

## **Por qué las asesorías jugarán un papel esencial en la crisis que se avecina**

**GROWTH.LAND investiga el grado de digitalización en el que se encuentran pequeñas y medianas asesorías en España y está abierto a voluntarios que quieran formar parte del mismo. La digitalización de estas asesorías será un factor esencial para atravesar la próxima recesión**

La situación económica que se avecina supone, entre otros problemas, inflación, ralentización de la economía y falta de liquidez en los mercados, tanto para levantar capital privado como para soportar costes financieros nuevos o vigentes.

Esta crisis afectará en primer lugar a PYMES y autónomos. Debido a su tamaño, la mayoría delega sus decisiones y planificación financiera en asesores o gestorías que, a su vez, conforman un sector compuesto principalmente por micro-PYMES; el 93% de las Asesorías tienen menos de 5 empleados según un estudio publicado por la Asociación Española de Asesores de Empresa.

Las Asesorías son esenciales para el tejido empresarial, tal como demostraron durante la crisis del COVID-19. El sector de la Asesoría resistió esta dura etapa gracias a que, además de ser indispensable para la realidad de ese momento, las medidas adoptadas generaban el suficiente estímulo como para que las microempresas y autónomos no quebraran.

Pero la crisis a la que se enfrentan ahora es distinta y parten con desventaja, ya que su resiliencia financiera ha empeorado: ahora mismo la asesoría media del sector tiene un ratio Deuda / EBIT mayor que 5.

Ante este panorama, es lícito preguntarse ¿tienen estas empresas las herramientas necesarias para atraer y mantener talento? ¿Tienen información de valor y saben explotarla en su propio beneficio con un CRM o para realmente asesorar a clientes en su toma de decisiones? ¿Toman decisiones basados en datos? ¿Tienen herramientas implantadas que les permite ser más eficientes?

Por este motivo, se elaborará un estudio para entender la resiliencia empresarial de este sector y obtener información objetiva sobre el grado de digitalización de estas asesorías.

Para la elaboración del mismo, se contará con Gonzalo Fernández, que entrevistará a más de 150 asesorías. Gonzalo es fundador de dos empresas: Finutive, una Asesoría Online que en menos de 3 años ha captado más de 1000 clientes y ha conseguido un partnership con Banco Santander y un margen muy superior a la media del Sector y Asestek, un CRM para la optimización de procesos y flujos de trabajo para asesorías y despachos.

"Ya no vale con un lector de facturas o de movimientos bancarios, ahora hay que digitalizar el Despacho entero, con herramientas que conecten todos los flujos del Despacho y extraigan conclusiones complejas a partir de los datos de nuestros clientes. De esta forma podremos saber más sobre la verdadera situación de nuestros clientes y así aportarles más valor en nuestra labor de asesores financieros" Gonzalo Fernández, fundador de Finutive y Asestek

Este estudio será presentado en varios medios de referencia españoles y en diversos ámbitos del panorama de las pymes y autónomos. Para participar en el mismo, se puede contactar con el equipo a través del correo electrónico [hola@growth.land](mailto:hola@growth.land) o por WhatsApp en el número +34 684 321 857.

Con las conclusiones obtenidas a partir del informe, se hará más claro y evidente en qué punto se encuentra el sector de la Asesoría y, lo más importante, cómo solventar carencias para enfrentar la recesión, una vez más.

**Datos de contacto:**

Valentina Riveiro

+34 684 321 857

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

Categorías: [Nacional Finanzas](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Consultoría Digital](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>