
FOTOGRAFÍA
DE LA PEQUEÑA
ASESORÍA EN
ESPAÑA
2026

Índice

01 | P03

Introducción

02 | P06

Bienvenida

03 | P09

El perfil del despacho encuestado

04 | P14

La digitalización en los despachos

05 | P17

El despacho y la tecnología

06 | P20

Y Verifactu se retrasó a 2027

07 | P24

El cliente del despacho ante las perspectivas económicas

08 | P27

Los expertos opinan

01

INTRODUCCIÓN

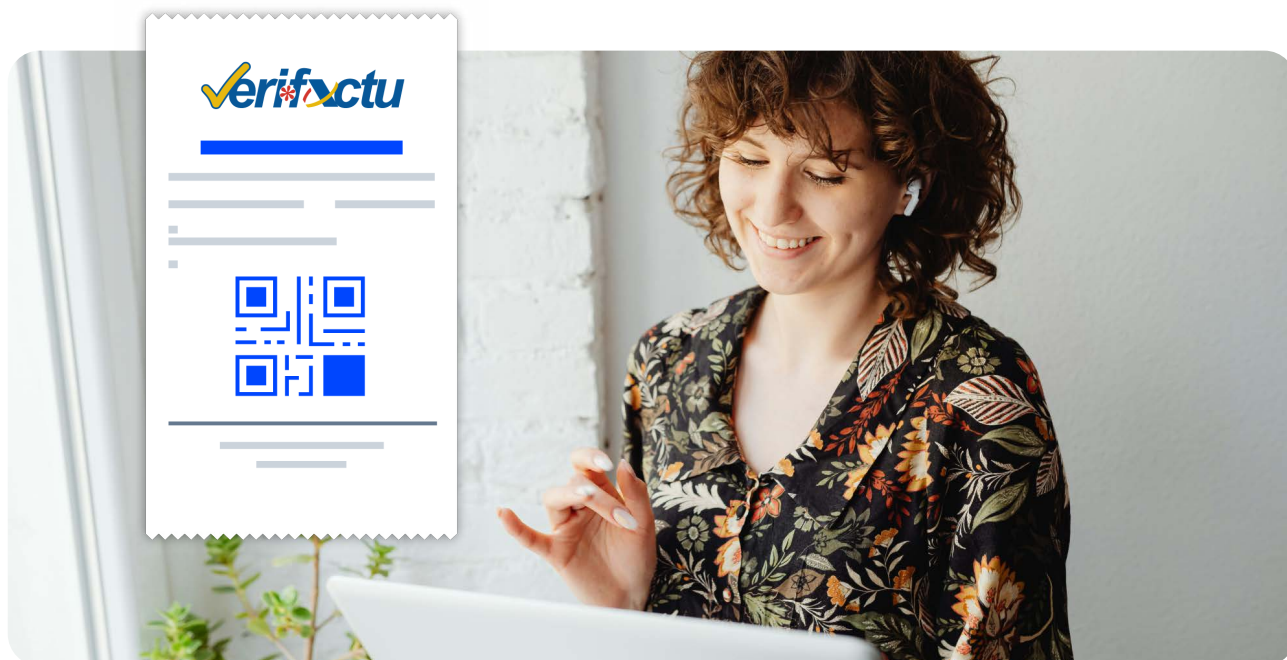
Objetivo 2027: Verifactu y factura electrónica se solapan

Las pymes y asesorías españolas se encuentran en su punto de inflexión más complejo y exigente de las últimas décadas. La **obligatoriedad de la factura electrónica entre empresas y autónomos** por fin cuenta con un calendario claro, mientras que el retraso de Verifactu ha desplazado su entrada en vigor, provocando que ambos hitos normativos converjan de forma definitiva en un mismo horizonte: **2027**. Este solapamiento temporal transforma por completo la estrategia de despachos y asesorías, que **ya no pueden afrontar estos cambios como procesos independientes**, sino como una única y masiva revolución digital y fiscal.

La combinación de ambos marcos regulatorios acelera definitivamente la

digitalización del tejido empresarial. Por primera vez, la relación entre **empresa, software y Administración deja de apoyarse en procesos puramente declarativos para evolucionar hacia un sistema automatizado, conectado y trazable**. En este nuevo entorno, la factura deja de ser un mero documento administrativo para convertirse en un registro fiscal supervisado prácticamente en tiempo real.

Este nuevo escenario obliga a redefinir de inmediato la operativa diaria de miles de despachos en España. **La convivencia con la facturación manual o el uso de herramientas no adaptadas tiene fecha de caducidad** en favor de entornos integrados capaces de garantizar la trazabilidad



y el estricto cumplimiento normativo. Además, la velocidad con la que avanza la tecnología y la irrupción de la inteligencia artificial elevan el nivel de exigencia tecnológica tanto para las asesorías como para sus clientes.

2026 ya no es un año de espera, sino de ejecución y preparación crítica. Con las fechas definitivas sobre la mesa y el margen de maniobra reducido por el solapamiento de 2027, las asesorías afrontan su reto más real: adaptar sus procesos internos a contrarreloj, acompañar a un volumen masivo de clientes todavía poco digitalizados y asumir un rol marcadamente estratégico. El asesor ya no solo interpreta la ley, sino que se convierte en el motor tecnológico indispensable para la supervivencia digital de la pyme española.

El reto del despacho profesional:
Gestionar la transición simultánea hacia la factura electrónica obligatoria y el nuevo estándar de Verifactu en un tejido empresarial atomizado.

Con el objetivo de pulsar la realidad del sector en este momento decisivo, desde Cegid analizamos y actualizamos el estado de las **pequeñas asesorías en España**. Este informe recoge sus principales preocupaciones, sus niveles de preparación reales y las tendencias tecnológicas emergentes en plena cuenta atrás hacia el horizonte de 2027, en el que promete ser el proceso de transformación más profundo y exigente que ha vivido el despacho profesional en su historia reciente.



02

BIENVENIDA

El futuro de las asesorías pasa por una transformación cultural, no solo digital

Durante años, el despacho profesional ha sostenido gran parte de la actividad administrativa, fiscal y laboral de autónomos y pymes apoyándose en modelos de trabajo muy intensivos en tiempo, gestión documental y tareas manuales. Sin embargo, la combinación entre presión normativa, digitalización obligatoria y avance tecnológico está acelerando una transformación mucho más profunda de lo que parece a simple vista y obligando a muchas asesorías a replantearse cómo quieren competir en los próximos años.

Este informe vuelve a reflejar una realidad muy clara dentro del sector: **las asesorías siguen creciendo en número de clientes, pero también aumenta la sensación de saturación operativa dentro de los despachos.** La acumulación de trabajo continúa siendo la principal preocupación para buena parte de los profesionales, mientras que tecnologías capaces de automatizar tareas y liberar tiempo, como la inteligencia artificial o los sistemas integrados de gestión, todavía avanzan a velocidades muy distintas dependiendo del tamaño y estructura de cada asesoría.



Fermín Lozano Egea

Director de Negocio de Despachos y Pequeñas empresas en Cegid

Es precisamente ahí donde empieza a dibujarse el gran reto del sector que hay que aprovechar para evolucionar. Durante demasiado tiempo, muchas asesorías han basado buena parte de su actividad en tareas administrativas repetitivas: **procesos de bajo valor añadido que hoy ya empiezan a ser difíciles de sostener tanto por rentabilidad como por capacidad operativa.** La transformación que llega

con Verifactu y la factura electrónica no consiste únicamente en adaptarse a una nueva normativa, sino en asumir que el modelo tradicional de despacho empieza a quedarse pequeño para el nivel de exigencia tecnológica y regulatoria que marcarán los próximos años.

Al mismo tiempo, esta situación abre una oportunidad enorme para aquellas asesorías capaces de transformarse hacia modelos mucho más estratégicos. La automatización ya no debe verse como una amenaza para el asesor, sino como una herramienta que le permita dedicar menos tiempo a tareas mecánicas y más a aquello que realmente aporta valor al cliente: planificación, análisis, interpretación normativa, control financiero y acompañamiento empresarial. Porque mientras determinadas tareas tenderán a automatizarse, la necesidad de criterio, cercanía y asesoramiento seguirá creciendo.

La digitalización deja por tanto atrás ser únicamente una cuestión tecnológica para convertirse en **un problema de cultura organizativa y capacidad de adaptación**. Este informe muestra

cómo todavía conviven despachos altamente digitalizados con otros que siguen dependiendo en gran medida de Excel, documentación manual o procesos poco integrados, reflejando una transformación claramente desigual dentro del sector.

En Cegid creemos que los próximos años marcarán un punto de inflexión para el despacho profesional en España. El futuro más inmediato exige gestionar impuestos o presentar documentación, pero además convertirse en un verdadero socio estratégico capaz de ayudar a autónomos y empresas a crecer en un entorno económico, fiscal y tecnológico cada vez más complejo. Y precisamente por eso, **aquellas asesorías que entiendan antes este cambio serán también las que mejor posicionadas estarán para liderar el futuro del sector**.

Espero que este informe os ayude a entender mejor el momento que vive actualmente la asesoría española y, sobre todo, las oportunidades que se abren para todos aquellos despachos que decidan transformar esta etapa de cambio en una ventaja competitiva real.

03

EL PERFIL DEL DESPACHO ENCUESTADO

Las asesorías pequeñas son la gran mayoría

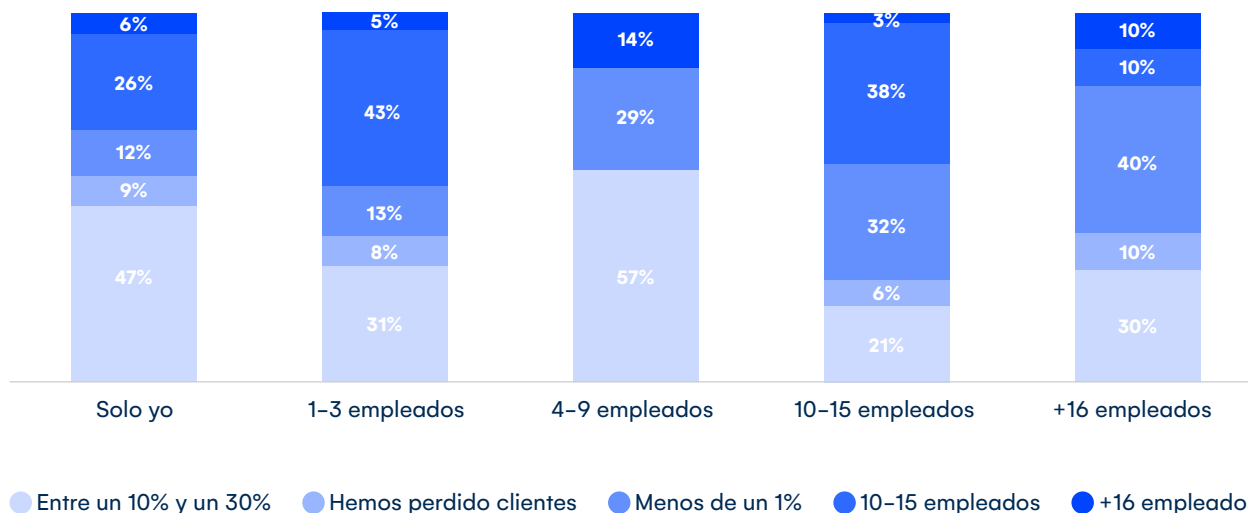
Para la elaboración de este informe, llevamos a cabo una **encuesta lanzada a una base de datos de 8.000 asesores**. Lo primero que nos cuestionamos es acerca de la dimensión de los despachos. Los resultados reflejan que un **65%** de los participantes trabaja en asesorías con tres o menos empleados; en concreto, el **42%** trabaja en asesorías de 1 a 3 empleados y el **23%** son asesores unipersonales, es decir, asesores por cuenta propia donde el propietario es el único empleado. Sólo el 12% de los encuestados trabaja en despachos con más de diez empleados.

71%

trabaja en
asesorías con
tres o menos
profesionales

Al analizar el servicio que ofrecen, el 53% de los asesores por cuenta propia confirma que se dedican exclusivamente a temas fiscales; conforme crece el número de empleados también lo hace el área de dedicación. Así, en un 50% de los casos, los despachos de entre 4 y 9 empleados se dedican a cuestiones laborales y fiscales. Cuando la plantilla supera los 16 empleados, el asesoramiento cubre todas las áreas: laborales, fiscales y jurídicas en el 57% de los encuestados.

Evolución de clientes por número de empleados

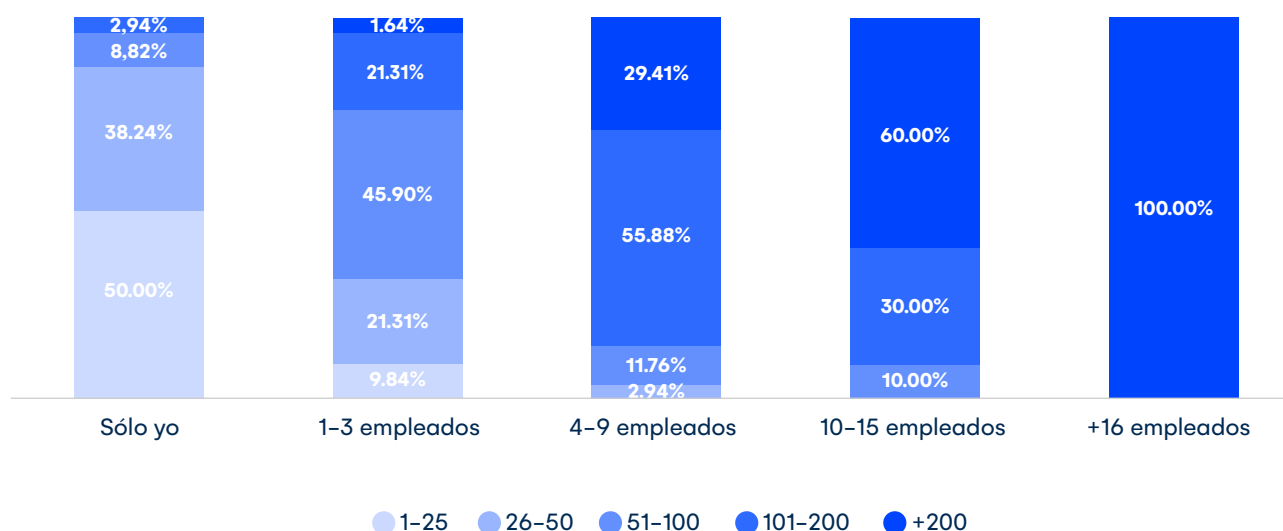


¿Están creciendo los despachos?

Si nos fijamos en el número de clientes, observamos que hasta un 50% de los despachos unipersonales afirma llevar directamente hasta 25 clientes y un 38% hasta 50 clientes, lo que sugiere un modelo más personalizado y con limitaciones naturales de crecimiento por capacidad individual. En el siguiente tramo, entre los despachos de 1 a 3 empleados, el 46% gestiona entre 51 y 100 clientes y el 21% entre 101 y 200.

El predominio de pequeñas y medianas asesorías, que cuentan con menos de diez empleados, en nuestro estudio garantiza que **las respuestas obtenidas representen fielmente este segmento del mercado**, enfocándose especialmente en ellas. Al incluir las respuestas de asesorías más grandes, podemos identificar las diferencias más significativas cuando comparamos asesorías pequeñas y medianas con las de mayor tamaño.

¿Cuántos clientes gestionas en tu asesoría?



En cuanto a la evolución del negocio, **el 57% de las empresas con 4-9 empleados reporta un aumento de clientes entre 10% y 30%**, lo que indica que este segmento parece estar experimentando el crecimiento más sólido en su base de clientes.

Por su parte, los resultados de las asesorías con entre 10-15 empleados destacan por mantener una tendencia similar a 2025, con estabilidad en su cartera de clientes. Siendo un 38% los que reportan estabilidad y el 32% crecimientos menores al 10%.

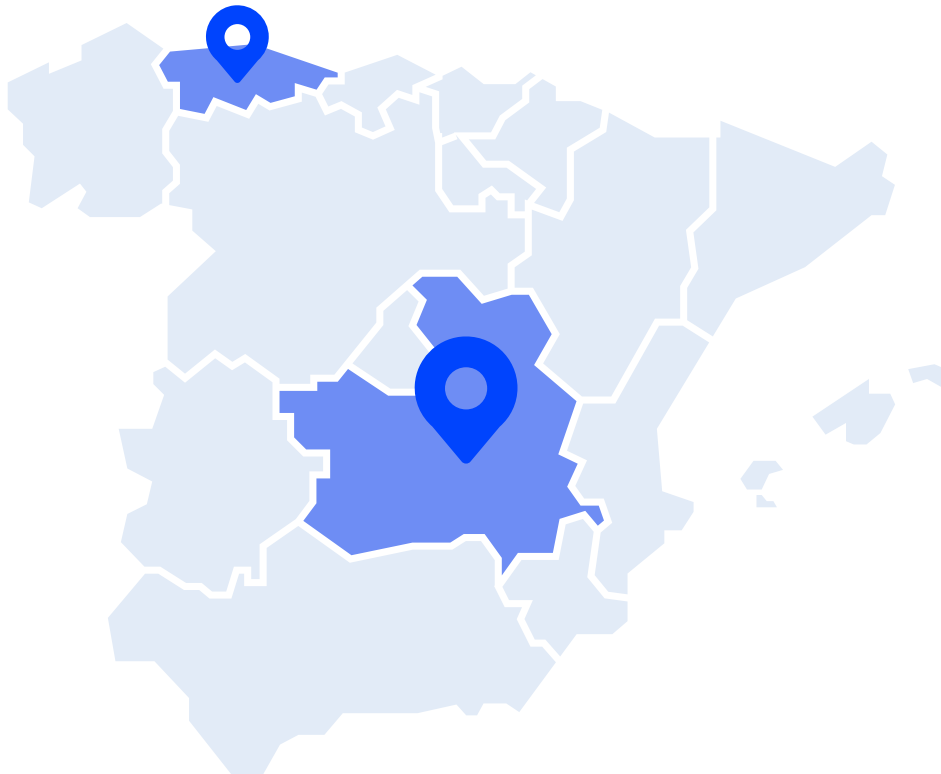
¿Dónde vive el asesor?

Por comunidades autónomas, la comunidad que cuenta con más **despachos unipersonales o con menos de 3 empleados son Asturias y Castilla-La Mancha** seguidas de Navarra y Galicia.

Y en el otro lado, el 50% de las asesorías consultadas en Islas Baleares superan los 16 empleados. En regiones como Cataluña, Comunidad de Madrid y Comunidad Valenciana, se observa una distribución más homogénea entre asesorías de 1 a 3 empleados (entre el 38 % y el 47 %), 4 a 9 empleados (alrededor del 29–31 %) y presencia relevante de tramos superiores, reflejando ecosistemas profesionales más diversos y escalables.

De estos datos podemos deducir que la colaboración entre asesorías unipersonales es una tendencia al alza para asegurar la pervivencia de este tipo de despachos.

Asturias y Castilla-La Mancha concentran un tejido de asesorías altamente atomizado, donde el 100 % de los despachos tiene entre 1 y 3 empleados



La carga de trabajo, una preocupación que no cesa

Antes de sumergirnos en los detalles del estudio, resulta imprescindible conocer cuáles son las principales preocupaciones de los despachos.

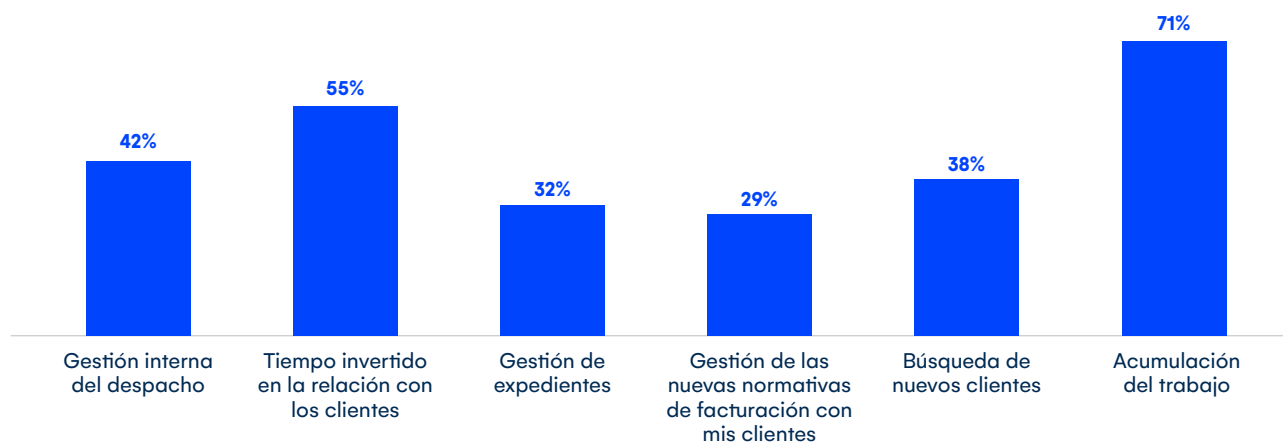
Una vez más, **la acumulación de trabajo se lleva el protagonismo**, subiendo el porcentaje respecto al año pasado (57%) hasta el 71%

Esta es una preocupación que no entiende de tamaños, ya que **el 65 % de las asesorías unipersonales señala la acumulación de trabajo como un problema relevante**, esta cifra asciende al 90 % en las empresas de 10–15 empleados y se mantiene elevada (71 %) en las de más de 16 empleados, lo que refleja que el crecimiento del negocio no siempre va acompañado de una reducción de la presión operativa

Le sigue de cerca **el tiempo dedicado a la relación con los clientes 55%**. La gestión de las **nuevas normativas de facturación preocupa menos que el año pasado por estas fechas** y solo el 29% de los participantes lo coloca como un dolor clave.

La acumulación de trabajo preocupa ya al 71 % de las asesorías españolas, alcanzando el 90 % en los despachos de entre 10 y 15 empleados

¿Qué es lo que más te preocupa en tu trabajo diario?



04

LA DIGITALIZACIÓN EN LOS DESPACHOS

Del software específico para el trabajo diario a la IA

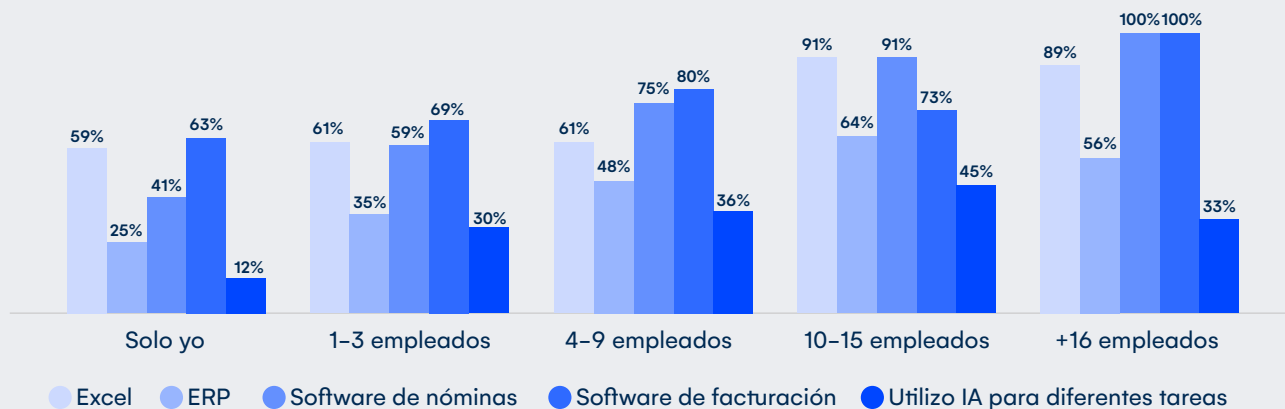
Uno de los objetivos principales de este estudio es analizar cómo va evolucionando la digitalización del despacho año a año. Más allá de utilizar un software de gestión, cosa que evidentemente hacen **nuestros clientes, queríamos conocer el grado de digitalización en su trabajo diario**. Si la **Inteligencia Artificial** está realmente presente o si todavía las soluciones clásicas tienen presencia.

Y es aquí, dónde la diferencia de tamaños, se hace más patente: el 59 % de las asesorías unipersonales y el 61 % de las que tienen 1–3 empleados utilizan Excel, frente al 91 % en las asesorías de entre 10 y 15 empleados y el 89 % en las de más de 16 empleados, donde convive con herramientas más avanzadas. Esto muestra que Excel sigue siendo una base operativa, aunque deja de ser la principal herramienta a medida que aumenta la complejidad.

El 70 % de las asesorías sigue utilizando Excel como base operativa, incluso en los despachos más digitalizados

Y en el caso de la IA, vemos una evolución similar. **Solo el 12 % de las asesorías unipersonales utiliza IA, frente al 45 % en las de 10–15 empleados y el 33 % en las de más de 16 empleados**, lo que puede indicar que la inteligencia artificial se introduce progresivamente como apoyo a procesos, pero aún no sustituye a las herramientas tradicionales.

Uso de distribución de Excel, CRM, ERP y software de contabilidad y creación de nóminas

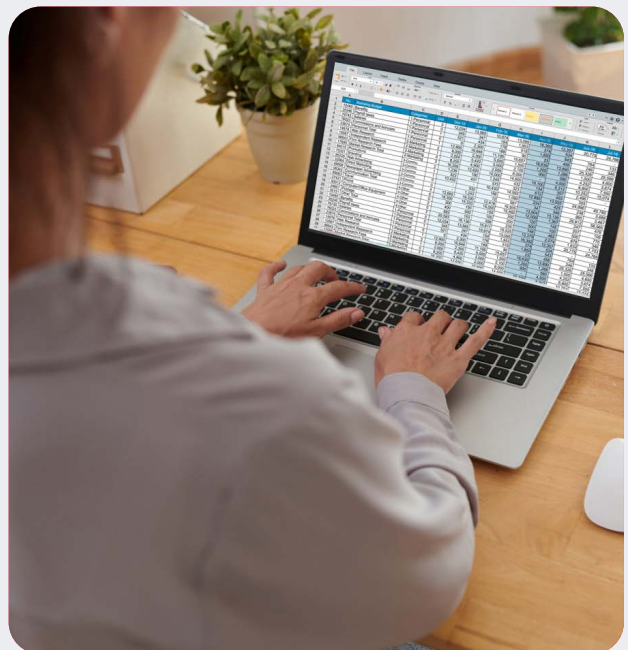


Respecto a las herramientas de gestión, los porcentajes de uso son parecidos a los de 2025. El 69 % de las asesorías utiliza software de facturación y el 59 % software de nóminas, lo que muestra un avance claro hacia herramientas más específicas, aunque todavía conviven de forma intensa con soluciones genéricas como Excel.

Sin embargo, **el uso de un ERP sí que ha vivido un incremento pasando del 37% en 2025 al 50% en 2026.**

Al igual que sucede con la IA, **a medida que aumenta el número de empleados, también crece significativamente el uso de tecnología.** Por ejemplo, en los despachos con más de 16 empleados, el 100% utiliza herramientas de facturación y nóminas, y el 56% ha adoptado sistemas ERP. En contraste, entre los autónomos, sólo el 63% usa software de facturación y el 41% emplea programas para nóminas y el porcentaje de ERP se queda en un 25%.

También es interesante destacar la **convivencia de tecnologías nuevas y tradicionales**: las empresas con más de 10 empleados son las que más utilizan hojas de cálculo tradicionales, con un 91%, mientras que en las empresas con menos de 10 empleados el uso de Excel baja al 59%.



05

EL DESPACHO Y LA TECNOLOGÍA

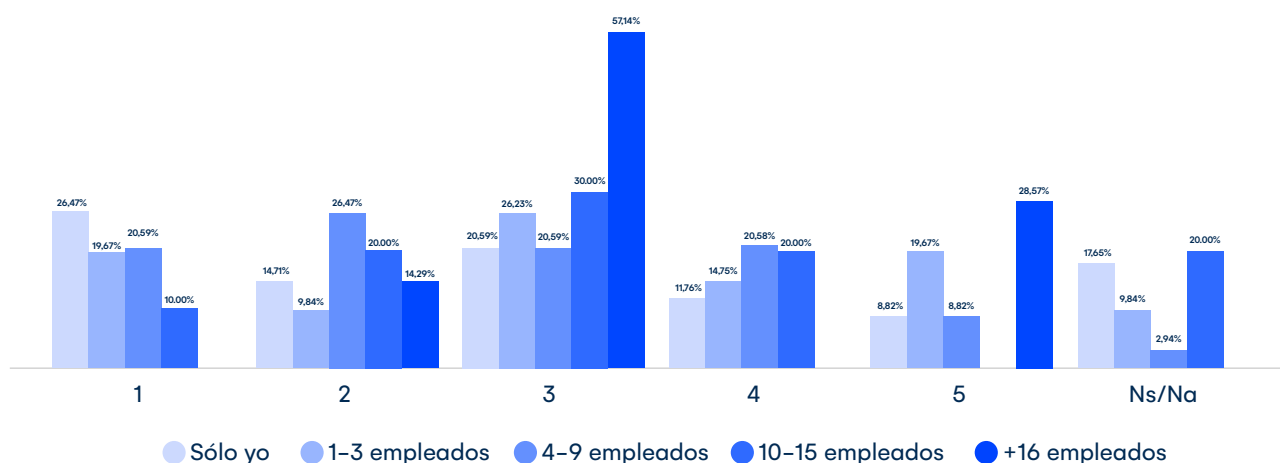
La lucha entre la innovación y la resistencia interna

Para conocer cuál es la **actitud de los asesores hacia la innovación tecnológica**, preguntamos a los encuestados si eran entusiastas tecnológicos, si les interesaba la innovación pero no contaban con tiempo o apoyo suficiente para adoptarla, si preferían esperar a que las soluciones estuvieran probadas y consolidadas antes de implementarlas, o si solo usaban las herramientas estrictamente necesarias y preferían seguir trabajando de forma manual.

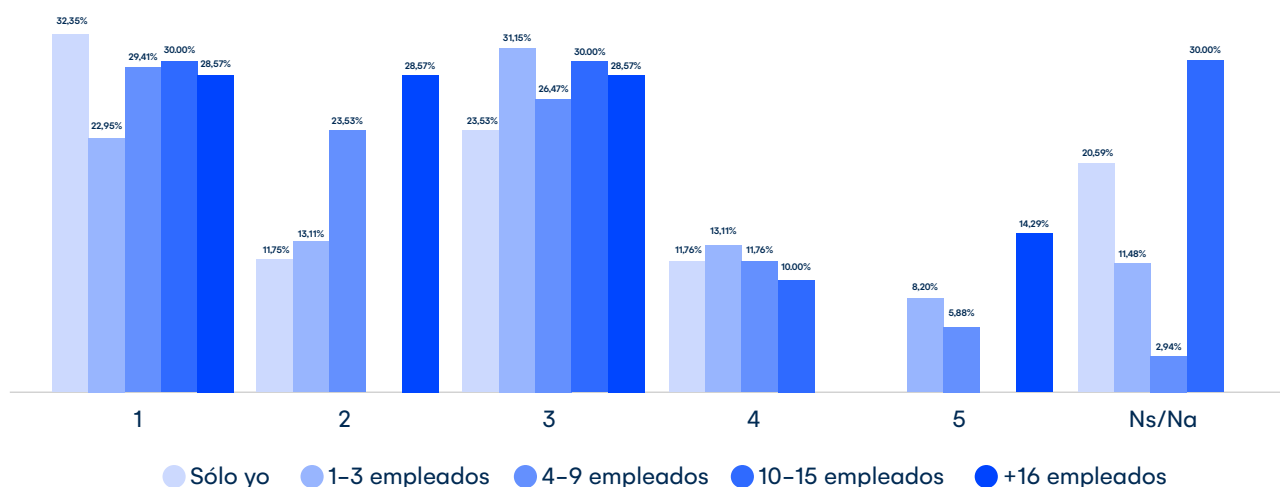
Afortunadamente, las opciones que suponen quedarse atrás, trabajando de forma manual o solo lanzarse cuando ya son tecnologías con gran penetración, son opciones muy minoritarias. Y la mayoría se reparte entre quienes se consideran entusiastas tecnológicos, de los que prueban todo lo disponible, y los que están abiertos, pero se ven frenados por causas organizativas.

Resulta destacable que en las empresas **de 10 a 15 empleados, el 70 % se declara abierto a la tecnología, pero reconoce una alta resistencia interna y procesos de adopción lentos**, lo que sugiere que la complejidad organizativa frena la velocidad de digitalización conforme crece la estructura.

La IA ha simplificado la gestión y análisis de grandes volúmenes de datos en nuestra empresa



Mi empresa ha experimentado un retorno de la inversión satisfactorio en proyectos de IA



La IA: una transformación a dos velocidades

Los datos revelan una clara correlación entre el tamaño del despacho y la visión estratégica de la IA. Mientras que las más grandes muestran una apuesta unánime, con un 100% de consenso sobre la importancia de invertir en IA para su crecimiento futuro, los profesionales autónomos y micro-despachos mantienen una postura de cautela.

En estos últimos, persiste un escepticismo significativo sobre la implantación de la IA a corto plazo en su sector, lo que sugiere que el “salto tecnológico” todavía se percibe como una herramienta de escala más que como una solución de productividad para el pequeño despacho.

No obstante, la adopción de la IA no está exenta de dificultades operativas. Aunque la tecnología ha demostrado su eficacia en la simplificación de grandes volúmenes de datos, especialmente en despachos de tamaño medio, **una parte importante del sector reconoce que la integración está siendo más desafiante de lo esperado.**

Esta ‘curva de aprendizaje’ se ve acentuada por una brecha en la capacitación: a pesar de que la confianza en la capacidad de adaptación alcanza **un 86% en las estructuras más grandes, existe una necesidad latente de mejorar los conocimientos técnicos específicos de las plantillas.** En conclusión, el sector camina hacia una digitalización avanzada, pero el éxito dependerá de la capacidad de los despachos para cerrar la brecha de formación y escalar las soluciones de IA a la realidad del día a día administrativo.

Sólo el 12 % de las asesorías unipersonales utiliza IA frente al 45 % de los despachos de entre 10 y 15 empleados

06

Y VERIFACTU SE
RETRASÓ
A 2027

¿Cómo han afrontado los despachos el retraso de Verifactu?

El pasado diciembre de 2025, a pocas semanas de la obligatoriedad inicial de contar con un software adaptado a Verifactu, **el Gobierno decidió retrasar nuevamente su entrada en vigor**. Sin embargo, lejos de reducir la presión sobre el sector, este aplazamiento ha servido para **evidenciar el verdadero nivel de preparación tecnológica de empresas, autónomos y asesorías** ante el mayor cambio en los sistemas de facturación de las últimas décadas.

Los datos reflejan que **una parte importante del tejido empresarial continúa afrontando la adaptación desde una lógica reactiva**. El 62% de los clientes de asesorías de entre 1 y 3 empleados y el 48% de los clientes

de despachos unipersonales prefieren retrasar al máximo la implantación de Verifactu. El aplazamiento normativo, por tanto, no se ha interpretado como una oportunidad para anticiparse, sino como margen adicional para seguir operando igual durante más tiempo.

La tendencia resulta todavía más evidente al analizar cuándo prevén implementar finalmente estas soluciones. Entre el 28% y el 41% de los clientes, según el tamaño de la asesoría, **planea dar el paso únicamente cuando queden pocas semanas para la entrada en vigor de la normativa**. El dato alcanza incluso el 70% en las asesorías de entre 10 y 15 empleados, reflejando una estrategia claramente orientada



VeriFactu

1 enero 2027:

VeriFactu obligatorio para empresas.

1 julio 2027:

Verifactu obligatorio para autónomos.



Factura electrónica obligatoria

1 octubre 2026:

Entrada en vigor Orden Ministerial.

Octubre 2027:

Para empresas con una facturación superior a 8 millones de euros.

Octubre 2028:

Para el resto de autónomos y pymes.

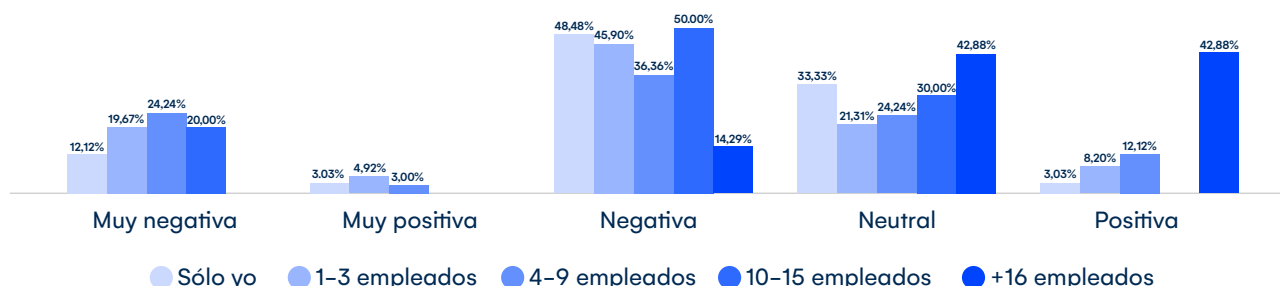
al cumplimiento en el último momento y no a una planificación tecnológica progresiva.

Frente a esta visión más conservadora, las asesorías de mayor tamaño muestran un comportamiento significativamente distinto. **En los despachos grandes, el 71% afirma que el retraso de Verifactu no ha afectado a sus planes y que han continuado avanzando en su implantación con normalidad.**

Un dato que apunta a una mayor capacidad organizativa y tecnológica, donde la digitalización ya no depende únicamente de los cambios regulatorios.

La transición hacia Verifactu deja así una lectura clara sobre el futuro del sector: las diferencias ya no se medirán únicamente por tamaño o cartera de clientes, sino por la capacidad de cada asesoría para liderar el cambio tecnológico de sus empresas clientes y convertir la adaptación normativa en una oportunidad de evolución del despacho.

¿Cuál es tu percepción sobre la aceptación de la factura electrónica y Verifactu entre tus clientes?



Hasta el 70 % de los clientes implementará Verifactu únicamente cuando queden pocas semanas para su entrada en vigor

Resistencia de los clientes y dudas sobre la convivencia con su información actual

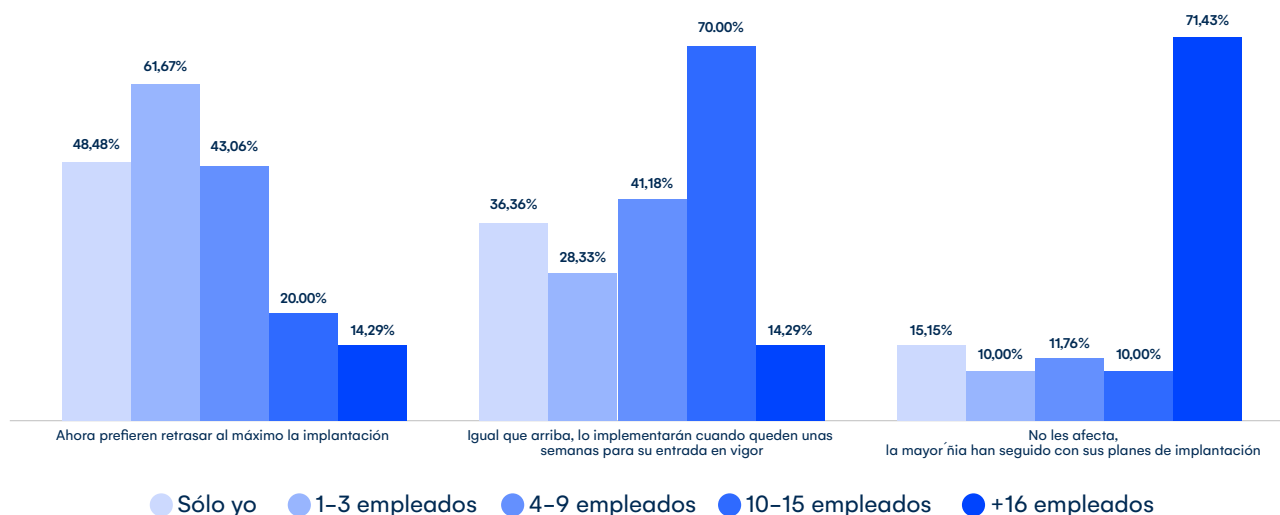
La implantación de Verifactu no es solo un reto tecnológico, sino también cultural. Según los datos de la encuesta, la principal barrera sigue siendo la **resistencia al cambio de los clientes**, especialmente cuando deben abandonar procesos consolidados durante años.

Muchas empresas continúan trabajando con Excel, PDFs o documentación enviada por WhatsApp, lo que obliga a las asesorías a gestionar distintos niveles de digitalización dentro de una misma cartera. Por ello, las dudas ya no se centran únicamente en la normativa, sino en cómo afectará

el cambio a la operativa diaria, los procesos existentes y la adaptación de los equipos.

Todo ello está obligando también a las asesorías a asumir un papel mucho más transversal. El despacho ya no sólo resuelve cuestiones fiscales o garantiza cumplimiento normativo; cada vez dedica más tiempo a ordenar procesos, acompañar la adaptación tecnológica de clientes muy distintos entre sí y **gestionar una convivencia entre empresas altamente digitalizadas y otras que aún operan bajo modelos prácticamente analógicos**.

¿Cómo han percibido tus clientes el retraso de Verifactu?



07

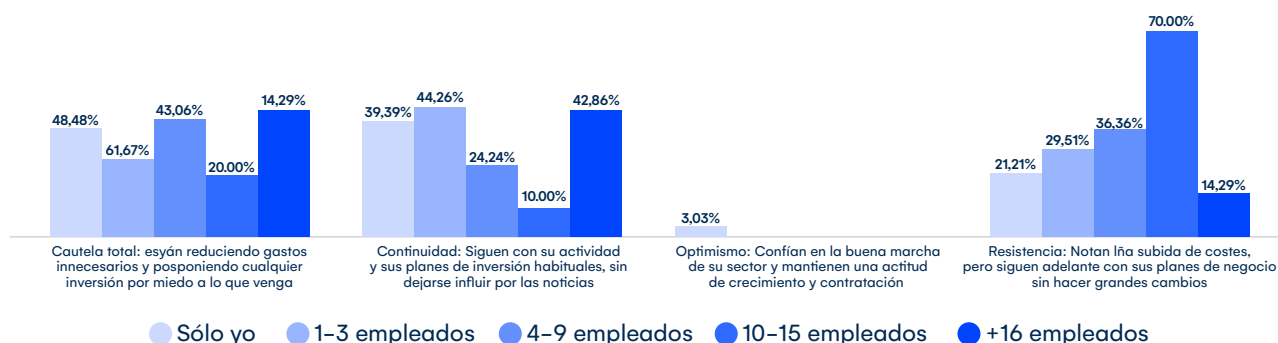
EL CLIENTE DEL DESPACHO ANTE LAS PERSPECTIVAS ECONÓMICAS

Prudencia económica y contención de inversiones

La incertidumbre económica continúa marcando el comportamiento de autónomos y pequeñas empresas en 2026, acrecentado todo por las consecuencias de la reciente Guerra de Oriente Medio. **Las asesorías ya perciben un cambio claro en la forma en la que sus clientes están tomando decisiones y deben moverse rápido.** Más allá de la digitalización o de la adaptación a Verifactu, el foco vuelve a situarse en controlar costes, proteger márgenes y evitar asumir riesgos innecesarios en un contexto todavía marcado por la volatilidad económica y el aumento sostenido de determinados costes operativos.

Según los datos recogidos por Cegid, entre el **26% y el 43%** de los clientes, dependiendo del tamaño de la asesoría, mantiene actualmente una **actitud de cautela total, recortando gastos y posponiendo inversiones por miedo a cómo pueda evolucionar la situación económica en los próximos meses**. Sin embargo, tampoco se detecta una paralización completa del mercado. Entre el 39% y el 44% de los clientes apuesta por la continuidad, manteniendo su actividad habitual y adaptándose al contexto sin introducir cambios drásticos en su negocio.

Sobre la perspectiva económica actual generada por los conflictos. ¿Qué actitud predomina hoy entre sus clientes?



En paralelo, el optimismo empresarial sigue siendo muy reducido e incluso, llega a colocarse bajo mínimos. **El optimismo activo apenas supera el 3% en cualquier segmento de asesoría analizado**, mientras gana peso una actitud mucho más centrada en resistir y absorber el incremento de costes antes que en crecer o acometer grandes transformaciones. De hecho, hasta el 70% de los clientes en asesorías de entre 10 y 15 empleados afirma estar asumiendo el aumento de costes sin modificar sustancialmente sus planes de negocio, reflejando una estrategia claramente orientada a mantener estabilidad y liquidez.

Entre el 26 % y el 43 % de las empresas ya está recortando gastos y posponiendo inversiones ante la incertidumbre económica

El cliente actual	El papel de la asesoría
Más sensible al gasto	Apoyar la toma de decisiones
Más prudente ante nuevas inversiones	Ayudar a optimizar procesos
Opera en un entorno de incertidumbre	Mejorar la planificación y el control
Busca mayor eficiencia	Impulsar la digitalización y la productividad

08

LOS EXPERTOS OPINAN

Fotografía de la pequeña asesoría en España 2026

Adolfo Jiménez Ramírez
PRESIDENTE ASEFIGET

1. Considerando que las preocupaciones de los despachos se centran principalmente hoy en la gestión del tiempo y la acumulación de trabajo, **¿crees que la tecnología conseguirá que las asesorías migren hacia un modelo de consultoría de alto valor?**

Sin duda, es una evolución que no sólo consideramos probable, sino que ya está en marcha en muchos despachos. La tecnología nos está ayudando a liberar una parte muy importante del tiempo que tradicionalmente se destinaba a tareas administrativas. Eso nos permite centrarnos más en lo que realmente aporta valor al cliente, como el asesoramiento estratégico, la planificación fiscal o el análisis financiero.



Al final, lo que está ocurriendo es un cambio bastante natural: dejamos de ser tan operativos y pasamos a ser más estratégicos. Podemos dedicar más tiempo a analizar, a anticiparnos a problemas y a acompañar al cliente en la toma de decisiones. Es un proceso que no va a suceder de un día para otro en todos los despachos, pero sí es una tendencia clara. La tecnología no sustituye al asesor, sino que le permite evolucionar hacia un rol mucho más completo y útil.

La IA ya permite automatizar hasta el 70 % del tiempo dedicado a tareas administrativas repetitivas

2. Estamos viendo una polarización en el sector donde las grandes firmas captan al cliente corporativo y las plataformas 'low-cost' online el cliente básico. En este escenario, **¿qué espacio le queda a la pequeña/mediana asesoría tradicional y hacia dónde debe dirigir su estrategia para no quedar atrapada en una guerra de precios que erosione su viabilidad?**

La realidad es que la pequeña y mediana asesoría lo tiene complicado en este contexto, sobre todo por el esfuerzo que supone adaptarse a todos los cambios tecnológicos que estamos viviendo. No siempre es fácil asumir esas inversiones o tener la capacidad de transformación que exige el mercado.

Por eso, todo apunta a que en los próximos años veremos más movimientos de unión entre despachos: fusiones, colaboraciones o incluso adquisiciones. Es una forma de ganar tamaño, compartir recursos y poder afrontar mejor estos retos. Ahora bien, también es importante no perder de vista lo que siempre ha sido el punto fuerte de la asesoría tradicional: la cercanía con el cliente. Ese trato directo, el conocimiento real de cada negocio y la confianza construida con el tiempo siguen siendo un valor enorme. La clave estará en combinar esa cercanía con una adaptación progresiva a la tecnología, para no competir solo en precio, sino en calidad y servicio.

El 70 % de las asesorías aumentó su cartera de clientes en 2025, pero la presión operativa sigue creciendo dentro del despacho



3. Con la llegada de Verifactu y la factura electrónica, la Administración tendrá información en tiempo real. En este escenario, **¿cómo debe evolucionar la figura del asesor fiscal para no quedar relegado a un mero 'validador de datos' frente a la AEAT?**

Es evidente que el papel del asesor está cambiando. Con la Administración teniendo acceso casi inmediato a la información, ya no tiene sentido que nuestro trabajo se limite a gestionar datos. Esa parte cada vez tendrá menos peso.

Pero eso no significa que el asesor pierda importancia, sino todo lo contrario. Lo que cambia es el enfoque. Pasamos a tener un papel mucho más centrado en el asesoramiento real:

interpretar la normativa, ayudar a planificar, anticipar situaciones y buscar la mejor estrategia para cada cliente.

Aunque la administración cuente con los datos del contribuyente y pueda avanzar en la automatización de ciertos procesos, mayormente en el IVA, hay muchos ámbitos donde el criterio profesional sigue siendo imprescindible. Basta pensar en el Impuesto sobre Sociedades o en cualquier planificación fiscal más compleja. Además, el cliente seguirá necesitando a alguien que le explique, que le acompañe y que le dé seguridad en sus decisiones.

En ese sentido, el asesor deja de ser un gestor de datos para convertirse en lo que realmente siempre ha debido ser: un asesor en el sentido más completo de la palabra.



4. Muchos despachos admiten que su personal aún no tiene los conocimientos adecuados en IA y otros avances tecnológicos. Desde ASEFIGET, ¿cuál consideráis que debe ser la hoja de ruta formativa para que el capital humano de las asesorías no se sienta abrumado por el ritmo de la innovación?

Es una preocupación muy real, y desde ASEFIGET lo vemos de forma muy clara. Cada vez que hablamos de cambios tecnológicos, ya sea inteligencia artificial o cualquier otro sistema, es normal que aparezcan dudas o incluso cierta resistencia. A todos nos resulta más cómodo trabajar con lo que ya conocemos.

Sin embargo, el momento en el que estamos no deja muchas alternativas: hay que adaptarse. La clave está en cómo se hace. No se trata de imponer cambios de golpe, sino de acompañar al equipo con formación práctica, útil y poco a poco. Que las personas entiendan para qué sirve cada

herramienta y cómo les puede facilitar el trabajo.

En nuestro caso, hemos reforzado mucho la formación en estos temas, especialmente en inteligencia artificial. Y lo que vemos es que, cuando el equipo empieza a utilizar estas herramientas y comprueba los resultados, la percepción cambia completamente. Deja de verse como algo complicado o ajeno, y pasa a ser un apoyo muy valioso en el día a día.

Por eso, más que hablar de obligación, creemos que hay que verlo como una oportunidad de crecimiento profesional y de mejora del propio despacho.

Solo el 12 % de las asesorías unipersonales utiliza IA frente al 45 % de los despachos de entre 10 y 15 empleados



Digitalización esencial en pymes y autónomos para el cumplimiento normativo y la simplificación de procesos

Samuel Cruz Palenzuela

DOCTOR EN DERECHO Y NUEVAS
TECNOLOGÍAS.

DIRECTOR DE CRUZ ASESORES.

ECONOMISTA — ASESOR FISCAL.

El pasado 31 de marzo de 2026 se publicó el Real Decreto 238/2026, que desarrolla el sistema de facturación electrónica obligatoria entre empresarios y profesionales. El 17 de abril de 2026 la Agencia Tributaria sometió a audiencia pública el Proyecto de Orden Ministerial que regulará la solución pública de facturación electrónica y que activará, con su aprobación, el inicio de la nueva era.

Sinceramente, esto no es una mala noticia. Es, probablemente, la mayor oportunidad de modernización que ha tenido el tejido empresarial español en las últimas décadas, además, de que todos podamos jugar con las mismas reglas de juego. Quien lo entienda antes



llegará mejor y más lejos. Quien espere al último momento pagará el precio de la urgencia y la precipitación.

El objetivo del presente artículo trata de recordar qué cambia y por qué, distinguir dos sistemas normativos que se confunden con demasiada frecuencia, fijar los plazos normativos, y dar respuesta a la pregunta que más se hacen empresas, autónomos y asesores fiscales, ¿merece la pena anticiparse? La respuesta, un sí rotundo.

Dos normas y un destino

El primer error que cometen empresas y despachos es tratar Verifactu y la factura electrónica B2B como si fueran lo mismo. Son dos sistemas normativos distintos, con objetivos, ámbitos de aplicación y calendarios diferentes, a pesar de estar íntimamente relacionados. Confundirlos lleva a tomar decisiones equivocadas.

Verifactu en resumen, representa la facturación desde un software certificado que cumpla los requisitos normativos y permita remitir a la AEAT en tiempo real los Sistemas Informáticos de Facturación o bien guardarlos hasta que se soliciten por la Administración Tributaria vía requerimiento.

Su plazo de entrada en vigor, tras la sorprendente prórroga del pasado diciembre, son 1 de enero de 2027 para las sociedades sujetas al Impuesto sobre Sociedades, y 1 de julio de 2027 para los que tributen en IRPF.

La factura electrónica B2B tiene un objeto diferente. Obliga a que toda factura emitida entre empresarios o profesionales sea un documento electrónico estructurado, en formatos técnicos normalizados, transmitidos a través de plataformas privadas o

de la solución pública gratuita que gestionará la AEAT. Su finalidad central es reducir la morosidad comercial mediante la trazabilidad total del ciclo de facturación de emisión, entrega, aceptación y pago.

Sus plazos de entrada en vigor son, 1 de octubre de 2027 para empresas que facturen más de 8 millones de euros y misma fecha para informar el estado de la factura.

Por contra, las empresas que facturen menos de 8 millones de euros, el plazo se amplía al 1 de octubre de 2028, y un año adicional para informar de los estados de la factura.



¿Parecen plazos amplios? No lo son. La adaptación tecnológica requiere análisis, decisión, implementación, pruebas y formación. Las empresas que esperen al último momento afrontarán la transición con prisas, con precios al alza y con errores evitables. La experiencia de otros cambios normativos como el SII, la adaptación al RGPD o la firma electrónica, lo demuestra sin excepción.

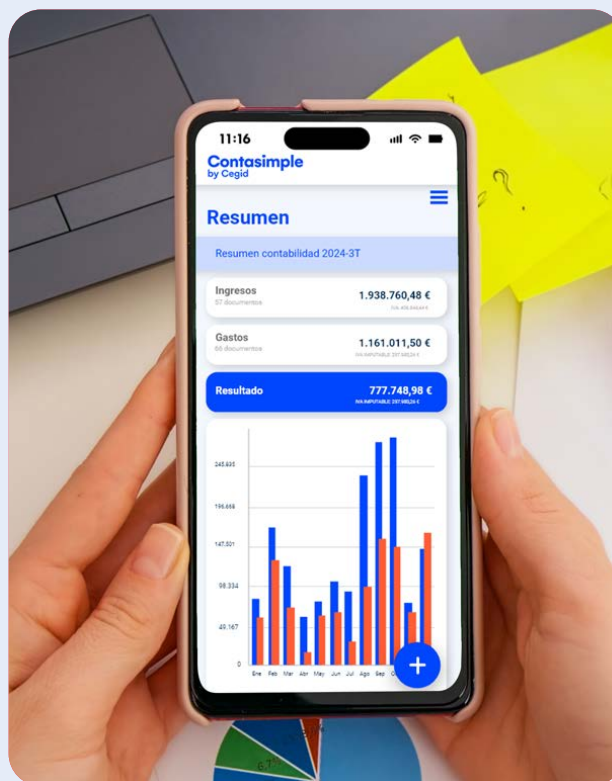
Permítanme **insistir en que Word y Excel no son herramientas válidas para facturar en el nuevo entorno normativo**. No porque la ley los prohíba de forma expresa y automática, o porque la Administración no haya sido completamente tajante en sus consultas vinculantes. Pueden salvar Verifactu, pero no podrán salvar facturación electrónica B2B, ¿para qué insistir en su uso? Digitalízate y busca el partner tecnológico que mejor se adapte a tus necesidades.

La elección del software

Elegir bien es la decisión más importante de todo este proceso. Y es también donde más errores se cometen, generalmente por prisas o por falta de información.

El mercado ofrece soluciones muy diversas, desde plataformas especializadas por sectores de actividad, hasta herramientas más genéricas de gestión y facturación. **No existe una solución única válida para todos**. La elección dependerá del tamaño de la empresa, su volumen de facturación, su sector y su grado de integración con

otros sistemas ya implantados. También saber que existirá opción gratuita por parte de la AEAT.



Recomendaciones para empresas y asesorías

Para la empresa, el primer paso es conocer su situación actual. ¿Tu software de facturación está certificado o puede certificarse? ¿Es compatible con los formatos UBL, Facturae o CII que exige el nuevo sistema? ¿Puede integrarse con tu sistema contable para automatizar el flujo completo? Si no tienes respuesta a estas preguntas, o si la respuesta es negativa, el momento de actuar es ahora. No en 2027. Ahora.

Habla con tu asesor para conocer la norma y tus opciones, solicita información a tu proveedor de

software y evalúa las opciones del mercado con tiempo suficiente. Puedes empezar a usar el nuevo sistema antes de que sea obligatorio, aprender a manejarlo con calma y llegar a la fecha límite con los procesos rodados y el equipo formado.

Para la asesoría y el despacho profesional, el cambio es una oportunidad que no debería dejarse pasar. El despacho que se limite a informar de los plazos habrá cumplido con lo mínimo. El que acompañe activamente a sus clientes en la selección del software, la implementación del sistema, la formación del equipo administrativo y el rediseño de los flujos de trabajo habrá construido una propuesta de valor difícil de replicar.

La automatización de las tareas más rutinarias como el registro de facturas, conciliación bancaria, cuadre de impuestos, seguimiento de estados de pago o contabilización, libera tiempo del despacho para lo que realmente diferencia a un buen asesor, la planificación fiscal, el análisis de tesorería y el asesoramiento estratégico. Esa es la asesoría del futuro y empieza exactamente aquí.

Lo más importante no son los plazos. Lo más importante es entender que la nueva factura no es una carga. Las empresas y despachos que lo aprovechen saldrán reforzados. La tecnología debe usarse para simplificar nuestro día a día. Es el momento de abrir los ojos y actuar con convicción. No esperemos al último momento.

Solo el 20 % de los servicios en España son actualmente de advisory frente al 70 % en mercados como Reino Unido o EE.UU.

Acerca de Cegid

Cegid es un proveedor líder global de soluciones de gestión empresarial en la nube para los sectores de Finanzas (Tesorería, Fiscalidad y ERP), Recursos Humanos (Nómina, gestión del Talento), Asesorías y Despachos Profesionales, Retail, Emprendedores y Pequeñas Empresas.

En un mundo que cambia rápidamente, Cegid abre un mundo de posibilidades y revela todo el valor de los negocios de sus clientes proporcionándoles soluciones útiles e innovadoras.