



Universidad Pontificia de Comillas

Facultad de ciencias económicas y empresariales

TRABAJO FIN DE GRADO

"PLAN DE NEGOCIO PARA LA MODERNIZACIÓN Y EXPANSIÓN DE UNA CONSULTORA DE GESTIÓN EMPRESARIAL TRADICIONAL"

Autor: Alejandro Arias Pérez

Tutor: Juan José López Jurado

Madrid

Junio 2025

Índice de contenido

<i>Resumen</i>	4
<i>Abstract</i>	5
1. INTRODUCCIÓN	6
1.1. Contextualización	6
1.3. Objetivos.....	8
1.4. Metodología	9
2. MARCO TEÓRICO: EL SECTOR DE LA CONSULTORÍA EN ESPAÑA.....	11
2.1. Concepto.....	11
2.2. Evolución.....	12
2.3. Actualidad	13
2.4. Tendencias futuras	16
3. ANÁLISIS EXTERNO DEL SECTOR	18
3.1. Análisis PESTEL	18
3.2. Conclusiones	23
4. ANÁLISIS INTERNO	24
4.1. DAFO	24
4.2. Conclusiones	26
5. PLAN DE EXPANSIÓN Y MODERNIZACIÓN	27
5.1. Transformación digital y automatización de procesos internos	27
a) Contexto	27
b) Optimización de herramientas digitales existentes	28
c) Implementación de innovaciones tecnológicas	29
d) Digitalización de documentos y almacenamiento en la nube	30
5.2. Expansión de la cartera de servicios	31
a) Consultoría en transformación digital	31
b) Consultoría estratégica.....	31
c) Consultoría en Responsabilidad Social Corporativa (RSC).....	32
5.3. Programas de formación y retención del talento	32
a) Programas de formación y flexibilidad laboral	32
b) Atracción y retención del talento	33
5.4. Servicio cercano para los clientes	34
a) Modernización integral de la página web corporativa	34
b) Implementación de un sistema de gestión documental y de comunicación digital accesible.....	34

5.5. Consolidación y expansión geográfica.....	35
a) Expansión geográfica.....	36
b) Expansión en la prestación de servicios.....	36
6. FINANCIACIÓN Y MODELOS DE INVERSIÓN.....	37
6.1. Gastos de la inversión.....	37
a) Gastos derivados de la formación del personal e implementación de nuevas tecnologías	37
b) Gastos derivados de la implementación de las nuevas tecnologías	38
6.2. Métodos de financiación	40
a) Ayudas comunitarias y nacionales	40
b) Financiación con entidades bancarias u otros inversores estratégicos.....	41
c) Beneficios fiscales.....	41
d) Tesorería	42
7. CONCLUSIONES.....	42
8. DECLARACIÓN DE USO DE CHATGPT	45
9. BIBLIOGRAFÍA Y DOCUMENTACIÓN CONSULTADA.....	47

Resumen

El presente Trabajo de Fin de Grado desarrolla un plan de negocio relacionado con la modernización y expansión de DAFERAL, S.L., una consultora de gestión tradicional que se encuentra ubicada en Galapagar, un municipio de la sierra oeste de Madrid. La necesidad de este proceso de transformación se encuentra en la existencia de un contexto de transformación digital y competencia creciente en el sector de la consultoría en España. Por lo tanto, a través de este trabajo se plantean estrategias clave para la optimización operativa y el crecimiento de la empresa.

Inicialmente se realizará un análisis del marco teórico para comprender la evolución del sector, al igual que sus tendencias actuales y futuras. Posteriormente, se realizará un estudio sobre el entorno externo y un diagnóstico interno sobre las condiciones de la empresa que se pueden mejorar y optimizar eficientemente.

A partir de estos estudios y análisis, se diseñará un plan de modernización y expansión basado en la transformación digital de la empresa en sus procesos internos a través de la optimización de los recursos actuales y la implementación de tecnologías avanzadas como ERP, CRM, RPA y Blockchain. Estas herramientas digitales serán beneficiosas para mejorar el servicio prestado a los clientes, garantizando su fidelización y, en consecuencia, la expansión de la empresa. Aprovechando estas innovaciones, la empresa también ampliará su cartera de servicios con nuevas líneas de negocio en determinadas ocasiones que sean acordes con los objetivos estratégicos de la empresa. El proceso también contempla un plan de formación para el personal y estrategias para la atracción y retención del empleo.

Finalmente, se presenta un estudio financiero en el que se analizan los costes de inversión en formación e implementación de las nuevas tecnologías en la empresa, junto con las fuentes de financiación disponibles para poder abordar la inversión.

Este plan integral busca mejorar la competitividad de DAFERAL en el sector, consolidar su liderazgo en el ámbito local y establecer las bases para una futura expansión a nivel regional y nacional.

Palabras clave: Plan de negocio, modernización, expansión empresarial, transformación digital, optimización, fidelización de clientes, formación del personal, retención del talento, financiación empresarial.

Abstract

The present Final Degree Project develops a business plan related to the modernization and expansion of DAFERAL, S.L., a traditional management consulting firm located in Galapagar, a municipality in the western Sierra of Madrid. The need for this transformation process arises from the current context of digital transformation and increasing competition in the consulting sector in Spain. Therefore, this study proposes key strategies for the operational optimization and growth of the company.

Initially, a theoretical framework analysis will be conducted to understand the evolution of the sector, as well as its current and future trends. Subsequently, an external environment study and an internal diagnosis will be carried out to identify aspects of the company that can be improved and optimized efficiently.

Based on these studies and analyses, a modernization and expansion plan will be designed, focusing on the company's digital transformation in its internal processes through the optimization of existing resources and the implementation of advanced technologies such as ERP, CRM, RPA, and Blockchain. These digital tools will be beneficial in enhancing customer service, ensuring customer loyalty, and consequently driving the company's expansion. Taking advantage of these innovations, the company will also expand its service portfolio with new business lines in specific cases aligned with its strategic objectives. The process also includes a training plan for staff and strategies for talent attraction and retention.

Finally, a financial study is presented, analyzing investment costs in training and the implementation of new technologies in the company, along with the available funding sources to support the investment.

This comprehensive plan aims to enhance DAFERAL's competitiveness in the sector, consolidate its leadership at the local level, and establish the foundations for future regional and national expansion.

Keywords: Business plan, modernization, business expansion, digital transformation, optimization, customer loyalty, staff training, talent retention, business financing.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Contextualización

La consultoría empresarial ha experimentado una notable transformación en los últimos años, impulsada por la creciente demanda de servicios tecnológicos y la integración de la IA en los procesos del negocio. Según el informe anual de la Asociación Española de Empresas de Consultoría de 2023, los ingresos del sector alcanzaron los 21.575 millones de euros, mostrando un incremento del 9,7% respecto del año anterior.

Este crecimiento refleja la relevancia de la transformación digital en las consultoras españolas que buscan adaptarse al entorno más competitivo que existe en la actualidad. La adopción de tecnologías avanzadas ha permitido a las consultoras ofrecer soluciones más eficientes y personalizadas a sus clientes, aspecto que es clave dada la actividad de este negocio y diferenciación respecto de los competidores. Además, la inversión en innovación ha sido significativa, destinándose cerca de 1.000 millones de euros en este ámbito durante el año 2023.

1

A pesar de este contexto de progreso en la consultoría española, a las que todavía mantienen una estructura tradicional esta situación también plantea una serie de desafíos. La rápida expansión del sector ha dado lugar a una competencia feroz, donde solo las consultoras que consiguen diferenciarse por su especialización y talento pueden continuar con su actividad.

En este contexto, las consultoras de gestión empresarial tradicionales, como es en el presente supuesto, se enfrentan a la necesidad de adaptarse a los nuevos cambios tecnológicos y de mercado. De esta forma, la transformación digital no se convierte en una opción, sino en una obligación para mantener su competitividad y responder a las necesidades actuales de los clientes de una forma óptima. Esta modernización también implica, además de la introducción de nuevas tecnologías, la reestructuración de procesos internos o la formación continua del personal para poder alinearse con las tendencias actuales en el mercado.

Además, resulta favorable que exista un propósito de expansión o al menos de consolidación dentro de la región en la que realicen la actividad debido a que son consultoras tradicionales con un número reducido de empleados y una competencia cada vez más intensa. Para ello, la diversificación de servicios y la adaptación a las necesidades específicas de los clientes son estrategias clave para consolidar o expandir de forma sostenible la empresa.

¹ Asociación Española de Empresas de Consultoría. (2023). *La consultoría española: El sector en cifras 2023*

1.2. Descripción de la empresa

La compañía que se analiza es DAFERAL, S.L. una consultora o asesoría de gestión empresarial de carácter familiar y tradicional ubicada en Galapagar, municipio de la sierra oeste de Madrid. Actualmente, se encuentra integrada por un equipo de diez profesionales cualificados, que combinan experiencia en el sector, con la reciente llegada de nuevos integrantes más jóvenes que aportan una nueva visión al modelo de trabajo con la finalidad de prestar servicios adaptados a las necesidades de los clientes.

La oferta de la consultora destaca principalmente por la prestación de servicios especializados en la contabilidad, asesoría fiscal y auditoría. Estas áreas constituyen el núcleo fundamental de la actividad empresarial, permitiendo atender con solvencia las demandas sus clientes. Además, siendo la sociedad consciente de proporcionar un servicio integral al cliente, la empresa complementa sus actividades principales a través de servicios relacionados con la asesoría laboral u otras consultas jurídicas puntuales, así como consultoría informática y de marketing si las circunstancias y necesidades del cliente lo requieren.

La cartera de clientes de DAFERAL se encuentra formada principalmente por empresas y negocios locales de Galapagar y otros municipios cercanos. No obstante, la compañía también cuenta con experiencia en el asesoramiento a determinadas Administraciones Públicas de la zona. Estas situaciones reflejan la reputación y posicionamiento destacado dentro del ámbito regional. Otra de las características que la posiciona dentro de la competitividad del sector es la fidelidad de sus clientes debido a su trato cercano y personalizado en función de las necesidades de cada cliente.

A pesar de contar con una gran posición, la consultora afronta la necesidad de modernizarse con la finalidad de adaptarse eficazmente a la realidad actual y tendencias futuras que se presentan en el sector de la consultoría en España, especialmente para sociedades tradicionales. Esta modernización se justifica principalmente por la creciente demanda de servicios tecnológicamente avanzados, que resultan ser más eficientes y aportan un valor añadido significativo a los clientes. Por lo tanto, una adecuada adaptación tecnológica no solo aumentará la calidad y eficiencia de los servicios prestados, sino que permitirá a la consultora tener una ventaja competitiva sobre sus competidores, pudiendo consolidar así su posición de liderazgo regional e incluso la expansión.²

² DAFERAL asesoría de empresas en Galapagar. (s. f.). Daferal.

1.3. Objetivos

Para abordar la modernización y expansión de DAFERAL, es fundamental establecer una serie de objetivos estratégicos que equilibren la ambición con la viabilidad del proceso, considerando las características propias y del sector. Algunos de estos objetivos serían:

a) Digitalización de procesos internos

Como se ha comentado anteriormente, la transformación digital es el factor que define el progreso e innovación de las consultoras de gestión empresarial. Por ello, la adopción de tecnologías digitales como la implementación de herramientas de gestión empresarial o soluciones de IA resultan ser esenciales para mejorar la eficiencia operativa y calidad del servicio.

b) Fortalecimiento de la presencia en el mercado local

DAFERAL es una de las consultoras de gestión empresarial líderes en el término municipal de Galapagar. Por ello, lo que se pretende con este trabajo sería ofrecer la posibilidad de consolidar la posición de la consultora en el municipio y expandirse por la sierra oeste de Madrid para convertirse en una de las consultoras líderes de la zona, dando lugar a futuras expansiones, ya sea en el centro de Madrid u otras regiones del territorio nacional.

c) Implementación de un programa de formación continua en cumplimiento con los requisitos de Responsabilidad Social Corporativa.

Desarrollar programas de capacitación para que el personal se adapte a las nuevas tecnologías que se implementarán en la empresa, además de técnicas para proporcionar una mejora en la metodología y accesibilidad a los recursos e información de la consultoría. Además, todos estos programas para los empleados, junto con el resto de los objetivos de la empresa deben cumplir con los requisitos de RSC debido a que la sostenibilidad y la responsabilidad social con empleados, clientes y el resto de los participantes en la actividad de la empresa resultan esenciales en la actualidad.

d) Enfatizar en los servicios que marcan tendencia en el sector de la consultoría

Como ya se ha indicado en la descripción de la empresa, la actividad de la consultoría ha comprendido actividades ordinarias para los clientes que, aunque es cierto que garantizan una seguridad en sus operaciones, no permiten diferenciarse de otros tipos de consultoras. Por lo tanto, con esta modernización se pretende ofrecer un asesoramiento integral a través de la

implementación de estrategias para que los clientes puedan tener un mayor crecimiento y mejora en su posición dentro del sector

e) Mejora de la experiencia del cliente

Uno de los aspectos clave durante este proceso de transición sería ofrecer sistemas de atención personalizada y feedback sobre el trabajo realizado con el objetivo de promover un aumento en la satisfacción y fidelización con clientes. Teniendo en cuenta que DAFERAL es una consultora de gestión empresarial tradicional, una mejora amplia en el trato y satisfacción del cliente puede ser un aspecto que claramente distinga a la empresa respecto del resto de consultoras tradicionales.

1.4. Metodología

Una vez establecidos los objetivos del trabajo y, en consecuencia, de DAFERAL, es preciso establecer una estrategia o metodología a través de la que se pueda valorar la viabilidad de un proceso ambicioso como es la expansión y modernización de una consultora de gestión empresarial tradicional. Las fases del proceso serían:

a) Análisis inicial de la evolución de la consultoría de gestión empresarial y perspectivas de futuro

Se iniciará con un marco teórico en el que se incluya una revisión de la evolución histórica del sector de la consultoría de gestión empresarial en España y, además, identificando tendencias actuales y proyecciones futuras. A través de este análisis, se podrá comprender la creciente evolución en el sector que provoca una necesidad de adaptación a las nuevas tecnologías.

b) Análisis PESTEL sobre el entorno del sector

Con la realización de este análisis, se podrán identificar de una manera más amplia las oportunidades y amenazas existentes en el entorno externo que podrían afectar a la modernización y expansión de DAFERAL.

c) Análisis interno de la empresa

A través de herramientas como el DAFO se podrán evaluar las características más destacables dentro de la empresa y aquellas que se deben mejorar para garantizar un progreso óptimo hacia la modernización y expansión de la empresa.

d) Plan de expansión y modernización

Se diseñarán una serie de estrategias específicas para conseguir los objetivos propuestos anteriormente como son la adaptación a las nuevas tecnologías a través de la integración de la IA en procesos internos; cumplimiento de las normativas de RSC para asegurar que la consultora adopta prácticas sostenibles y socialmente responsables, alineándose con las expectativas del mercado actuales; fortalecimiento de la presencia en el mercado local y expansión por la zona de la sierra oeste de Madrid; implementación de un programa de formación continua para el personal y, finalmente, la mejora de la experiencia del cliente para ofrecer un servicio integral y completo que facilite la fidelidad del cliente.

e) Plan financiero

Se elaborará un plan financiero en el que se estime la viabilidad en costes de este proceso de expansión y modernización, incluyendo todas las inversiones necesarias. Asimismo, se identificarán las fuentes de financiación con las que se podrán afrontar los gastos de este proceso.

2. MARCO TEÓRICO: EL SECTOR DE LA CONSULTORÍA EN ESPAÑA

2.1. Concepto

La consultoría empresarial ha sido definida de diversas maneras por numerosos autores, reflejando de esta forma la amplitud y complejidad de la materia. La primera perspectiva que cabe destacar sería la de Fritz Steele, que define la consultoría como "Cualquier forma de proporcionar ayuda sobre el contenido, proceso o estructura de una tarea o de un conjunto de tareas, en que el consultor no es efectivamente responsable de la ejecución de la tarea misma, sino que ayuda a los que lo son".

Posteriormente, otros autores como Larry Greiner y Robert Metzger amplían esta visión de la consultoría, definiéndola como "servicio de asesoramiento contratado por y proporcionado a organizaciones por personas especialmente capacitadas y calificadas que prestan asistencia, de manera objetiva e independiente, a la organización cliente para poner al descubierto los problemas de gestión, analizarlos, recomendar soluciones a esos problemas y coadyuvar, si se les solicita, en la aplicación de soluciones"

Estas definiciones resaltan algunos de los aspectos clave dentro de la actividad de la consultoría. Entre ellos destacan la provisión de ayuda especializada, la objetividad e independencia del consultor y la responsabilidad de la organización sobre la implementación y ejecución de las soluciones propuestas. ³

Por otro lado, el autor Peter Block en su obra "Consultoría sin fisuras" complementa esta definición desde el enfoque del consultor, diferenciando su función de la de un mánager en lugar de exponer una definición de la consultoría en su conjunto. El autor expone "Un consultor es una persona que está en condiciones de ejercer cierta influencia sobre un individuo, un grupo o una organización, pero sin poder directo para efectuar los cambios o llevar los programas a la práctica." ⁴

En base a todas estas definiciones, el concepto de consultoría se construye a partir de la interacción entre consultor y la organización que se muestra como cliente. En esta relación, el primero de ellos aporta conocimientos y perspectivas externas para identificar y analizar problemas, recomendar soluciones y colaborar en su implementación, pero manteniendo

³ Definición de consultoría | Consultoría. (s. f.). Tips Empresariales.

⁴ Block, P. (1994). *Consultoría sin fisuras*. Ediciones Granica SA, p.18

siempre una posición objetiva e independiente que permite una visión imparcial de las situaciones que se deben abordar.

2.2. Evolución

El sector de la consultoría en España ha experimentado una evolución significativa marcada por diferentes acontecimientos y transformaciones estructurales. Durante los años posteriores a la Guerra Civil, el país tenía una economía altamente regulada y de carácter proteccionista, lo que dificultó la llegada de la actividad de la consultoría que se venía practicando en otros países con una metodología de la gestión mucho más avanzada. Sin embargo, con la apertura económica iniciada en 1959 tras la adhesión de España al FMI y a la OCDE, el contexto empezó a modificarse ya que se propició el inicio de la modernización del sector, facilitando la entrada a grandes consultoras internacionales como Accenture, que comenzó a ofrecer sus servicios en España en 1965.

Uno de los puntos de inflexión para el sector fue el proceso de integración que España tuvo durante la década de los 80. Esto se debe a que las principales firmas de consultoría ya operaban en España y que en 1977 se creó la Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC), institución clave para la representación, organización y defensa de los intereses del sector. A partir de este momento, la consultoría desempeñó un papel fundamental en la modernización de empresas y la implementación de mejoras prácticas para la gestión.

Posteriormente, el sector de la consultoría en España ha experimentado una modificación al involucrarse más en el área operativa a través de servicios de externalización de tecnología y procesos de negocios, permitiendo un crecimiento sostenido, estabilizando ingresos y diversificando áreas de especialización de las empresas en España.

En la actualidad, la consultoría continúa siendo uno de los sectores clave dentro de la economía española mediante el impulso de la transformación digital, internacionalización de empresas y modernización en las estructuras organizativa de múltiples sectores.⁵

⁵ Alonso, M. (2016). LA CONSULTORÍA EN ESPAÑA. CONSOLIDACIÓN Y FUTURO/CONSULTING BUSINESS IN SPAIN. CONSOLIDATION AND FUTURE. *Boletín de estudios económicos*, 71(218), pp. 361-362 y 366-367

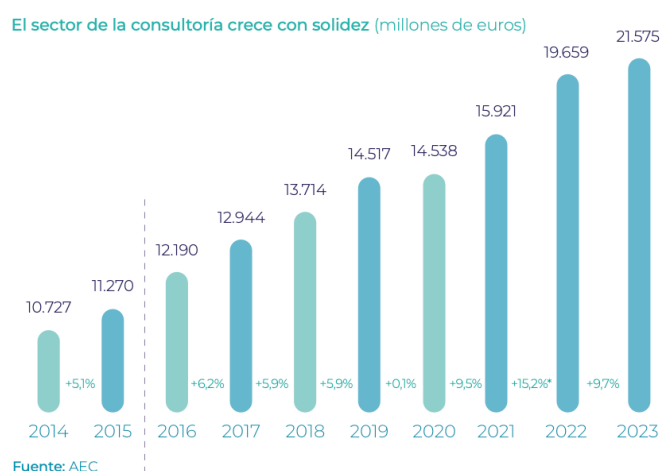
2.3. Actualidad

Tras examinar la evolución del sector de la consultoría hasta la actualidad, resulta adecuado llevar a cabo un análisis detallado de la situación actual en España. Para ello, se procede al estudio del Informe del Sector de la Consultoría en España de 2023, siendo este el documento más reciente y actualizado que se puede disponer, en el que se proporciona una visión integral sobre el desempeño y las tendencias del sector en la actualidad. Dentro del informe destacan los siguientes aspectos:

a) Ingresos totales

Los ingresos en el sector de la consultoría han alcanzado los 21.575 millones de euros en el año 2023, representando un crecimiento del 9,7% respecto del año anterior, provocando un descenso en el crecimiento respecto del año anterior en el sector, que fue del 15,2%.

Cabe destacar que en el presente análisis comparativo que se muestra en la gráfica solo se han incluido las empresas que no han experimentado procesos significativos de integración o reorganización corporativa. Por lo tanto, solo se han representado el 82% de las empresas que se tuvieron en cuenta en el análisis de 2021, lo que implica que la diferencia no es tan grande debido que la muestra es menor en comparación con el año anterior.

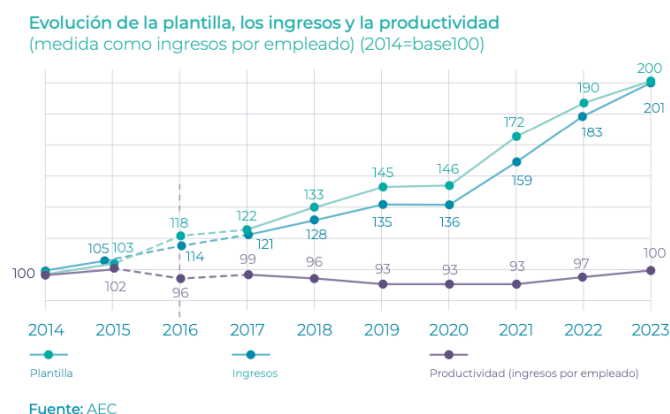


La mayor implicación que suponen estos datos sería que el sector de la consultoría tiene un crecimiento del 9,7% superior al PIB nominal de España, que se encuentra en el 8,6%. De esta manera se refleja la creciente demanda e importancia de los servicios de consultoría en el mercado nacional.⁶

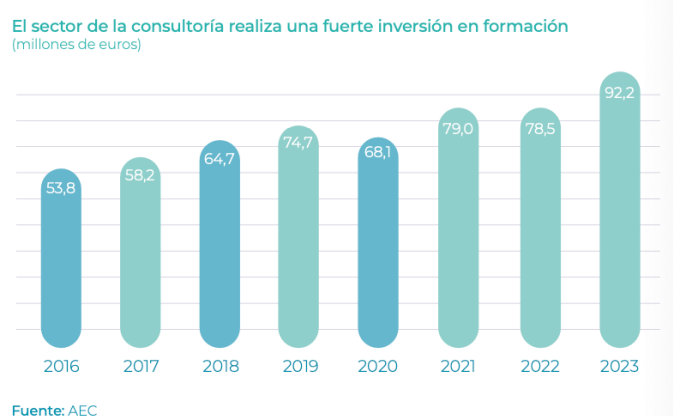
⁶ Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC). (2024). *La consultoría española: El sector en cifras 2023*. Asociación Española de Empresas de Consultoría, pp. 10-12

b) Empleabilidad

Los datos sobre la empleabilidad en España continúan siendo positivos e incrementando. Durante el ejercicio de 2023, el sector de la consultoría empleó a 281.267 profesionales, suponiendo un incremento del 6,3% respecto del año anterior. De estas cifras cabe destacar que más del 27% de los profesionales contratados en el sector son jóvenes, situación que favorece a la inserción laboral y, además, implica que pueda existir innovación y crecimiento prolongado en el futuro del sector dado que estos jóvenes adquirirán experiencia en una etapa de transformación y modernización del sector.



En el siguiente gráfico se muestra la relación existente entre el tamaño de la plantilla y los ingresos obtenidos. Como se puede apreciar, durante este año ha existido un incremento en el nivel de productividad de las empresas, alcanzando el nivel más alto desde el 2014, siendo este un dato muy positivo para el sector.⁷

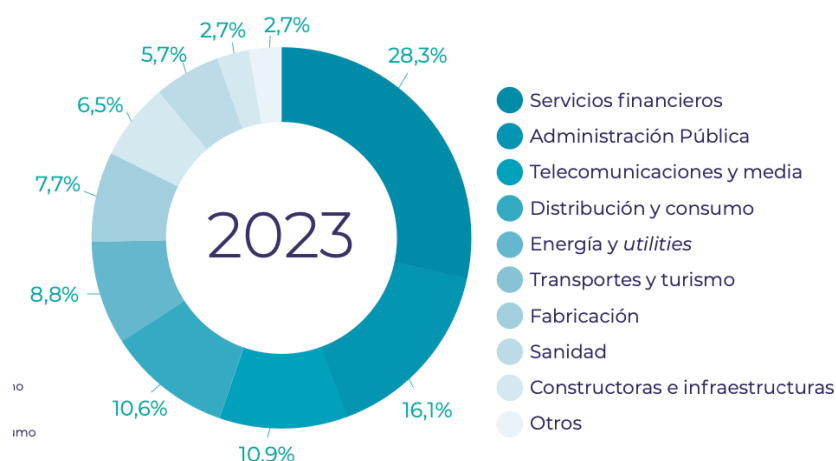


⁷ Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC). (2024). *La consultoría española: El sector en cifras 2023*. Asociación Española de Empresas de Consultoría, pp. 13-15

Otro de los datos más relevantes sobre el análisis de los empleados en el sector sería el creciente aumento de la inversión en formación que se refleja en el siguiente gráfico, que por primera vez ha superado los 90 millones de euros.

La finalidad de este notable incremento en formación respecto de los años anteriores sería la de adaptarse a las tendencias emergentes del mercado y mantener una posición de liderazgo en innovación tecnológica. Dado que las empresas del sector de la consultoría en el extranjero otorgan una gran importancia a la cualificación y desarrollo profesional de sus empleados, las consultoras españolas incrementan sus esfuerzos por atraer, retener y potenciar el talento más cualificado mediante una inversión cada vez mayor en la formación continua de sus profesionales y, de esta forma, poder responder eficazmente a las exigencias de un mercado en constante evolución.⁸

c) Distribución de ingresos por sectores



En el siguiente gráfico se muestra la distribución de los ingresos que se han mencionado anteriormente entre los diferentes sectores de actividad. Se muestra que el sector financiero es el principal consumidor de los servicios de consultoría, generando unos ingresos de 6.106 millones de euros. Después de los servicios financieros, los siguientes grandes demandantes dentro del sector son las Administraciones Públicas, con un 16,1% de la totalidad de los ingresos.

No obstante, la participación relativa de estos sectores ha experimentado una disminución ligeramente superior a un punto porcentual respecto del año anterior. A pesar de ello, estos sectores mantienen una posición dominante dentro del mercado de la consultoría, que se prevé

⁸ Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC). (2024). *La consultoría española: El sector en cifras 2023*. Asociación Española de Empresas de Consultoría, p.19.

que continuará de esta manera en el futuro, beneficiando particularmente a las consultoras especializadas en la gestión empresarial.⁹

2.4. Tendencias futuras

La integración de la tecnología y, particularmente, de la IA está generando una importante transformación en el ámbito de las consultoras, asesorías y despachos profesionales. Este proceso facilita la automatización de tareas repetitivas y optimiza ciertos procesos que permiten una gestión ordinaria más eficiente. Sin embargo, el potencial completo de la IA todavía no se está empleando de forma plena, ya que su uso se encuentra limitado para actividades estratégicas y generación de valor añadido.

Aunque las consultoras y asesorías tradicionales han avanzado considerablemente hacia la digitalización, el sector aún se enfrenta a desafíos como la resistencia al cambio, la necesidad de formación continua y la adaptación a estas nuevas tecnologías. Por otro lado, superar estas barreras resulta imprescindible para mejorar la eficiencia, calidad del servicio y asegurar una posición dentro de la competitividad creciente en el sector.

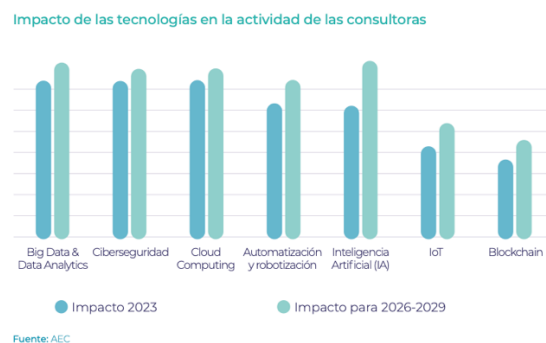
Esto se debe a que la incorporación progresiva y estratégica de la IA no solo optimizará los procesos rutinarios, sino que en un futuro no muy lejano ofrecerá nuevas oportunidades para incrementar la productividad, mejorar la gestión interna y consolidar la posición competitiva de las consultoras, permitiendo una exitosa adaptación a un mercado de constante evolución tecnológica.¹⁰

La relevancia de la innovación en el sector de la consultoría se muestra en el Informe del Sector de la Consultoría en España, que se demuestra con la significativa inversión del sector en este ámbito, siendo equivalente al 5% de los ingresos totales, superando la media nacional y europea.

Además, las consultoras destacan por la elevada especialización y cualificación de su capital humano, destinando aproximadamente un 9% de sus empleados a proyectos innovadores frente al 2% del resto de sectores. De esta forma se manifiesta la importancia de esta innovación tecnológica en el sector actualmente y para el futuro.

⁹ Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC). (2024). *La consultoría española: El sector en cifras 2023*. Asociación Española de Empresas de Consultoría, pp. 22-23.

¹⁰ Cegid. (2024, 2 agosto). *Informe Asesorías CEGID*. Cegid Iberia., pp-3-5.



Por otro lado, en el siguiente gráfico se muestra el impacto de las diferentes tecnologías en la prestación de servicios por parte de las consultoras. En este sentido, no es tan relevante el tipo de tecnología que impacte mayoritariamente, sino que se demuestra la previsión de la enorme importancia que van a tener las nuevas tecnologías de cara el futuro durante los años 2026-2029. Es por ello que resulta esencial la adaptación de las empresas del sector a las nuevas tecnologías para poder ser competitivos en el sector.

Para finalizar con el análisis del sector, es preciso analizar las previsiones que se muestran en el Informe del Sector de la Consultoría en España para el año 2024.

En el 2024, el sector de la consultoría anticipa un crecimiento de 23.236 millones de euros, representando un incremento del 7,7%, siendo inferior al crecimiento del presente curso. Igualmente, con este crecimiento se refleja la importancia que sigue teniendo el sector en la transformación digital de empresas y las Administraciones Públicas, especialmente en un contexto marcado por desafíos económicos derivados de conflictos y decisiones políticas que afectarán internacionalmente al sector.

Las previsiones indican que la distribución de los ingresos en función de los servicios será similar a la del año 2023, donde el sector financiero seguirá liderando la demanda de servicios de consultoría, seguido de las Administraciones Públicas. Estas previsiones confirman la importancia del sector de la consultoría en el impulso económico y, especialmente, en la contribución a la digitalización y desarrollo de diversos sectores.¹¹

¹¹ Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC). (2024). *La consultoría española: El sector en cifras 2023*. Asociación Española de Empresas de Consultoría, pp. 25-27.

3. ANÁLISIS EXTERNO DEL SECTOR

3.1. Análisis PESTEL

El sector de la consultoría en España ha experimentado un crecimiento significativo durante los últimos años, consolidándose como uno de los pilares fundamentales en la transformación digital y adaptación de las empresas y Administraciones Públicas a la nueva realidad del mercado. Igualmente, conviene analizar cuáles son las condiciones que pueden influenciar desde el análisis PESTEL para el futuro del sector.

a) Políticos

El primer factor a considerar en este análisis es el entorno político nacional, que actualmente presenta condiciones favorables para el desarrollo del sector de la consultoría debido a que las principales problemáticas del gobierno español no afectan directamente a este sector, marcado mayoritariamente por las directrices europeas destinadas a impulsar la innovación y desarrollo del sector, sobre las que el gobierno español simplemente desempeña un papel de adherencia y cumplimiento.

Un claro ejemplo sería la implementación del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia que se encuentra financiado con fondos de la UE, cuyo objetivo principal sería la digitalización y sostenibilidad de las empresas e instituciones públicas con la finalidad de recuperar la situación anterior a la pandemia del COVID-19 y preparar el país para desafíos futuros.¹²

Por otro lado, el panorama internacional actual también ofrece un contexto favorable para la evolución del sector de la consultoría debido a que tanto la UE, como el resto de los países occidentales continúan promoviendo políticas dirigidas a la innovación y transformación tecnológica. No obstante, es importante señalar que los conflictos armados han generado recientemente una situación de relativa incertidumbre. Esta tensión podría tener consecuencias en las relaciones entre países, afectando a la relación entre la UE y los Estados Unidos, por ejemplo, condición que si podría llegar a afectar al desarrollo del sector.

En resumen, el entorno político nacional e internacional ofrece condiciones favorables para el sector de la consultoría, aunque será necesario observar la evolución de las tensiones relacionadas con los conflictos armados en la actualidad. Esto se debe a que determinados

¹² Ministerio de Industria y Turismo - Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. (s. f.).

acontecimientos podrían alterar las relaciones entre la UE y Estados Unidos, pudiendo afectar al sector de la consultoría.

b) Económicos

Los siguientes elementos que se deben analizar son los económicos. Estos factores resultan ser esenciales para la evolución del sector de la consultoría. Actualmente, España registra un crecimiento en el PIB respecto del año 2023. Sin embargo, se plantea un descenso en las proyecciones dispuestas por el Banco de España, pasando de un 3,1 en 2024 a un 1,7 en 2027. Además, se indica que la inflación se mantendrá aproximadamente en los mismos niveles que en la actualidad, resultando en condiciones negativas ya que no existe previsión de crecimiento económico en los próximos años.¹³

A parte de los datos relacionados con el crecimiento económico del país, también son relevantes los indicadores relativos a los costes laborales. Estos costes han aumentado un 4,4% respecto del tercer trimestre del año 2023 debido a las decisiones de subida del SMI y otros ajustes. Sin embargo, no es un dato que pueda afectar enormemente al desarrollo del sector.¹⁴ En cuanto a las cifras del sector, como se ha anticipado en el Informe del Sector de la Consultoría en España de la AEC en el año 2023, el sector de la consultoría tiene un crecimiento exponencial cada año y las perspectivas para el 2024 es que siga creciendo y, además, continúen incrementándose las cifras de inversión en tecnologías, innovación y formación de los empleados.

A pesar de que los principales indicadores económicos indican un descenso en el crecimiento económico de España, estos factores no son tan alarmantes para el sector ya que como se ha mencionado anteriormente, el sector de la consultoría seguirá creciendo y se continuará realizando una gran inversión en estos servicios.

c) Sociales

Los factores sociales tienen un impacto significativo en el sector de la consultoría en España, especialmente debido a los cambios en el comportamiento de las empresas y la sociedad durante los últimos años.

¹³ Proyecciones e informe trimestral de la economía española. Resumen ejecutivo. Diciembre 2024. (2024, 17 diciembre). *Banco de España*.

¹⁴ INE - Instituto Nacional de Estadística. (s. f.). *INEbase / Mercado laboral / Salarios y costes laborales / Encuesta trimestral de coste laboral / Últimos datos*. INE.

Actualmente, existe una creciente conciencia social hacia la sostenibilidad, transparencia y responsabilidad social corporativa, provocando una mayor demanda de servicios de consultoría que se especialicen en estos ámbitos o al menos que se tengan en consideración a la hora de elaborar estrategias y gestiones dentro de la labor de la consultoría.¹⁵

Por otro lado, España presenta un contexto demográfico caracterizado por la disminución de la natalidad y envejecimiento progresivo de la población, provocando una adaptación a los plazos de dirección y ocupación de puestos de los trabajadores ya que se tiende a trabajar cada vez más años.

Finalmente, cabe recalcar que las transformaciones derivadas de los nuevos modelos de trabajo, especialmente tras la pandemia del COVID-19, han provocado un impulsado significativo en la demanda de servicios relacionados con de gestión de talento para las nuevas generaciones que tienden a ostentar un mayor desarrollo académico, flexibilidad laboral a través del teletrabajo y una mejor gestión de la diversidad cultural dentro de las empresas.¹⁶

Por todo ello, esta nueva realidad pone de manifiesto la necesidad de servicios específicos para la gestión del talento y formación continua para integrar y favorecer la convivencia de diferentes generaciones en el entorno laboral, situación que se puede aprovechar por parte de las consultoras para retener talento en base a la modernización e innovación del sector.

d) Ecológicos

En la actualidad, los factores relacionados con la sostenibilidad ambiental han tenido una gran relevancia en la sociedad actual. Destacan especialmente algunas políticas a nivel internacional como el Pacto Verde Europeo o la Agenda 2030, que han impulsado la necesidad de que todos los servicios se realicen con respeto por el medio ambiente.

Sin embargo, en el ámbito de la consultoría, estos factores no resultan ser especialmente relevantes ya que los servicios ofrecidos no suelen comprometer el medio ambiente. A pesar de ello, si el cliente de la consultora realiza actividades que puedan resultar afectadas por cuestiones ambientales, deberá de tenerlas en cuenta y adaptarse para asesorar y orientar a su cliente de forma óptima.

¹⁵ Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa (2023). *Informe Anual 2023 sobre tendencias ESG en España*, pp. 2-4

¹⁶ PwC (2023). *Informe sobre tendencias laborales y de capital humano en España*, pp.16-25

e) Tecnológicos

El avance tecnológico constituye un factor crucial en la evolución del sector de la consultoría, afectando a todo tipo de servicios ofrecidos por las consultoras al igual que en sus metodologías y procesos internos. En la actualidad, las tecnologías emergentes como la IA, big data, cloud computing y ciberseguridad, entre otros, desempeñan una gran relevancia para la oferta de servicios de las consultoras, e incluso se espera un incremento en su relevancia e inversión durante los próximos años.

La implementación y el desarrollo de tecnologías emergentes como la IA están redefiniendo las metodologías de trabajo en las consultoras, ofreciendo oportunidades para optimizar procesos internos y el servicio prestado a los clientes. En 2023, el sector de la consultoría español ha invertido cerca de 1.000 millones de euros en actividades de I+D+I, lo que representa aproximadamente un 5,3% de la facturación total. Esta inversión evidencia el compromiso del sector por adaptarse a las exigencias tecnológicas del mercado en la actualidad.¹⁷

Por otro lado, la rápida digitalización de las Administraciones Públicas ha sido impulsada por el Plan de Digitalización de las Administraciones Públicas comprendido para el plazo de 2021-2025, ha incrementado considerablemente la demanda de servicios de consultoría especializada.¹⁸

En conclusión, la incorporación de nuevas tecnologías y el incremento en su inversión es esencial para el crecimiento y el futuro del sector de la consultoría en España. A través de estas innovaciones, existe un impulso en la eficiencia operativa de los procesos y metodología interna de las consultoras, redefinen y mejoran los servicios prestados al cliente y fortalecen la competitividad frente a una creciente demanda tecnológica en el sector.

¹⁷ Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC). (2024). *La consultoría española: El sector en cifras 2023*. Asociación Española de Empresas de Consultoría, pp. 26-27.

¹⁸ Gobierno de España (2023). *Plan de Digitalización de las Administraciones Públicas 2021-2025*.

f) Legales

El entorno legal en España presenta condiciones que son relevantes para el sector de la consultoría. Estas implicaciones se relacionan con el incremento del uso de la tecnología, que implica la garantía de determinadas protecciones desde la perspectiva jurídica en favor de los ciudadanos.

Destaca el Reglamento General de Protección de Datos, en el que se obliga a todas las empresas, independientemente de su tamaño o sector, a implementar rigurosos sistemas de control y prevención en materia de privacidad.¹⁹

Además, recientes reformas laborales en España, como la introducción de nuevas modalidades de contratación y regulaciones sobre el teletrabajo también implican una adaptación a nuevas condiciones, pero que suponen una oportunidad para que las consultoras asesoren en la gestión del cambio organizacional y adaptación a estas nuevas exigencias normativas. Finalmente, la normativa sobre responsabilidad social, derivada de políticas europeas como el Pacto Verde Europeo y la Directiva sobre Informes de Sostenibilidad Corporativa han intensificado la demanda de servicios especializados para ayudar a las empresas españolas a cumplir con los requisitos de las nuevas tecnologías adaptadas a la realidad actual.

Por lo tanto, el marco normativo actual, especialmente en materia de protección de datos, reformas laborales y sostenibilidad, generan oportunidades y exigencias de adaptación para las empresas del sector de la consultoría. Estas regulaciones impulsan la necesidad de servicios especializados que permitan a los clientes adaptarse eficazmente a las nuevas legislaciones, convirtiéndose estos desafíos legales en grandes oportunidades estratégicas para las consultoras.

¹⁹ Agencia Española de Protección de Datos (2023). *Guía sobre el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD)*, p.3

3.2. Conclusiones

Tras el análisis sobre el entorno exterior del sector, queda reflejado que se presentan diversos factores que condicionan significativamente su evolución. Entre todos estos elementos, destaca especialmente el ámbito tecnológico, cuya influencia en el sector resulta esencial gracias a la importancia de las nuevas tecnologías en la sociedad actual. Esta transformación digital se consolida como una prioridad estratégica para las consultoras debido a que podrán implementar mejoras en sus procesos internos y optimizar la gestión y dirección estratégica de sus clientes. Por lo tanto, la innovación tecnológica se presenta como una gran oportunidad para las consultoras que consigan adaptar su oferta a las exigencias actuales.

Por otro lado, los factores políticos y económicos ofrecen un entorno favorable a pesar de que existan ciertas incertidumbres relacionadas con los conflictos internacionales y las presiones inflacionistas o de reducción del crecimiento económico en España. Este entorno favorable se sustenta en las políticas europeas en favor de la innovación y que los indicadores económicos del sector, al igual que la inversión en el mismo continúan creciendo.

En cuanto a los factores sociales y legales, también tienen una gran importancia debido a que a pesar de que se han incrementado las exigencias en estos ámbitos en protección de los consumidores y los trabajadores, ya no solo del sector, sino de todo el mercado laboral, presentan una gran oportunidad para las consultoras que consigan ofrecer a sus clientes una rápida adaptación a estos nuevos requisitos legales y sociales, creando una ventaja competitiva en los clientes y, en consecuencia, para las propias consultoras. Finalmente, los factores ecológicos no tienen especial relevancia salvo que el cliente que se asesora deba cumplir las nuevas exigencias en la materia medioambiental.

En definitiva, el sector de la consultoría en España afronta un contexto predominantemente favorable, liderado por la innovación tecnológica, y donde otros elementos del entorno externo tienen relevancia directa, reforzando de esta forma la oportunidad de expansión y crecimiento del sector.

4. ANÁLISIS INTERNO

Este análisis se realizará con la elaboración de un DAFO para descubrir cuales son los aspectos más destacados a los que se enfrenta la consultora y aquellos que caracterizan a la misma que pueden servir para combatir esos aspectos, al igual que las oportunidades futuras que se le ofrecen a DAFERAL, teniendo en cuenta las condiciones del sector de la consultoría actual.

4.1. DAFO

a) Debilidades

Una de las principales debilidades es, precisamente, el factor que se quiere modificar con mayor urgencia, que sería la limitada adaptación tecnológica en los procesos internos. Esta situación dificulta la optimización y eficiencia operativa, así como la rapidez ante los requerimientos de los clientes. Para solucionarlo, se requiere inversión en herramientas digitales avanzadas cuyo uso se destine a obtener la mayor eficiencia respecto de las plataformas usadas durante la actividad.

Otra debilidad relevante sería la resistencia al cambio por parte de algunos miembros del equipo. Aunque es cierto que ya durante los últimos años se ha rejuvenecido la plantilla con la entrada de nuevos trabajadores jóvenes, todavía existen miembros que pueden ofrecer ciertos problemas a la hora de adaptarse a las nuevas tecnologías que marcarán los procesos internos de la empresa. Se solucionará mediante la implementación de una formación adaptada a las capacidades y necesidades de los trabajadores.

Otra de las posibles debilidades sería la excesiva dependencia de clientes locales ya que en el supuesto de que los clientes más fieles experimenten una recesión económica grave, podría ocasionar un desequilibrio para la empresa.

b) Amenazas

La principal amenaza que puede afectar a una consultora de gestión empresarial tradicional como DAFERAL sería el crecimiento de la competencia derivado del incremento de los nuevos competidores en el mercado, especialmente aquellos que adoptan las tecnologías y sistemas de trabajo digitalizados avanzados, que ofrecen una mayor eficiencia en la prestación del servicio. Esta condición afecta especialmente a las empresas tradicionales que no logren adaptarse rápidamente a estos cambios.

Otra de las amenazas sería la constante evolución y actualización del marco normativo en las materias que se relacionan con los servicios prestados por la empresa. Esta velocidad en la modificación de la normativa obliga a mantener un seguimiento exhaustivo, situación que puede resultar especialmente amenazante para empresas tradicionales con pocos trabajadores. Esto se debe a que ante la falta de una estructura más amplia sobre la que pueda existir una mayor supervisión de las tareas realizadas, puede generar que se cometan más errores que deriven en la pérdida de confianza por parte de los clientes.

Por último, las crecientes exigencias de adaptación tecnológica también suponen una gran amenaza para empresas tradicionales que no consigan adaptarse a los cambios que definen la actualidad y el futuro del sector de la consultoría.

c) Fortalezas

En primer lugar, la experiencia consolidada en las actividades principales de la empresa como son la contabilidad, asesoría fiscal y auditoría. Este conocimiento especializado permite proporcionar a los clientes soluciones eficaces adaptadas a sus necesidades específicas, generando un valor diferencial o ventaja competitiva que fomenta la fidelidad y confianza en los clientes.

Otro de los aspectos destacados que representan a DAFERAL es la notable reputación que existe en el municipio de Galapagar especialmente y sus alrededores. Contando con una amplia trayectoria tras representar a las empresas más destacadas del municipio, siendo algunas de ellas líderes en determinados sectores a nivel nacional, y con la colaboración con organismos de las Administraciones Públicas locales cercanas. Además, esta diversificación en la cartera de clientes permite una cierta estabilidad a largo plazo sobre el negocio.

Asimismo, DAFERAL destaca por el trato personalizado y cercano con sus clientes. En virtud de la cercanía geográfica y a la atención directa y constante, se ha conseguido generar confianza y fidelidad sobre un amplio número de clientes. En consecuencia, se proporciona una estabilidad en los ingresos y también facilita la expansión de la consultora para captar nuevos clientes a través de recomendaciones positivas de los clientes fidelizados.

Finalmente, una de las características que resultan ser una ventaja competitiva para la consultora sería la excelente organización interna, confianza y colaboración entre los miembros del equipo que resultan en una gestión eficiente y rápida adaptación a las necesidades

particulares de cada cliente. Gracias a estas condiciones se considera que una modernización y adaptación a la transformación tecnológica puede resultar mucho más rápida.

d) Oportunidades

DAFERAL cuenta con diversas oportunidades que pueden ser aprovechadas para el proceso de crecimiento y modernización. Principalmente, la transformación digital del sector representa una gran oportunidad para mejorar la eficiencia de los procesos internos y competitividad. La implementación y consolidación de nuevas tecnologías como ChatGPT, software para la contabilidad actualizado, plataformas para la gestión de documentos o análisis de datos, permitirán obtener una mayor eficiencia, mejorando así la productividad y calidad en la prestación del servicio al cliente.

Otra oportunidad relevante sería la creciente demanda de los servicios de asesoramiento íntegro y especializado. Las continuas modificaciones en la legislación fiscal y contable generan una mayor necesidad de la prestación de los servicios que ofrece la consultora que, como ya se ha mencionado en el análisis del sector, se encuentran en crecimiento.

Por otro lado, si se consigue una rápida adaptación a la tecnología y expansión de la consultora, se podría plantear la especialización en nuevas líneas del negocio que no se prestan de forma tan habitual con la finalidad de ofrecer un servicio íntegro al cliente, generando así una ventaja competitiva en favor de la empresa.

4.2. Conclusiones

El análisis realizado pone de manifiesto la necesidad imperante de la modernización y digitalización de DAFERAL como un factor clave para garantizar su competitividad y posicionamiento en el mercado. Por ello, la principal debilidad identificada, que sería la limitada adaptación tecnológica, se pretende transformar dentro de la empresa para obtener una mayor eficiencia en la prestación de servicios. Además, el incremento de la competencia y la adaptación al cambio del personal pueden resultar en problemas para la empresa de cara a efectuar un proceso de modernización y expansión.

Por otro lado, DAFERAL cuenta con una sólida reputación en la región en la que presta sus servicios, un equipo cohesionado y una amplia cartera de clientes fidelizados, que se constituyen como fortalezas esenciales para afrontar con éxito los desafíos y poder contrarrestar las debilidades o amenazas.

5. PLAN DE EXPANSIÓN Y MODERNIZACIÓN

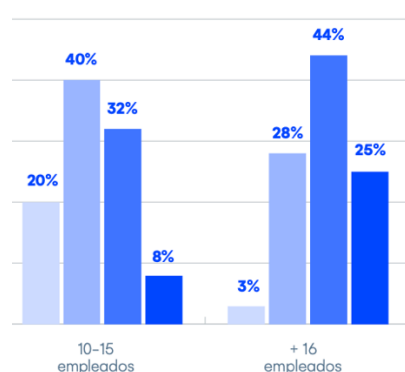
5.1. Transformación digital y automatización de procesos internos

a) Contexto

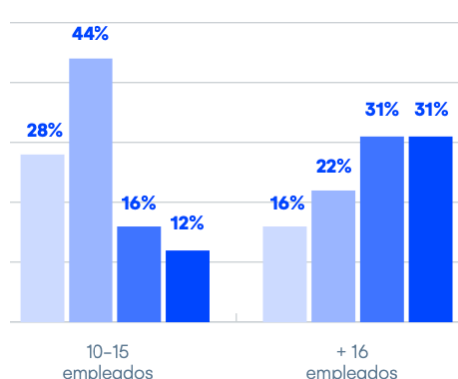
Durante los últimos años, tal y como se ha reiterado en el informe sobre el sector de la consultoría, la inversión en tecnología ha experimentado un crecimiento significativo, considerándose como un pilar fundamental para la evolución de las empresas en el sector.

Por otro lado, en el informe del CEGID se analiza la situación de asesorías y consultoras tradicionales de menor tamaño con respecto a la transformación digital y la adaptación a las nuevas tecnologías, teniendo como muestra las respuestas de diferentes sociedades tradicionales del sector.

Considero que la IA será esencial para mantener la competitividad de nuestra empresa en el futuro.



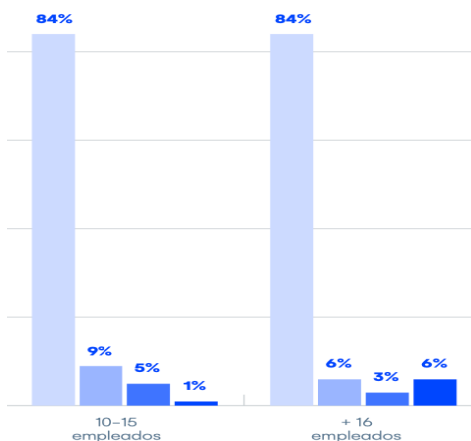
Invertir en IA es crucial para el futuro crecimiento y desarrollo de nuestra empresa.



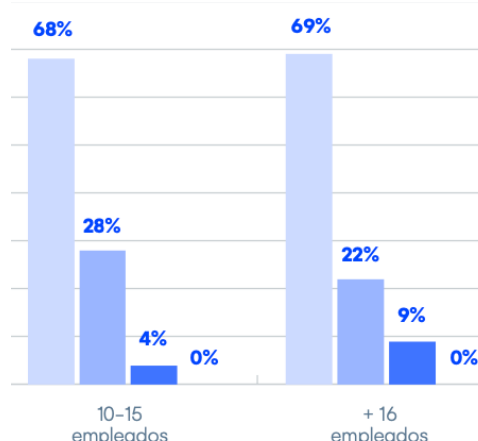
Las siguientes gráficas muestran que estas empresas consideran la transformación digital y la IA como un elemento fundamental para su desarrollo y crecimiento. Su implementación se establece como un factor estratégico clave para mantener la competitividad en el sector, asegurando su adaptación a las exigencias y futuras tendencias del sector en relación con la adaptación tecnológica.²⁰

²⁰ Cegid. (2024, 2 agosto). Informe Asesorías CEGID. Cegid Iberia., pp-16-17

Mi empresa ha implementado con éxito tecnologías de Inteligencia Artificial (IA) en algunos procesos.



El personal de mi empresa tiene un conocimiento adecuado sobre IA y su aplicabilidad en nuestro sector.



Sin embargo, en las siguientes gráficas, que reflejan las respuestas de las mismas empresas analizadas previamente, se muestra una clara discrepancia entre la percepción de la importancia de las nuevas tecnologías y su implementación. Aunque estas empresas reconocen la importancia de la digitalización para su desarrollo futuro, no han incorporado de manera efectiva estos recursos en sus procesos internos. Además, se puede apreciar que su personal carece de formación y conocimiento adecuados como para aplicar estas tecnologías de forma eficiente en beneficio de la empresa.²¹

En este sentido, la rápida adopción de innovaciones tecnológicas podría representar una ventaja competitiva significativa para DAFERAL, permitiendo adelantarse a sus competidores que todavía no han desarrollado avances en este ámbito.

b) Optimización de herramientas digitales existentes

Esta fase se refiere a la optimización de los recursos que ya tiene la empresa para que se puedan emplear de la manera más eficiente posible. Dada la actividad de la empresa, los recursos que se deberían de optimizar, siendo sobre los que el personal de la empresa tiene conocimiento, serían las herramientas de Excel, ChatGPT y SAGE, que es el software principal sobre el que se trabajan los datos de los clientes.

²¹ Cegid. (2024, 2 agosto). Informe Asesorías CEGID. Cegid Iberia., pp-19-20

Para ello, se pretenden implementar cursos para que los empleados puedan obtener un mayor conocimiento sobre estos recursos, adquiriendo una alta productividad, que proporcione una mayor eficiencia para resolver los procesos y notificaciones de los clientes.

Para optimizar el uso del Excel, lo ideal sería realizar cursos formativos en función del grado de conocimiento del personal de forma online. Estos cursos se pueden realizar en diversas instituciones, incluyendo centros universitarios o plataformas online, entre las que destacan especialmente edX, Udemy y Tutellus.²²

Por otro lado, el uso de la IA y el ChatGPT se puede optimizar mediante la realización del curso ofrecido por el Centro de Estudios Financieros en el que se aborda cómo interactuar y utilizar la IA de manera efectiva.²³ Finalmente, el propio software de SAGE cuenta con un servicio de formación en la propia plataforma para que sus clientes puedan optimizar el uso de sus recursos, dividido en función de los diferentes servicios que se ofrecen en la plataforma.

La optimización de las herramientas digitales es un paso fundamental en la modernización tecnológica, permitiendo a la empresa mejorar su eficiencia y superar a sus competidores. Una vez establecida esta base, la integración de innovaciones potenciará aún más esta ventaja competitiva.

c) Implementación de innovaciones tecnológicas

Tras optimizar el uso de los recursos digitales de la empresa, introducir innovaciones tecnológicas puede ser un factor clave para que DAFERAL optimice sus procesos y mejore exponencialmente su competitividad.

Se comenzaría con la integración de sistemas de Planificación de Recursos Empresariales (ERP), con los que se optimiza la administración de los recursos y la toma de decisiones y, por otro lado, la Gestión de Relaciones con el Cliente (CRM), a través de los cuales se mejora la relación con los clientes, incrementando su fidelización y satisfacción. La correcta implementación de estas herramientas facilita la eficiencia operativa y la adaptación a un mercado cada vez más digitalizado. Para ello, existe un curso ofrecido por Integra Technology School con el que se pueden potenciar, entre otros, el uso de ERP y CRM.²⁴

²² 3, C. (2025d, febrero 17). Mejores cursos de Excel online 2025 | CURSOS 3.0. EDUCACIÓN 3.0.

²³ Curso de Inteligencia Artificial con ChatGPT. (2025, 14 marzo). CEF.- Masters, Cursos, Oposiciones y Libros.

²⁴ Integra Technology School. (2023, 16 febrero). Curso de Tecnología de gestión empresarial (CRM, ERP's. . .), Iot y data analytics (PowerBI) - Integra Technology School.

Por otro lado, la automatización de informes contables y financieros mediante la Automatización Robótica de Procesos (RPA) representan una ventaja competitiva al reducir errores y liberar recursos tras automatizar tareas que son repetitivas. De esta forma, se liberan recursos para que los clientes puedan mejorar su eficiencia y reducir costes. Para formar al personal en este tipo de tecnologías, se ofrecerá el curso de RPA Technologies, que es una empresa especializada en este tipo de servicios en concreto.²⁵

Por último, se pretende implementar el blockchain para la auditoría y fiscalidad, servicios que ofrece DAFERAL de manera permanente. Esta tecnología se constituye como una herramienta clave para la transparencia y seguridad en las transacciones, permitiendo el uso de contratos inteligentes y automatizando acuerdos sin necesidad de intermediarios. Para adquirir conocimientos en este ámbito, existe un curso de Blockchain Intelligence en el que se ofrece formación integral sobre estas innovaciones y otros aspectos como IA y Big Data, contando con el certificado del Consejo General de la Abogacía Española.

A través de la implementación de estas tecnologías, no solo se impulsa la modernización de la consultora, permitiendo la optimización de sus procesos internos, sino que también fortalece su posicionamiento dentro de un sector cada vez más digitalizado y competitivo.²⁶

d) Digitalización de documentos y almacenamiento en la nube

La última fase de la transformación digital sería la digitalización y almacenamiento de documentos a través de Microsoft Teams, que es la herramienta utilizada para la comunicación del personal. Por lo tanto, se pretende optimizar sus funcionalidades en beneficio de la empresa. Una de las principales ventajas de esta herramienta sería que los archivos de la empresa y de los clientes se pueden almacenar también en esta plataforma. El principal beneficio de esta innovación sería que se permite la colaboración o trabajo en línea por la que varios miembros del equipo pueden editar simultáneamente los documentos, reduciendo la duplicidad de archivos y mejorando la coherencia en la formulación y redacción de los documentos.

²⁵ 25. Rpa, C. (2024, 23 octubre). ACADEMY - RPA Technologies. RPA Technologies.

²⁶ Blockchain Intelligence. (2023b, agosto 24). *Curso Certificado en Blockchain, Cripto, Inteligencia Artificial y Metaverso - Blockchain Intelligence*.

5.2. Expansión de la cartera de servicios

La modernización de DAFERAL no solo representa una mejora interna en eficacia y competitividad, ya que también permite la apertura de nuevas oportunidades estratégicas en el mercado. De esta forma, se podrá consolidar su posición en el mercado e incluso la expansión, además de fortalecer la relación con los clientes. Para ello, se podría plantear la introducción de tres líneas de negocio que ofrezcan un valor añadido al servicio ofrecido por la empresa.

a) Consultoría en transformación digital

Aprovechando el proceso de modernización que se producirá internamente, se propone ofrecer a los clientes asesoramiento relacionado con la transformación digital, factor que es de especial relevancia en la actualidad empresarial, no solo en el sector de la consultoría.

Para la prestación de este servicio, la consultora actuaría a través de la digitalización de determinados procesos empresariales con los medios y recursos utilizados por la empresa como asesoramiento directo, para que estas empresas lo implementen y puedan modernizarse. Por otro lado, también se puede ofrecer asesoramiento indirecto a través de la recomendación de cursos realizados por la empresa con los que ha podido adaptarse a las nuevas tecnologías.

De esta manera, no solo les proporciona un servicio de consultoría, sino que les capacita para afrontar futuros desafíos de manera autónoma y agiliza la comunicación con el cliente para que pueda también experimentar crecimiento, cumpliendo así los objetivos de DAFERAL y garantizando la fidelización de los clientes.

b) Consultoría estratégica

Para clientes con los que la empresa tenga una relación prolongada en la que se haya garantizado su confianza, y que tenga una visión del futuro ambiciosa, teniendo expectativas de realizar grandes proyectos, DAFERAL puede ofrecer un servicio que impulse su crecimiento y expansión.

A través de este servicio, DAFERAL podría colaborar en los proyectos estratégicos de sus clientes, como pueden ser la participación en concursos de licitación pública, la expansión del negocio, organización de proyectos relevantes para el cliente, al igual que garantizar la optimización de sus modelos operativos con los nuevos conocimientos tecnológicos adquiridos por el personal de la empresa.

Además, se plantea la posibilidad de establecer alianzas con startups innovadoras cuando sus propuestas se encuentren alineadas con la visión y las capacidades de la empresa.

Para garantizar un seguimiento riguroso y una correcta ejecución de los proyectos por parte de los clientes, resulta relevante la implementación de KPIs, de forma que se puedan establecer una serie de objetivos ambiciosos, siempre que sean objetivamente alcanzables con los que se permita garantizar la rentabilidad de las estrategias que se implementen.

c) Consultoría en Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

El creciente enfoque en la sostenibilidad y responsabilidad social en la actualidad ha dado lugar a que muchas empresas prioricen la implementación de estrategias en el ámbito de la RSC con el objetivo de adaptarse a las tendencias del mundo empresarial.

Por ello, contar con una línea de servicio que garantice el cumplimiento de estas exigencias por parte de sus clientes o plantear diseños de planes de sostenibilidad, entre otras actividades, sería beneficioso para el cliente, ya que se podría considerar como una ventaja competitiva para el cliente. De esta forma, cumpliría con las exigencias demandadas en este ámbito en la actualidad y mejoraría la imagen corporativa de sus clientes.

A través de la introducción de estos nuevos servicios se permitirá a la empresa ampliar su propuesta de valor, adaptarse a las tendencias actuales del mercado y consolidarse como un socio estratégico tras ofrecer un servicio integral con el que favorece la fidelización de los clientes.

5.3. Programas de formación y retención del talento

Para poder garantizar la modernización y la expansión de la consultora, se requiere un enfoque estratégico en la formación de los empleados y gestionar la búsqueda y retención del talento en beneficio de la empresa.

a) Programas de formación y flexibilidad laboral

Se implementarán los cursos expuestos anteriormente en la fase de transformación digital, con la finalidad de que el personal se pueda adaptar a las innovaciones tecnológicas introducidas por la empresa.

Estos cursos se implementarán en función de las necesidades específicas del empleado, considerando su conocimiento previo sobre las herramientas existentes que se pretenden optimizar y el grado de adaptación a las nuevas tecnologías que se implementan. Además, se

tendrán en cuenta las necesidades de cada área de trabajo de la empresa para garantizar que exclusivamente aquellos miembros cuya labor requiera formación en este ámbito sean los que deben realizar estos cursos.

Por otro lado, se promoverá la flexibilidad laboral para los miembros del equipo, atendiendo a las tendencias actuales del mercado laboral, en el que se valora el teletrabajo y los modelos híbridos para cumplir con los objetivos de RSC y garantizar un ambiente estable y favorable en la empresa. Adicionalmente, se implementará un plan de incentivos dirigido a los empleados, siempre que cumplan una serie de objetivos que garanticen un avance o supongan valor añadido para la empresa. Con ello, se busca fortalecer la motivación y compromiso del equipo, garantizando un entorno dinámico y eficiente orientado hacia el crecimiento de DAFERAL.

b) Atracción y retención del talento

Además de las medidas implementadas para garantizar un clima de flexibilidad y eficacia laboral, el crecimiento y expansión de la empresa requiere la atracción y retención del talento que pueda adaptarse rápidamente a la transformación digital que se va a realizar la empresa.

Para ello, se establecerán convenios con universidades y demás centros educativos con la finalidad de atraer a talento joven cualificado. De esta forma, se permitirá la incorporación de profesionales con conocimientos actualizados, ya sea a través de programas de prácticas o con posibilidad de obtener empleo de manera indefinida, impulsando la empleabilidad juvenil.

Esta posibilidad ofrece a la empresa diversos incentivos ya que los trabajadores jóvenes tienen una mayor capacidad para adaptarse a las innovaciones tecnológicas que se introducirán en la empresa, contribuyendo a su modernización. Además, a través de este proceso de modernización de la empresa, se atraerán a talentos que consideren el proyecto de crecimiento de DAFERAL como una oportunidad de crecimiento para sus carreras profesionales.

5.4. Servicio cercano para los clientes

Una de las fortalezas que fundamentalmente caracterizan a DAFERAL es su trato personalizado, cercano y adaptado a las necesidades específicas de cada cliente. A través de este trato, DAFERAL ha conseguido establecer relaciones sólidas basadas en la confianza, destacándose en este aspecto respecto del resto de competidores de la sierra oeste de Madrid. Añadiéndole la transformación digital que se producirá internamente, la empresa puede explotar esta fortaleza de forma más amplia, otorgándole una ventaja competitiva en su proceso de consolidación y expansión.

a) Modernización integral de la página web corporativa

El primer paso para mantener y reforzar la fidelización y atracción de nuevos clientes sería la modernización integral de la página web empresarial. Resulta esencial que la página web transmita una imagen profesional, seria y accesible desde el primer contacto, considerando que, en muchas ocasiones, es ésta la que se constituye como primera impresión de los potenciales clientes. Por ello, es imprescindible invertir en modificar esta página web para que ofrezca un diseño formal, intuitivo que se adecúe a la identidad corporativa de DAFERAL.

Uno de los objetivos de esta modificación sería ofrecer contenidos elaborados con el objetivo de que los potenciales clientes puedan apreciar de forma clara cuáles son los servicios ofrecidos, las principales virtudes la empresa y los beneficios de contratar los servicios con DAFERAL, así como una presentación detallada del equipo y los objetivos estratégicos de la empresa. Otro de los objetivos de esta modernización de la página web sería facilitar el contacto inmediato y directo con el personal de DAFERAL para generar una mayor facilidad a los potenciales clientes que quieran contactar con la empresa.

b) Implementación de un sistema de gestión documental y de comunicación digital accesible

Teniendo en cuenta que en la fase de transformación digital se ha indicado que se va a optimizar la herramienta de Microsoft Teams para el almacenamiento de documentos, se puede aprovechar esta circunstancia para proporcionar una comunicación óptima y gestión de los documentos, pudiendo emplear la colaboración en línea, de forma que se pueda observar en tiempo real los avances realizados sobre sus asuntos. Todo ello se realizará respetando la normativa vigente respecto de la protección de datos.

De esta forma también se podrán establecer plazos sobre los asuntos y objetivos relacionados con el cliente para que en todo momento ambas partes puedan saber cuándo se debe subir una documentación por parte del cliente, o bien responder a un asunto para el trabajador de DAFERAL. De esta forma, se facilita un control y un seguimiento ágil y transparente sobre el desarrollo de tareas y proyectos.

En conclusión, a través de estas medidas, DAFERAL reforzará significativamente su posicionamiento en el mercado, consolidando relaciones estables y duraderas con sus clientes, además de la atracción de potenciales clientes tras ofrecer un trato más cercano y eficiente con los clientes actuales y atrayendo a clientes potenciales a través de la modernización de la página web corporativa.

5.5. Consolidación y expansión geográfica

Una vez alcanzada la optimización interna de los procesos a través de la implementación de innovaciones tecnológicas y mejoras organizativas, así como una mayor eficiencia derivada de los procesos digitalizados, DAFERAL podrá estar preparada para abordar una expansión geográfica.

Este proyecto se basa en el desarrollo relacionado con la adaptación tecnológica de la empresa a través de la optimización de las herramientas digitales que disponen, así como la introducción de propuestas innovadoras que responden a las nuevas demandas del mercado que han permitido la ampliación de la cartera de servicios de consultoría en determinadas operaciones para ciertos clientes. También se basa en el ambicioso programa destinado a la formación continua del personal, junto con la atracción y retención del talento con la finalidad de consolidar una cultura corporativa orientada hacia la estabilidad y rendimiento eficiente. De esta forma, se garantiza un entorno laboral en el que se mantienen altos niveles de calidad y productividad con los que se motiva y fideliza al personal con el objetivo común de crecimiento y expansión de DAFERAL.

a) Expansión geográfica

En primer lugar, DAFERAL se debe consolidar definitivamente como la empresa líder del sector en el término municipal de Galapagar, además de mantener esta posición en determinadas localidades cercanas, especialmente las que se encuentran más próximas a la capital e incluso aprovechar las oportunidades que aparezcan con empresas del centro de Madrid y otras regiones del territorio nacional si existe la oportunidad, siempre que resulten beneficiosas y coherentes con el posicionamiento estratégico de DAFERAL.

b) Expansión en la prestación de servicios

Por otro lado, esta expansión no solo se refiere a la ampliación de regiones geográficas, sino que también incluye la prestación de servicios basados en proyectos más ambiciosos, ya sean de clientes existentes o clientes potenciales. Algunos ejemplos serían la participación en concursos de licitación pública, proyectos concretos en función de la actividad del cliente o garantizar planes de crecimiento para clientes existentes o startups. Todo ello, al igual que en la expansión geográfica, siempre que resulten ser beneficiosas y coherentes con los objetivos estratégicos de la empresa.

Para ello, será especialmente relevante la implementación de indicadores claves del rendimiento de la empresa con la utilización de OKRs y KPIs, con el propósito de asegurar un éxito sostenido en el proceso de expansión geográfica y de servicios de DAFERAL. Estos mecanismos permitirán organizar y gestionar de manera óptima los distintos proyectos planteados, facilitando un seguimiento preciso del cumplimiento de los objetivos marcados e identificando posibles desviaciones. De este modo, será posible anticiparse ante las posibles barreras o inconvenientes del proceso y poder adoptar soluciones estratégicas que contribuyan a una ejecución y desarrollo más eficaz y con mayores garantías de éxito en estos proyectos.

6. FINANCIACIÓN Y MODELOS DE INVERSIÓN

6.1. Gastos de la inversión

La transformación digital y expansión de DAFERAL es esencial para garantizar la productividad y competitividad en la actualidad en base a las tendencias marcadas para el futuro del sector. Sin embargo, este proceso requiere grandes esfuerzos económicos para la empresa.

a) Gastos derivados de la formación del personal e implementación de nuevas tecnologías

Curso	Proveedor	Nº Empleados	Coste unitario (€)	Coste total (€)
Curso de Excel	Edx	5	35	175
Uso de IA con ChatGPT	CEF	7	650	4550
Optimización de SAGE	SAGE Formación	10	150	1500
Implementación de ERP y CRM	Integra Technology School	6	800	4800
Curso de RPA	RPA Technologies	7	650	4550
Blockchain para auditoría y fiscal	Blockchain Intelligence	8	550	4400

En la siguiente tabla se muestran los gastos de formación del personal en función de una aproximación sobre los miembros del equipo que van a requerir de aprendizaje sobre las

tecnologías que se implementarán en la empresa. En los cursos de Excel²⁷, ChatGPT²⁸, RPA²⁹ y Blockchain³⁰ sí que se ostenta información exacta sobre el coste de los cursos.

Sin embargo, en el caso de los cursos de SAGE no se dispone de información exacta ya que varían en función del área sobre el que se pretenda especializar cada empleado, observando que el coste medio de estos cursos ronda los 150€.³¹ Esta misma circunstancia surge con el curso de ERP y CRM, en el que se hace una estimación en función del precio que ofrece la plataforma respecto de otros cursos.³²

Resumen:

COSTE TOTAL ESTIMADO: 19.975 €

Coste unitario: $19.975/10 = 1.997,5 \text{ €}$

Plazo para la realización de la formación = 2 años

Coste unitario anual = $1997,5/2 = 998,75 \text{ €}$

b) Gastos derivados de la implementación de las nuevas tecnologías

Tecnología	Coste implementación	Plazo
Sistema ERP	8.000 € (5.000 € - 20.000 €)	6 meses
Sistema CRM	2.700 € (225 €/mes)	11 semanas
Tecnología RPA	50.000 €	1 mes
Tecnología Blockchain	70.000 €	1 mes

COSTE TOTAL IMPLEMENTACIÓN ESTIMADO: 140.700 €

²⁷ UPValenciaX: Excel: Fundamentos y herramientas | edX. (s. f.). edX.

²⁸ Curso de Inteligencia Artificial con ChatGPT. (2025b, marzo 14). CEF.- Masters, Cursos, Oposiciones y Libros.

²⁹ RPA Technologies. (s.f.). *UiPath para desarrolladores*. RPA Technologies. Recuperado el 18 de marzo de 2025

³⁰ Blockchain Intelligence. (2023c, agosto 24). Curso Certificado en Blockchain, Cripto, Inteligencia Artificial y Metaverso - Blockchain Intelligence.

³¹ Sage. (s.f.). *Cursos Sage 200*. Sage España. Recuperado el 18 de marzo de 2025.

³² Integra Technology School. (2023b, febrero 16). Curso de Tecnología de gestión empresarial (CRM, ERP's. . .), Iot y data analytics (PowerBI) - Integra Technology School.

En la presente tabla se muestra el coste de la inversión que se debe de realizar para implementar las nuevas tecnologías innovadoras que ayudarán al crecimiento y modernización de DAFERAL, generando una ventaja competitiva frente a sus competidores.

En este supuesto no se requiere la inversión en herramientas digitales que se han optimizado, como es el supuesto de Excel, ChatGPT o Microsoft Teams, ya que el pago de los siguientes recursos digitales no cambia, simplemente se ha formado al personal o se va a realizar un uso más eficiente de dichas plataformas, sin implicar ningún coste de inversión.

Para los sistemas de ERP que se van a implementar en DAFERAL, existe una aproximación del coste en 8.000 € debido a que depende normalmente del tamaño de la empresa y la complejidad del servicio que se va a implementar y, considerando que DAFERAL es una consultora de tamaño pequeño, la estimación del precio sería de esa cuantía.³³ Se aplican los mismos criterios de tamaño de la empresa y complejidad del servicio para determinar el plazo de instalación e implementación del recurso.³⁴ La tecnología de CRM, que se encuentra unida en la formación con los ERP, muestra unos precios que aproximadamente se pueden estimar en torno a los 225 € al mes.³⁵

Por otro lado, las tecnologías de RPA son bastante costosas, realizando una estimación de 50.000 €, teniendo en cuenta de nuevo el tamaño de DAFERAL. A pesar de este coste, se presume que con la automatización que supone la introducción de este recurso en los procesos internos, el retorno de la inversión tiene un margen bastante amplio, por lo que se van a poder compensar los gastos de su implementación.³⁶ Esta misma circunstancia se aplica a la implementación del Blockchain en auditoría y fiscalidad, incluso el retorno sería mayor ya que se estas actividades son los principales servicios ofrecidos por DAFERAL, por lo que el retorno de la inversión será aún más rápido, resultando en grandes beneficios para la empresa en el futuro, además de ser una ventaja competitiva respecto del resto de competidores del sector.³⁷

³³ Aplimedia. (2020, 14 julio). Cuánto cuesta un ERP para PYMES | Precios y Costes | Aplimedia. Programa de Gestión Secre - Aplimedia.

³⁴ Siteadmin. (2022, 19 agosto). ¿Cuál es el tiempo de implantación de un ERP? Microsoft Dynamics.

³⁵ ActiveCampaign. (2024, 20 noviembre). Precios de un CRM: ¿cuánto cuesta su implementación? ActiveCampaign.

³⁶ Costo de la automatizacion Estrategias para la automatizacion robotica de procesos rentable RPA - FasterCapital. (s. f.). FasterCapital.

³⁷ Team, B. (2024, 19 noviembre). ¿Cuánto cuesta iniciar un negocio de blockchain? Business Plan Templates.

COSTE TOTAL INVERSIÓN ESTIMADO: 160.675 €

Una vez considerados los costes en formación e implementación de las nuevas tecnologías en virtud del proceso de transformación digital en la empresa, el coste total estimado sería de **160.675 €**. Cabe recalcar que es un presupuesto aproximado y puede sufrir variaciones en el precio tras contactar con las instituciones que realizan los cursos y los desarrolladores de las tecnologías.

6.2. Métodos de financiación

La financiación es uno de los pilares fundamentales para la consecución con éxito del proceso de expansión y modernización empresarial. Por ello, existen diversos recursos económicos que pueden ser empleados para aprovechar una optimización fiscal y reducción del coste del proceso.

a) Ayudas comunitarias y nacionales

En primer lugar, se encuentra la posibilidad de aprovechar los fondos europeos con los que se ofrecen beneficios a pymes y empresas que colaboran con la transformación digital. Entre estas ayudas se encuentra el Programa Kit Digital, que ofrece ayudas económicas directas para la adopción de soluciones digitales, con importes de entre 2.000 y 12.000 euros en función del tamaño de la empresa.³⁸ Por otro lado, los Fondos Next Generation de la UE, orientados al fomento de la transición digital y sostenibilidad que financian, entre otros, proyectos de automatización, IA o Blockchain.³⁹

También existen ayudas públicas ofrecidas en España, entre ellas destacan la ofrecida por la empresa ENISA, organismo que ofrece préstamos participativos sin necesidad de avales personales para empresas que se encuentren realizando proyectos tecnológicos.⁴⁰ Asimismo, el CDTI promueve la financiación de proyectos I+D+i a través de créditos bonificados.⁴¹

³⁸ Kit Digital | Acelera pyme. (s. f.).

³⁹ Next Generation EU. (2025, 6 marzo). Next Generation EU | Fondos de Recuperación para Europa.

⁴⁰ S.E. de Digitalización e Inteligencia Artificial y S.E. de Telecomunicaciones e Infraestructuras Digitales - El Gobierno lanza una consulta para identificar propuestas para el despliegue eficiente del plan para la digitalización de pymes y autónomos. (s. f.).

⁴¹ Estas son las ayudas que puedes solicitar para digitalizar tu pyme antes de que acabe el año. (s. f.). Acelera Pyme.

Estas ayudas son bastante atractivas ya que las condiciones ofrecidas son muy beneficiosas. Sin embargo, se debe tener en cuenta que en algunas de ellas los requisitos y la competencia para conseguirlas pueden elevar la dificultad para que las concedan. Independientemente, son opciones por las que se deberían de emplear todos los esfuerzos posibles para su obtención debido a que, o bien no existen contraprestaciones, o son muy reducidas en comparación con la cuantía recibida.

b) Financiación con entidades bancarias u otros inversores estratégicos

Otra de las opciones de financiación sería la búsqueda de financiación tradicional a través de entidades bancarias, o bien realizar una búsqueda de financiación a través de inversores o socios estratégicos como pueden ser fondos de capital riesgo o Business Angels.

Otra opción viable serían los préstamos ICO para Digitalización y Sostenibilidad, que ofrecen condiciones favorables con tipos de interés reducidos y plazos largos para el retorno de las cantidades prestadas.⁴²

c) Beneficios fiscales

Existen también una serie de incentivos y bonificaciones fiscales que permiten reducir el coste de las inversiones en la transformación digital de DAFERAL. Destacando, principalmente, las deducciones en I+D+i en el Impuesto sobre Sociedades que pueden oscilar entre un 25% y un 42% de las cantidades invertidas en este ámbito durante el ejercicio fiscal.⁴³ Además, existe el régimen denominado “Patent Box”, con el que se permite una reducción de hasta el 60% sobre los ingresos derivados de la explotación de activos intangibles como pueden ser los softwares internos que se van a desarrollar con los RPA y Blockchain que se implementarán en la empresa.⁴⁴

⁴² S.E. de Digitalización e Inteligencia Artificial y S.E. de Telecomunicaciones e Infraestructuras Digitales - El Gobierno lanza una consulta para identificar propuestas para el despliegue eficiente del plan para la digitalización de pymes y autónomos. (s. f.-b).

⁴³ Agencia Tributaria: Deducciones para incentivar la realización de determinadas actividades - Deducción I+D+i. (2024, 21 junio).

⁴⁴ Lefebvre. (2024, 12 agosto). Invertir en I+D, permite a las empresas acceder a beneficios fiscales. El Derecho.

d) Tesorería

A pesar de que se deben incluir las formas de financiación que pueden beneficiar la expansión y modernización digital de la empresa, en todo momento se debe tener en cuenta la tesorería actual de la sociedad a través de la que, aunque es cierto que se puede llegar a comprometer la liquidez de la empresa, evita los costes y la dependencia que supone la financiación con terceros.

7. CONCLUSIONES

La transformación digital y expansión de DAFERAL representan una necesidad estratégica de garantizar su competitividad en un sector cada vez más digitalizado y exigente. En el desarrollo del trabajo se ha analizado en profundidad la evolución y tendencias del sector de la consultoría en España, así como las condiciones del entorno externo e interno que afectan a la empresa. A través de estos análisis se han podido comprender los puntos más relevantes que se deben tener en cuenta para la formulación del plan de expansión y modernización.

El pilar fundamental de esta estrategia competitiva sería la transformación digital, que sirve como mecanismo para optimizar los procesos internos de la empresa, mejorando la calidad del servicio prestado hacia los clientes, posibilitando la expansión de la empresa y generando una ventaja competitiva frente al resto de los competidores tradicionales del sector. Otra de las principales modificaciones de este proceso sería la diversificación de la cartera de servicios, permitiendo a la empresa ampliar su propuesta de valor, aprovechando las innovaciones tecnológicas introducidas. La combinación de ambas estrategias no solo garantizará la sostenibilidad del negocio, sino que también consolidará su posición competitiva y contribuirá a la fidelización de los clientes por ofrecer un servicio integral en favor de los clientes.

La implementación de las distintas medidas contempladas en el trabajo se ha diseñado en función de las tendencias actuales del sector que se encuentren alineadas con las necesidades específicas de la empresa. La optimización de las herramientas digitales existentes, junto con la adopción de nuevas tecnologías como ERP, CRM, RPA y Blockchain permitirán una gestión y prestación de los servicios más eficiente. Además, a través de la digitalización de los procesos internos, se facilitará una mayor rapidez en la toma de decisiones y reducirá los márgenes de error, generando un impacto positivo sobre la productividad de la empresa.

Por otro lado, la diversificación de la cartera de servicios se ha planteado como una estrategia clave para fortalecer la relación con los clientes actuales y llegar a nuevos mercados. Las opciones de consultoría de transformación digital, estratégica y de RSC incrementa la calidad y complejidad del servicio ofrecido por la empresa, ajustado en todo momento a las tendencias actuales que marca el sector. De esta forma, DAFERAL se podrá consolidar como un socio estratégico para sus clientes debido a que contribuirá activamente en su crecimiento y modernización.

Para estos procesos de innovación tecnológica y ampliación de la cartera de servicios se requiere la formulación de un plan de formación para el personal actual, al igual que garantizar la retención y atracción del talento para la empresa. La formación del personal resulta esencial debido a que los trabajadores requieren la adquisición de conocimientos sobre las innovaciones tecnológicas que se van a introducir para que pueda utilizarse de forma eficiente y genere beneficios para la empresa. Por otro lado, la retención y atracción del talento resulta ser esencial para poder consolidar la posición competitiva en el mercado y permitir la ampliación de servicios prestados por la empresa.

La consecuencia directa de estos procesos de modernización y extensión de los servicios prestados sería la expansión de DAFERAL, que se plantea desde una doble vertiente. Por una parte, la expansión geográfica, sobre la que los principales objetivos serían la consolidación como empresa líder del sector en Galapagar y localidades de la sierra oeste de Madrid y, además, aumentar su influencia en zonas cercanas a la capital e incluso otras regiones del territorio nacional, siempre que sea acorde a las posibilidades y objetivos de la empresa. Por otro lado, la expansión en la prestación de servicios. Aprovechando las innovaciones tecnológicas y la diversificación de servicios, DAFERAL tiene el objetivo de introducirse en proyectos de mayor tamaño que con los que obtendrá una mayor reputación y, en consecuencia, garantizar la fidelidad de los clientes y captar a clientes potenciales.

Desde el punto de vista presupuestario, el plan financiero desarrollado en el trabajo ha demostrado que, a pesar del elevado desembolso económico que supone el proceso, el proyecto es viable gracias a la posibilidad de acceder a diversas fuentes de financiación. Entre estas posibilidades se encuentran gran variedad de recursos como ayudas comunitarias o nacionales, financiaciones con condiciones favorables y otros incentivos fiscales, que permitirán amortiguar los costes de inversión sin comprometer la estabilidad financiera de la empresa.

Esta planificación económica refuerza las posibilidades de éxito sobre el proyecto y minimiza los riesgos existentes desde el punto de vista financiero.

En definitiva, en un contexto en el que la innovación y adaptación tecnológica se han convertido en factores determinantes para la supervivencia de cualquier empresa, la capacidad de DAFERAL para reinventarse marcará su posición competitiva en el futuro. En consecuencia, adaptarse a estas exigencias no solo es una oportunidad para crecer, sino que se plantea como una necesidad para mantenerse de forma competitiva en un sector cada vez más dinámico y exigente.

Por todo ello, el plan de negocio que se ha desarrollado en este trabajo proporciona un marco estratégico sólido para garantizar una efectiva modernización y expansión de DAFERAL. Gracias a la combinación entre digitalización y ampliación de la cartera de servicios estudiados minuciosamente con sus respectivas garantías de cumplimiento, podrá dar lugar a la consolidación y expansión de la empresa de forma óptima, posicionándose como un referente en su ámbito de actividad.

8. DECLARACIÓN DE USO DE CHATGPT

ADVERTENCIA: Desde la Universidad consideramos que ChatGPT u otras herramientas similares son herramientas muy útiles en la vida académica, aunque su uso queda siempre bajo la responsabilidad del alumno, puesto que las respuestas que proporciona pueden no ser veraces. En este sentido, NO está permitido su uso en la elaboración del Trabajo fin de Grado para generar código porque estas herramientas no son fiables en esa tarea. Aunque el código funcione, no hay garantías de que metodológicamente sea correcto, y es altamente probable que no lo sea.

Por la presente, yo, Alejandro Arias Pérez, estudiante del Doble Grado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas (E3) de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado " **PLAN DE NEGOCIO PARA LA MODERNIZACIÓN Y EXPANSIÓN DE UNA CONSULTORA DE GESTIÓN EMPRESARIAL TRADICIONAL** ", declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

1. **Brainstorming de ideas de investigación:** Utilizado para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. **Crítico:** Para encontrar contra-argumentos a una tesis específica que pretendo defender.
3. **Referencias:** Usado conjuntamente con otras herramientas, como Sribbr, para identificar referencias preliminares que luego he contrastado y validado.
4. **Metodólogo:** Para descubrir métodos aplicables a problemas específicos de investigación.
5. **Constructor de plantillas:** Para diseñar formatos específicos para secciones del trabajo.
6. **Corrector de estilo literario y de lenguaje:** Para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
7. **Generador previo de diagramas de flujo y contenido:** Para esbozar diagramas iniciales.
8. **Sintetizador y divulgador de libros complicados:** Para resumir y comprender literatura compleja.
9. **Revisor:** Para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.

10. Traductor: Para traducir textos de un lenguaje a otro.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para que se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: 3 de junio de 2025

Firma: ALEJANDRO ARIAS PÉREZ

9. BIBLIOGRAFÍA Y DOCUMENTACIÓN CONSULTADA

1. Asociación Española de Empresas de Consultoría. (2023). La consultoría española: El sector en cifras 2023
2. DAFERAL asesoría de empresas en Galapagar. (s. f.). Daferal.
3. Definición de consultoría | Consultoría. (s. f.). Tips Empresariales.
4. Block, P. (1994). Consultoría sin fisuras. Ediciones Granica SA, p.18
5. Alonso, M. (2016). LA CONSULTORÍA EN ESPAÑA. CONSOLIDACIÓN Y FUTURO/CONSULTING BUSINESS IN SPAIN. CONSOLIDATION AND FUTURE. Boletín de estudios económicos, 71(218), pp. 361-362 y 366-367
6. Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC). (2024). La consultoría española: El sector en cifras 2023. Asociación Española de Empresas de Consultoría, pp. 10-12
7. Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC). (2024). La consultoría española: El sector en cifras 2023. Asociación Española de Empresas de Consultoría, pp. 13-15
8. Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC). (2024). La consultoría española: El sector en cifras 2023. Asociación Española de Empresas de Consultoría, p.19.
9. Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC). (2024). La consultoría española: El sector en cifras 2023. Asociación Española de Empresas de Consultoría, pp. 22-23
10. Cegid. (2024, 2 agosto). Informe Asesorías CEGID. Cegid Iberia., pp-3-5
11. Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC). (2024). La consultoría española: El sector en cifras 2023. Asociación Española de Empresas de Consultoría, pp. 25-27.
12. Ministerio de Industria y Turismo - Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. (s. f.).
13. Proyecciones e informe trimestral de la economía española. Resumen ejecutivo. Diciembre 2024. (2024, 17 diciembre). Banco de España.
14. INE - Instituto Nacional de Estadística. (s. f.). INEbase / Mercado laboral /Salarios y costes laborales /Encuesta trimestral de coste laboral / Últimos datos. INE.
15. Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa (2023). Informe Anual 2023 sobre tendencias ESG en España, pp. 2-4
16. PwC (2023). Informe sobre tendencias laborales y de capital humano en España, pp.16-25
17. Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC). (2024). La consultoría española: El sector en cifras 2023. Asociación Española de Empresas de Consultoría, pp. 26-27.

18. Gobierno de España (2023). Plan de Digitalización de las Administraciones Públicas 2021-2025.
19. Agencia Española de Protección de Datos (2023). Guía sobre el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), p.3
20. Cegid. (2024, 2 agosto). Informe Asesorías CEGID. Cegid Iberia., pp. 16-17
21. Cegid. (2024, 2 agosto). Informe Asesorías CEGID. Cegid Iberia., pp. 19-20
22. 3, C. (2025d, febrero 17). Mejores cursos de Excel online 2025 | CURSOS 3.0. EDUCACIÓN 3.0.
23. Curso de Inteligencia Artificial con ChatGPT. (2025, 14 marzo). CEF.- Masters, Cursos, Oposiciones y Libros.
24. Integra Technology School. (2023, 16 febrero). Curso de Tecnología de gestión empresarial (CRM, ERP's. . .), Iot y data analytics (PowerBI) - Integra Technology School.
25. Rpa, C. (2024, 23 octubre). ACADEMY - RPA Technologies. RPA Technologies.
26. Blockchain Intelligence. (2023b, agosto 24). Curso Certificado en Blockchain, Cripto, Inteligencia Artificial y Metaverso - Blockchain Intelligence.
27. UPValenciaX: Excel: Fundamentos y herramientas | edX. (s. f.). edX.
28. Curso de Inteligencia Artificial con ChatGPT. (2025b, marzo 14). CEF.- Masters, Cursos, Oposiciones y Libros.
29. RPA Technologies. (s.f.). *UiPath para desarrolladores*. RPA Technologies. Recuperado el 18 de marzo de 2025.
30. Blockchain Intelligence. (2023c, agosto 24). Curso Certificado en Blockchain, Cripto, Inteligencia Artificial y Metaverso - Blockchain Intelligence.
31. Sage. (s.f.). *Cursos Sage 200*. Sage España. Recuperado el 18 de marzo de 2025.
32. Integra Technology School. (2023b, febrero 16). Curso de Tecnología de gestión empresarial (CRM, ERP's. . .), Iot y data analytics (PowerBI) - Integra Technology School.
33. Aplimedia. (2020, 14 julio). Cuánto cuesta un ERP para PYMES | Precios y Costes | Aplimedia. Programa de Gestión Secre - Aplimedia.
34. Siteadmin. (2022, 19 agosto). ¿Cuál es el tiempo de implantación de un ERP? Microsoft Dynamics.
35. ActiveCampaign. (2024, 20 noviembre). Precios de un CRM: ¿cuánto cuesta su implementación? ActiveCampaign.
36. Costo de la automatizacion Estrategias para la automatizacion robotica de procesos rentable RPA - FasterCapital. (s. f.). FasterCapital.

37. Team, B. (2024, 19 noviembre). ¿Cuánto cuesta iniciar un negocio de blockchain? Business Plan Templates.
38. Kit Digital | Acelera pyme. (s. f.).
39. Next Generation EU. (2025, 6 marzo). Next Generation EU | Fondos de Recuperación para Europa.
40. S.E. de Digitalización e Inteligencia Artificial y S.E. de Telecomunicaciones e Infraestructuras Digitales - El Gobierno lanza una consulta para identificar propuestas para el despliegue eficiente del plan para la digitalización de pymes y autónomos. (s. f.).
41. Estas son las ayudas que puedes solicitar para digitalizar tu pyme antes de que acabe el año. (s. f.). Acelera Pyme.
42. S.E. de Digitalización e Inteligencia Artificial y S.E. de Telecomunicaciones e Infraestructuras Digitales - El Gobierno lanza una consulta para identificar propuestas para el despliegue eficiente del plan para la digitalización de pymes y autónomos. (s. f.-b).
43. Agencia Tributaria: Deducciones para incentivar la realización de determinadas actividades - Deducción I+D+i. (2024, 21 junio).
44. Lefebvre. (2024, 12 agosto). Invertir en I+D, permite a las empresas acceder a beneficios fiscales. El Derecho.