ahorrar, a mejorar la gestión de la empresa, a acceder a bonificaciones (54,81%) respecto a los servicios de fiscalidad e impuestos (50,96%).

De hecho según los datos de Anfix, el 66% de los despachos tiene previsto ofrecer a sus clientes nuevos servicios en este mismo año 2020. “Las claves para ello pasan por ofrecer flexibilidad en los servicios actuales pero también nuevos servicios de valor añadido más innovadores y complementarios para hacer que los negocios de los clientes sean más rentables”, concluye Fernando Muñoz.

Entre los nuevos servicios de valor añadido que el asesor tiene previsto ofrecer, la búsqueda de financiación es la opción preferida (13,9%) dentro de las grandes oportunidades que ofrece la transformación del sector. Sin embargo, si se tiene en cuenta la opinión de los clientes⁷, la planificación de negocio se sitúa como un servicio atractivo para el 37,6% de los encuestados.

“A la hora de ofrecer nuevos servicios dentro de las asesorías cobra valor el servicio escalable, es decir aquel que permite aumentar la rentabilidad de los clientes. Esto se consigue con servicios de valor añadido que permiten fidelizar a los clientes y escalar la facturación del despacho”, explica el director de desarrollo de negocio de Anfix.

Transformación de La Asesoría Digital

Según el estudio de Anfix, más de la mitad de los clientes reclaman trabajar en un modelo colaborativo con sus asesores que les permita acceder en tiempo real a todos los datos de su empresa para una mejor gestión del negocio.

A día de hoy, el 58,8% de los clientes comparten los documentos a través de email ya sean archivos Excel, PDF o Word. El 11,9% aún siguen enviando los documentos en papel mientras que el 10,6% utilizan carpetas compartidas en la nube.

Desde Anfix destacan que más de la mitad de los clientes de asesorías (el 54,4%) reclaman poder utilizar software compartido conectado con el asesor para poder acceder en tiempo real a toda la información y así disponer de datos para tomar mejores decisiones en sus negocios.

Este dato revela que la digitalización ha llegado para quedarse a las asesorías contables y con la normativa que está a punto de llegar (303 SII) que pretende automatizar la presentación de impuestos, el sector debe adaptarse y comenzar su proceso de transformación digital y de nuevos servicios.

La tecnología disponible hoy permite a las asesorías optimizar el tiempo para así aprovecharlo para mejorar servicios y ofrecer nuevas líneas de negocio. Así, el 66% de las asesorías tienen previsto ofrecer nuevos servicios durante este mismo año.

“En este sentido para Anfix la tecnología juega un papel fundamental para las asesorías ya que permite automatizar muchos de los procesos que hasta ahora eran mecánicos. Además mejora la comunicación y permite tomar decisiones más acertadas para la gestión de los negocios. Todo ello repercute positivamente en la relación con el cliente y mejora la rentabilidad de la asesoría”, concluye el director de desarrollo de negocio de Anfix.

Datos de contacto:

Anfix
605065567

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Recursos humanos](#) [Dispositivos móviles](#) [Consultoría](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>