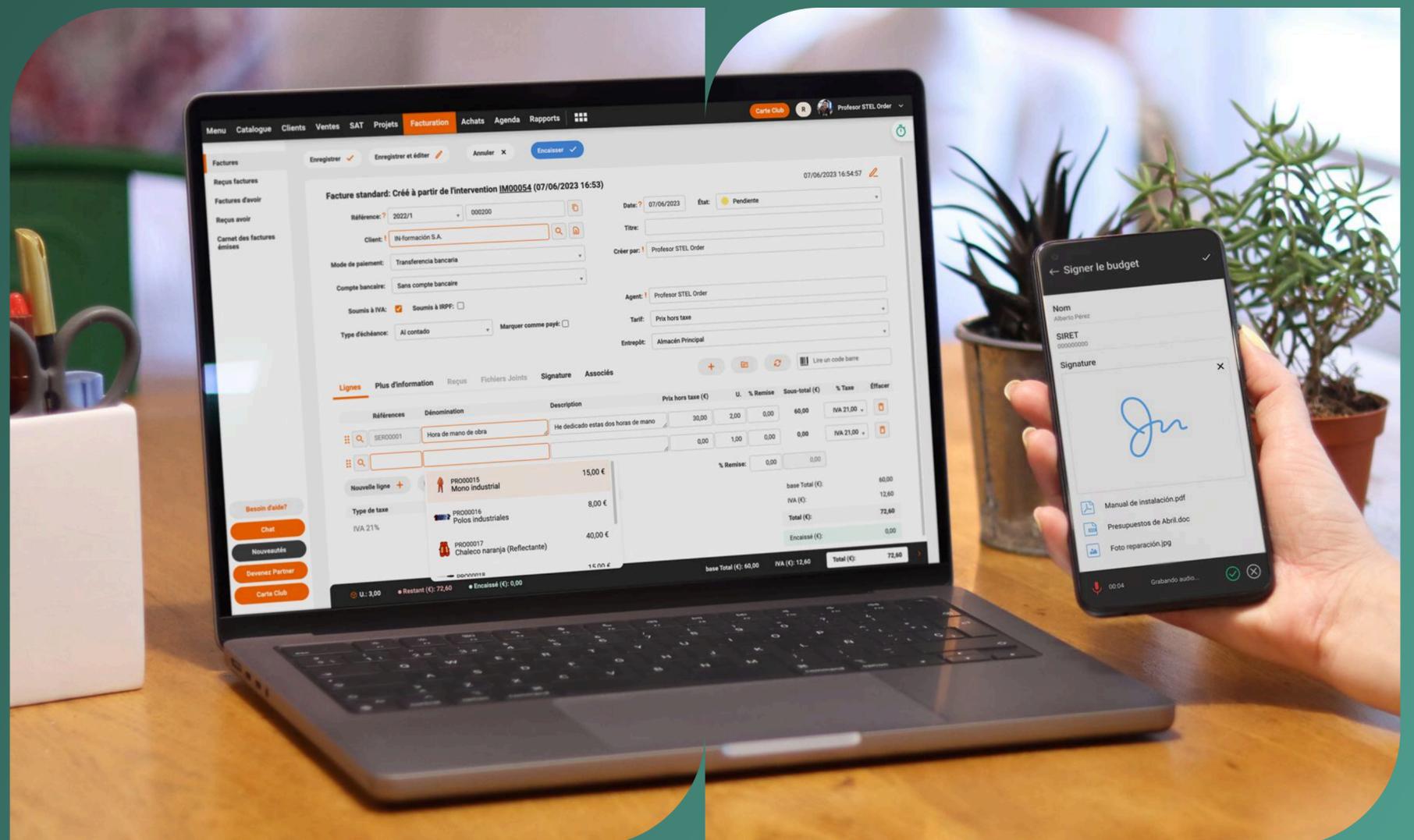


Rentabilidad de las asesorías y despachos frente a la factura electrónica y la digitalización



Introducción

El sector de las asesorías fiscales, contables y laborales está en plena transformación. La digitalización, la automatización y los cambios normativos, como la obligatoriedad de la **factura electrónica**, se presentan como un reto transformador para este tipo de negocios y para sus clientes.

Ante este escenario, **las asesorías pueden adaptarse y convertir este cambio en una oportunidad** para mejorar su modelo de negocio, evolucionar y mejorar su rentabilidad.

En este dossier, abordamos temas clave para conseguir esta optimización. Tratamos aspectos como **la fijación de precios basada en rentabilidad, la reorganización del modelo de servicios, la oportunidad que representa la factura electrónica y las estrategias para mejorar la eficiencia y el valor del despacho.**

En resumen, abordamos cómo estos cambios pueden **convertirse en ventajas competitivas** que ayuden a los despachos a ofrecer un servicio más rentable, escalable y alineado con las necesidades actuales del mercado.



Las ideas presentadas en este dossier están basadas en un webinar impartido para STEL Order por **Toni Izquierdo**, de Izquierdo Motter Consulting, especialista en estrategia y crecimiento para despachos profesionales y asesorías.

Precio y rentabilidad en Asesorías



01.

Precio y rentabilidad en Asesorías

Uno de los mayores desafíos para los despachos de asesoría es **determinar precios que garanticen una rentabilidad sostenible**, sin caer en la trampa de la competencia por precios bajos. En muchas ocasiones, las asesorías establecen sus tarifas en función de lo que cobran otros despachos, sin analizar **si esos precios realmente cubren sus costos y generan beneficios adecuados**.

En este sentido, debemos establecer una premisa importante: que **el precio de los servicios sea al menos el doble del costo de producción**. Esto significa que, para que un despacho sea financieramente viable, debe asegurarse de que los ingresos obtenidos por cada cliente cubren, no sólo los costos directos del servicio (como sueldos del equipo o licencias de software), sino también otros gastos operativos y un margen de beneficio razonable.



La clave no está en competir por precio, sino en diseñar una estrategia propia de rentabilidad basada en el valor del servicio y en el perfil de cada cliente.

Siguiendo estas claves, las asesorías pueden evitar la erosión de sus márgenes y trabajar con una estructura de precios más realista y rentable. Hay que perder el miedo: en lugar de reducir tarifas por el temor a perder clientes, optimizar el valor de los servicios ofrecidos y justificar debidamente este valor, asegurando su sostenibilidad a largo plazo

Para ello, es fundamental:

Analizar la estructura de costos del despacho, identificando cuánto cuesta realmente ofrecer cada servicio.

Analizar la estructura de costos para que el negocio sea sostenible en el tiempo.

Calcular el valor medio de la cartera de clientes, un indicador que permite proyectar la rentabilidad futura del despacho y ajustar los precios de forma estratégica.

Factura electrónica: impacto y preparación



02. Factura electrónica: impacto y preparación

En un mundo cada vez más digitalizado, la administración y gestión empresarial han evolucionado para adaptarse a nuevas normativas y tecnologías. Una de las transformaciones más importantes en el sector de las asesorías es la llegada de la **factura electrónica**, impulsada por la **Ley Crea y Crece**, que hará obligatorio este sistema para todas las empresas y autónomos alrededor de 2026-2027.

Este cambio no sólo representa una obligación legal, sino también **una gran oportunidad para las asesorías**, ya que permite reorganizar la relación con los clientes, optimizar procesos y mejorar la eficiencia operativa.

Muchos asesores y despachos profesionales cuentan con una cartera de clientes cargada de vicios, y este es un momento perfecto para acabar con ellos, hacer un “reset” e implantar un nuevo modelo de trabajo, no sólo enfocado en atraer al cliente nuevo, sino en mejorar la experiencia del cliente de cartera.



TU EMPRESA SAT SL
Vereda de solis 14
30006, Puente Tocinos, Murcia, España
B2345443534

profesor@stelorder.com
www.dicasa.com
T. 968300237

Factura ordinaria

DATOS DE FACTURA ORDINARIA

Número: 2022/1000223
Fecha: 12/09/2023

DATOS DEL CLIENTE

Satura tu payanki SL (Satura tu Payanki)
B30566954
Canyada Los Narejos,
30710, Murcia, Murcia, España
T. 9683335336

REF.	NOMBRE	PRECIO	DTO.	UDS.	SUBTOTAL	IMP.
PRO000209	PC1	30,00	0,00%	1,00	30,00	IVA 21,00%
PRO000209	PC1			1,00		
PRO000209	PC1			1,00		

VERI*FACTU



BASE 30,00 €
TOTAL 36,30 €

Observaciones
SAHDLASLKDJALSKJDLASJDLAS

2022/10000567 (12/09/2023)
12/10/2023

Por tanto, son muchos los motivos por los que debemos ver la facturación electrónica, más que como una carga administrativa, como una ventaja competitiva. **Anticiparse dará la oportunidad de aprovechar este nuevo escenario** para fortalecer el modelo de negocio.

La implementación de la factura electrónica traerá consigo **un cambio estructural en la forma en que las asesorías trabajan con sus clientes**. Se espera la creación de **ecosistemas digitales en tiempo real**, en los cuales el software de gestión del cliente estará integrado directamente con el de la asesoría. Esto permitirá:

◆ **Automatizar la recepción y procesamiento de facturas,** reduciendo la carga manual y los errores.

◆ **Acceder a la información en tiempo real,** lo que permitirá al asesor disponer de los datos actualizados sin necesidad de solicitar documentos de forma reiterada.

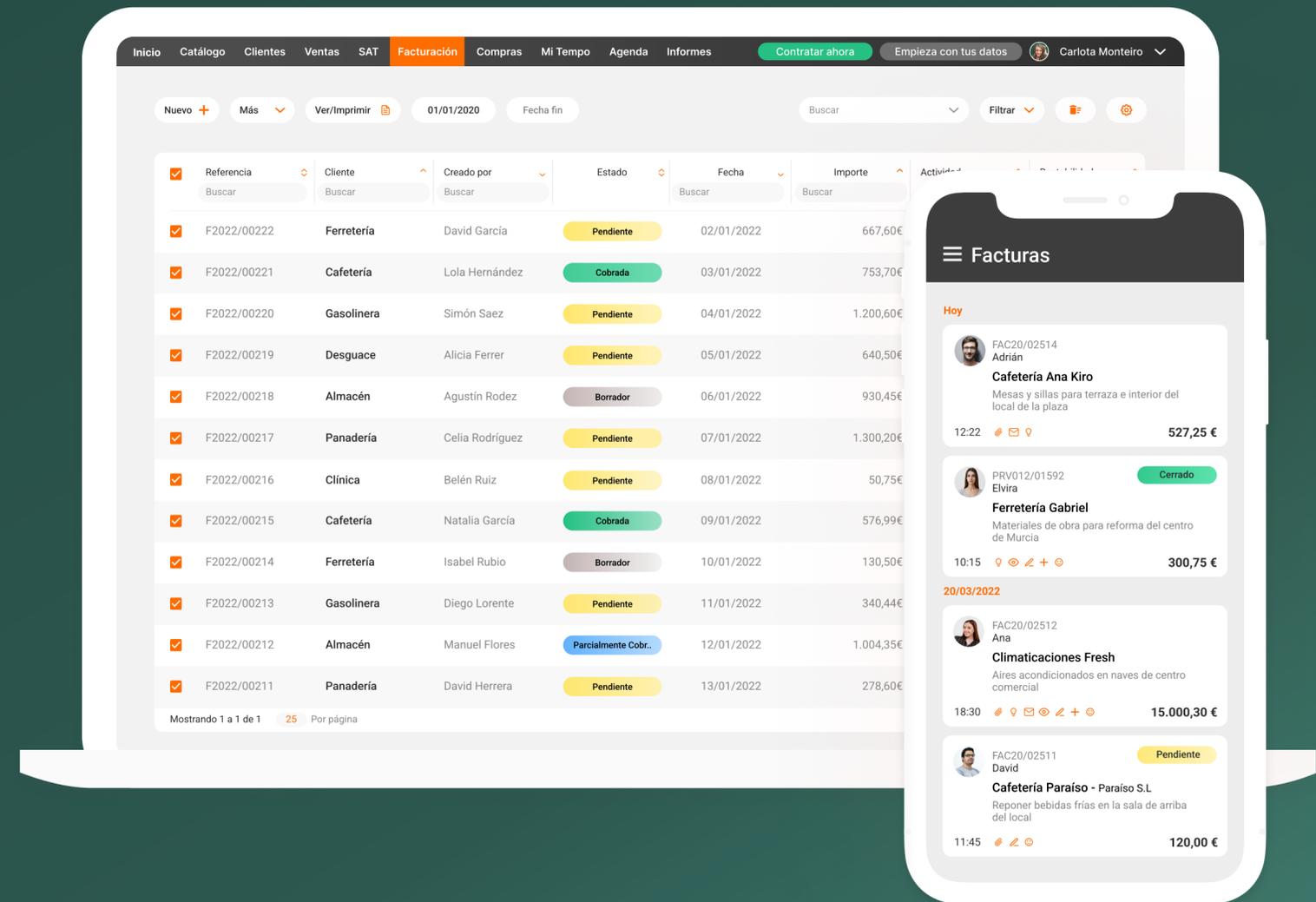
◆ **Capacidad de análisis y toma de decisiones basadas en información real,** al tener la información digitalizada será mucho más sencillo analizar los datos de tus clientes y rentabilidad.

◆ **Ofrecer un servicio más ágil y eficiente,** con menos tareas administrativas y más enfoque en el asesoramiento estratégico.

03.

Cómo STEL Order facilita la transición

En este contexto, herramientas como STEL Order juegan un papel fundamental en la digitalización de los procesos de facturación y en la mejora de la eficiencia de las asesorías y sus clientes. STEL Order es un software de gestión pensado para facilitar la gestión de cualquier tipo de negocio. Además de ayudarte con tu asesoría, también permite a tus clientes hacer su negocio y su vida más fácil.



Por tanto, te permite, tanto integrarlo en tu asesoría, como ofrecerlo a tus clientes como herramienta de confianza. Pero no sólo resuelve el paradigma de la facturación electrónica, sino que puede aportar múltiples ventajas a tu asesoría:



Reducir la carga administrativa, eliminando la necesidad de gestionar facturas en papel, su archivo y traspaso.



Conexión con la mayoría de software contables.



Sincronizar en tiempo real los datos contables con el despacho de asesoría, evitando retrasos y reduciendo la necesidad de solicitar información adicional al cliente.



Ofrecer un control total sobre los documentos de venta, compras e inventarios, mejorando la organización financiera de los negocios y facilitando la labor del asesor.



Comisiones por cada cliente que el asesor refiera.



El mejor servicio de soporte y ayuda para la adaptación del software en tus clientes, con el ahorro de tiempo que esto implica al no tener que estar asistiendo su periodo de adaptación y dudas.



Fidelización de tu cartera de clientes al ofrecerles una solución de confianza con la que mejorar su eficiencia.



Webinar formativos y contenido de valor sobre los cambios normativos para que tanto la asesoría como tus clientes estén siempre al día.

Acciones clave para las asesorías

Para aprovechar al máximo esta transformación, es fundamental identificar qué clientes ya cuentan con herramientas digitales como STEL Order y cuáles necesitan apoyo en la transición hacia la factura electrónica. se recomienda que los despachos Para ello se recomienda a las asesorías que **realicen un inventario tecnológico de sus clientes antes de junio de 2025.**

En este sentido, por primera vez, el asesor puede ser, no sólo un proveedor de servicios para el cliente, sino un colaborador en su negocio, que le aporte soluciones prácticas y concretas que hagan más sencilla su gestión. Para ello, será fundamental transmitir al cliente la sensación de que estamos realmente implicados con el futuro de su negocio.

Además, integrar soluciones como STEL Order dentro del ecosistema del despacho **no sólo facilitará la adaptación a la normativa, sino que también permitirá ofrecer un servicio de mayor valor a los clientes,** basado en datos actualizados y en un asesoramiento más ágil y estratégico.

En definitiva, la factura electrónica no solo simplificará la gestión administrativa, sino que también brindará a los despachos la posibilidad de **evolucionar hacia un modelo de servicios más automatizado, eficiente y rentable.** La clave está en prepararse con antelación, integrar herramientas digitales y convertir este cambio en una ventaja competitiva.

Estrategia de precios y modelo de servicio



Estrategia de precios y modelo de servicio

Otro punto clave es la necesidad de modificar el modelo de precios y el tipo de servicio ofrecido por las asesorías.

Se recomienda **separar la gestión fiscal del asesoramiento propiamente dicho**, ya que estos servicios tienen distintos niveles de valor y requieren estrategias de precios diferenciadas.

Es crucial cambiar el modelo tradicional en el que los precios solo se actualizan según el IPC (Índice de Precios al Consumo). En su lugar, se debe hacer una revisión **individual por cliente**, considerando el valor real del servicio que recibe.

Así mismo, es recomendable ofrecer **diferentes paquetes de servicio**, permitiendo que el cliente elija la opción que mejor se adapte a sus necesidades y presupuesto. Esta estrategia ayuda a justificar los precios y aporta transparencia a la propuesta de valor.

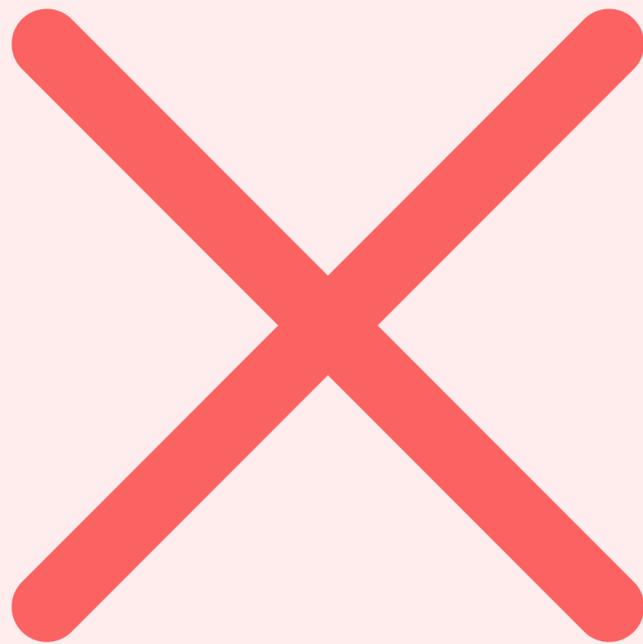
Uno de los mayores desafíos a los que se enfrentan las asesorías es **determinar precios que garanticen la rentabilidad sin caer en la guerra de precios con la competencia**. En muchas ocasiones, los despachos fijan sus tarifas en función de lo que cobran otros en el sector, sin analizar **si esos precios realmente cubren sus costos y generan el margen de beneficio necesario para la sostenibilidad del negocio**.

Para superar este desafío es necesario aplicar un principio clave:

El precio de los servicios debe ser, al menos, el doble del costo de producción.

Esto significa que, para que un despacho sea financieramente viable, debe asegurarse de que los ingresos obtenidos por cada cliente cubran, no solo los costos directos del servicio (como sueldos del equipo o licencias de software), sino también otros gastos operativos y un margen de beneficio razonable.

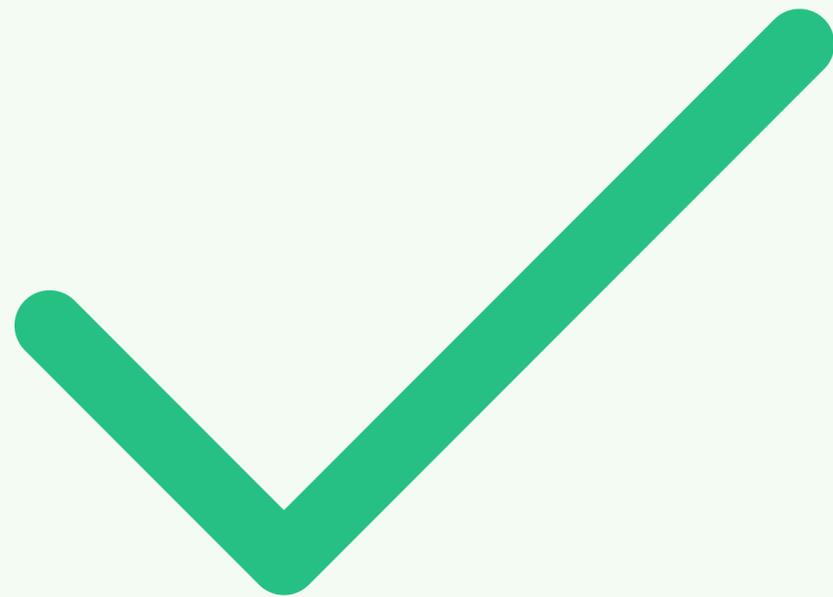
Muchos despachos caen en errores habituales que afectan su rentabilidad, entre ellos se encuentran:



- ✗ **Competir por precio**
en lugar de por valor, reduciendo sus tarifas sin una estrategia clara.
- ✗ **No calcular correctamente los costos de producción del servicio,**
lo que lleva a márgenes insuficientes.
- ✗ **Aplicar incrementos de precio basados solo en el IPC,**
sin evaluar si los clientes están pagando un precio acorde con el valor recibido.
- ✗ **No segmentar la cartera de clientes,**
cobrando lo mismo a empresas con necesidades muy diferentes.

Para evitar estos errores, se recomienda aplicar un enfoque basado en la rentabilidad y el valor de la cartera de clientes.

Para garantizar una rentabilidad sostenible, es esencial adoptar un modelo de precios basado en el valor y no en el mercado. Para ello, las asesorías deben:



✓ **Analizar la estructura de costos del despacho,** identificando cuánto cuesta realmente ofrecer cada servicio.

✓ **Determinar el margen adecuado** para asegurar la sostenibilidad y crecimiento del negocio.

✓ **Calcular el valor medio de la cartera de clientes,** un indicador clave para proyectar la rentabilidad futura del despacho y tomar decisiones informadas sobre ajustes de precios.

✓ **Aplicar una revisión individualizada de tarifas,** evitando incrementos generales y adaptando los precios a cada cliente según el valor aportado.

Segmentación y justificación del precio

Un aspecto clave en la estrategia de precios es la segmentación de la cartera de clientes. No todos los clientes requieren el mismo nivel de servicio, por lo que es fundamental diferenciarlos en grupos y ajustar las tarifas en función de variables como:

Volumen de trabajo

(número de facturas, empleados, movimientos financieros).

Complejidad del servicio

(gestión fiscal simple vs. asesoramiento estratégico).

Nivel de digitalización

(clientes que ya usan herramientas digitales vs. aquellos que requieren más gestión manual).

Además, para evitar resistencias a los aumentos de precios, es clave justificar el valor del servicio mediante la diferenciación y la propuesta de servicios adicionales.

Aquí es donde la tecnología juega un papel crucial.

Cómo STEL Order puede ayudar en la optimización de costos y precios

La automatización y digitalización son herramientas clave para reducir los costos operativos de una asesoría y mejorar su rentabilidad sin necesidad de competir por precio.

STEL Order es un software de gestión empresarial que ayuda a las asesorías a optimizar su tiempo y mejorar la propuesta de valor frente a sus clientes.

The image displays several key components of the STEL Order software interface:

- Mobile App Home Screen:** Features a user profile, a navigation menu with options like 'Inicio', 'Catálogo', 'Tempo', 'Clientes', 'Ventas', 'SAT', 'Proyectos', 'Facturación', 'Compras', 'Agenda', and 'Informes', and a bottom bar with 'Club Amigo' and 'Solicitar demo'.
- Informes (Reports):** An orange card with a bar chart icon.
- CRM (Customer Relationship Management):** A list of clients with names and phone icons, such as 'Agustín Ferretería Plaza' and 'Belén Cafetería Centro'.
- Facturación (Invoicing):** A table showing invoice details for different clients.
- Dashboard:** A collection of cards showing financial metrics, such as '\$37.86' and '\$10.36', and a shopping cart icon.
- Firmar documento (Sign document):** A screen showing a blue digital signature.
- Notification:** A purple banner at the top right that says '¡Trabaja sin conexión!' (Work offline!) with signal strength, battery, and time indicators.

Facturación		
Cafetería Ana Kiro	100,50 €	Pendiente
Ferretería Plaza	25,64 €	Cobrada
Desguaces Manuel	50,25 €	Pendiente

Con STEL Order, los despachos pueden:



Profesionalizar la facturación de sus clientes de forma eficiente, ya que el asesor no tendrá que invertir tiempo en el proceso de aprendizaje de sus clientes, será el propio equipo de soporte de STEL Order el que se hará cargo de toda la puesta en marcha e integración del software.



Automatizar la gestión documental, reduciendo el tiempo invertido en la recopilación de información y procesamiento de facturas.



Conectar los sistemas del cliente y la asesoría, eliminando tareas manuales y mejorando la eficiencia operativa.



Ofrecer servicios de valor añadido, como webinars formativos, contenido de valor e informes financieros en tiempo real basados en datos actualizados.



Reducir la carga administrativa, lo que permite destinar más tiempo a servicios estratégicos y menos a tareas repetitivas.

Conclusión: precio basado en valor y rentabilidad sostenible

En lugar de competir por precio, las asesorías deben enfocarse en ofrecer un servicio de mayor valor y optimizar sus procesos internos. La combinación de una estrategia de precios bien fundamentada y el uso de herramientas tecnológicas como STEL Order permite a los despachos aumentar su rentabilidad, mejorar la eficiencia y justificar sus tarifas con base en el valor real que aportan a sus clientes.

Este enfoque no solo garantiza la sostenibilidad del despacho, sino que también posiciona a la asesoría como un socio estratégico para sus clientes, diferenciándose en el mercado y asegurando su crecimiento a largo plazo.

Cuatro consejos finales y acciones recomendadas



Ante los profundos cambios que están transformando el sector de las asesorías, la clave para la sostenibilidad y el crecimiento de los despachos en los próximos años radica en la planificación estratégica y la adaptación a la digitalización.

En este dossier, planteamos una serie de recomendaciones fundamentales para que los despachos no sólo sobrevivan, sino que aprovechen estos cambios como una ventaja competitiva.

01.

Realizar un mapeo tecnológico y de la cartera de clientes

Uno de los primeros pasos que debemos dar es **evaluar el nivel de digitalización del despacho y de sus clientes.**

Con la llegada de la factura electrónica, será imprescindible conocer **qué clientes están preparados para esta transición y cuáles necesitarán adaptaciones en sus procesos.** Para ello, se recomienda:

En este contexto, soluciones como **STEL Order** pueden jugar un papel clave en la modernización de los procesos administrativos, permitiendo que los clientes y las asesorías trabajen de manera integrada y más eficiente.

◆ **Identificar qué clientes ya utilizan herramientas digitales** para la gestión de facturación, contabilidad y documentación.

◆ **Clasificar la cartera de clientes según su grado de digitalización** y definir planes de acción para cada segmento.

◆ **Invertir en formación y asesoramiento tecnológico** para ayudar a los clientes en su transición digital.

02.

Ajustar la propuesta de servicios a la nueva realidad digital

La digitalización transforma por completo la forma de trabajo de una asesoría. Modifica desde la forma en la que gestionan sus documentos hasta las mismas **necesidades de los clientes y el valor que esperan recibir de su asesoría.**

Por ello, es crucial **rediseñar la propuesta de servicios** y alinearla con las nuevas demandas del mercado. Algunas estrategias que te proponemos:

Adaptar la propuesta de valor a la era digital permitirá que la asesoría **aumente su rentabilidad y fidelice a sus clientes** al ofrecerles un servicio más útil y moderno.

◆ **Ofrecer servicios de asesoramiento estratégico**
Más allá del cumplimiento fiscal y contable, ayudando a los clientes a interpretar sus datos financieros y tomar mejores decisiones.

◆ **Crear paquetes de servicios diferenciados,**
según el grado de digitalización del cliente, cobrando tarifas distintas en función de la carga de trabajo y la automatización disponible

◆ **Incluir soporte en la adopción de herramientas digitales**
como un valor añadido para los clientes menos digitalizados.

03.

justar precios gradualmente con un enfoque estratégico

Uno de los errores más comunes en los despachos de asesoría es **ajustar los precios únicamente en función de la inflación**, sin considerar la rentabilidad real del servicio. Establecer **una política de precios basada en el valor** y llevar a cabo incrementos graduales evitará impactos negativos en la cartera de clientes.

Este enfoque permite que los despachos **mejoren su rentabilidad sin perder clientes**, al hacer que los incrementos de precio sean razonables y estén bien justificados.

◆ **Calcular los costos reales de cada servicio** y asegurarse de que el precio cubra al menos el doble del costo de producción.

◆ **Revisar los contratos con clientes actuales** e identificar oportunidades para revalorizar los servicios.

◆ **Aplicar aumentos progresivos** en lugar de incrementos bruscos, justificando siempre el valor añadido que ofrece la asesoría.

04.

Aprovechar el crecimiento del sector y convertir la digitalización en una ventaja

A pesar de los desafíos que supone la transformación digital, el sector de las asesorías **seguirá siendo esencial para empresas y autónomos.**

El crecimiento orgánico del sector y la implementación de nuevas normativas suponen **una oportunidad para evolucionar y diferenciarse.**

Para convertir estos cambios en una ventaja competitiva, se recomienda:

- ◆ **Adoptar herramientas digitales como STEL Order** para mejorar la eficiencia y la propuesta de valor.
- ◆ **Posicionarse como un asesor estratégico,** ayudando a los clientes no solo con la gestión administrativa, sino con el análisis y optimización de su negocio.
- ◆ **Desarrollar una estrategia de comunicación y diferenciación,** destacando los beneficios del despacho en un entorno cada vez más digital.

Conclusión:
planificación y
adaptación como
claves del éxito



El futuro de las asesorías dependerá de su capacidad para anticiparse a los cambios y adaptarse a las nuevas condiciones del mercado. La digitalización y la factura electrónica no deben verse como una amenaza, sino como una oportunidad para ofrecer un servicio más eficiente, rentable y alineado con las necesidades actuales de los clientes.

Con una estrategia bien definida y el uso de herramientas tecnológicas adecuadas, los despachos podrán no solo mantenerse en el mercado, sino también crecer y consolidarse como actores clave en la nueva era digital.