



El paso a paso para reorientar
tu estudio contable hacia la
asesoría estratégica



Cómo **reorientar** tu estudio contable hacia la **asesoría estratégica**

Más allá de las diferencias que existen entre nuestros clientes alrededor del mundo, tanto en el tamaño de los mercados de distintos países como en la complejidad impositiva y adopción de tecnología, surgen problemas y necesidades comunes que atraviesan a la profesión, siendo un tema prioritario para los estudios contables **cómo reorientar sus servicios para brindar mayor y mejor asesoramiento estratégico**.

La **profesión de los estudios contables**, pequeños y medianos, **está cambiando**, por lo que para sobrevivir y progresar deben **hacer un cambio en su oferta de servicios hacia el asesoramiento estratégico**, transición que **exige la modernización de las relaciones con sus clientes, sus operaciones, su tecnología y sus actividades de desarrollo de negocios**. Una **clave para que esta transición sea más fácil es comenzar de a poco**, dice Charles Hylan, director ejecutivo de The Growth Partnership, una firma de consultoría que asesora a la industria impositivo-contable en Estados Unidos, identificando a los clientes que representen la mayor parte de los ingresos anuales.



Definiendo los servicios de asesoramiento

¿En qué consisten los servicios de asesoramiento estratégico? Según Hylan, en todo aquello que no conforma el núcleo de tareas de gestión impositivo-contable, como preparación de presentaciones de impuestos y declaraciones, certificaciones, auditorías, balances, etc.

Hylan recomienda que los estudios contables enfoquen primero sus servicios de asesoría en tareas "tradicionales", como gestión de patrimonio, planeamiento financiero, tercerización de servicios contables, etc., manteniéndose alejados de servicios no tradicionales más complejos, como ciberseguridad, gestión de tecnología, consultoría en recursos humanos, análisis de datos o gestión de riesgo, siendo crucial entrenar al equipo en el registro correcto de su tiempo de trabajo para generar una medida precisa de tareas de asesoramiento y realizar un seguimiento de su impacto en los ingresos. Con esa información, el estudio puede establecer una estrategia de crecimiento a medida que se realiza la transición.



Cambio cultural

Según Hylan, para tener éxito en la transición a servicios estratégicos es necesario derribar algunos conceptos erróneos de la profesión contable, tales como “la venta cruzada es agresiva”, “los contadores públicos están entrenados para encontrar errores pasados, no para reconocer nuevas oportunidades” y “los profesionales contables están moldeados para asesorar a sus clientes mirando retrospectivamente, y no hacia el futuro”. Por ello, la transición a asesores estratégicos requiere de una nueva mentalidad para mejorar la gestión del negocio, entendiendo el asesoramiento estratégico como una obligación para responder a las necesidades de los clientes.

Este cambio cultural también reduce los desafíos de la capacidad estacional del estudio contable, así como las tareas de presentaciones y vencimientos impositivos, lo cual permite a aquellos miembros del equipo mejor entrenados para pensar críticamente proporcionar un rango más amplio de servicios a sus clientes, disminuyendo la costosa rotación de personal.



Mayor compromiso

Una vez que se ha identificado a los clientes a quienes se desea brindar servicios de asesoramiento estratégico, Hylan recomienda que la firma establezca y mantenga “intimidad profesional” con dichos clientes. Este enfoque debería incluir:

Equipo: Asegurar que un miembro senior del estudio lidere cada una de estas cuentas y determine quién más dará soporte a la relación;

Tarea: Estudie el plan estratégico, dinámica de mercado, panorama competitivo y sus objetivos a uno, tres y cinco años;

Interacciones importantes: Encuéntrese con el cliente (idealmente cara a cara) para revisar sus planes estratégicos, de manera de poder asegurar que el estudio contable continúe brindándole orientación y servicios relevantes;

Interacciones menores: Cree conexiones regulares, compartiendo información oportuna o pertinente con los clientes con el fin de desarrollar la relación y fortalecer la reputación del estudio en temas de liderazgo.



Es importante, destaca Hylan, que los estudios contables aseguren que los miembros del equipo cuenten con el tiempo y los procesos necesarios para realizar la transición de servicios de manera exitosa, capacitando a los miembros de su equipo para pensar como socios y así profundizar los compromisos con los clientes, dando respuesta a la demanda de obtener más de sus asesores contables a través de una transformación de la profesión contable y expandiendo la visión de los estudios por expandirse a nuevos mercados y servicios, de manera de aumentar las ventas cruzadas. Esto, dentro de un contexto en el cual las dificultades que trajo la pandemia al mundo de los negocios estrecharon la relación comercial entre los estudios y sus clientes, para convertirse en socios estratégicos y encontrar, en conjunto, oportunidades que les permitan adaptarse a este nuevo escenario e impulsar el crecimiento mutuo, transformación en la cual la tecnología juega un rol clave para la colaboración remota.

Esta modernización de la práctica profesional mediante, información y contenido automatizan tareas repetitivas y analizan gran cantidad de datos rápidamente y sin margen de error, lo cual permite brindar contenido actualizado y confiable, traduciéndose en beneficios a largo plazo como entregarle información clave para asesorar a sus clientes en la planificación del futuro de sus negocios y permitirle comenzar a desarrollar la mentalidad de asesor estratégico para construir un nuevo modelo comercial para sus propios estudios, gracias al mayor tiempo disponible para el profesional.

Convierte a **Checkpoint** en tu mejor aliado. Contrata la **plataforma de información más confiable** del mercado y **cuenta con la consultoría** que necesitas diariamente para ti y tus clientes.

¿Quieres ver **Checkpoint** en acción?

Contáctanos y solicita una Demo

Contáctanos

Teléfono: +56 2 2483 8600

www.thomsonreuters.cl



THOMSON REUTERS®