

# ENCUESTA GLOBAL IFAC SMP: RESUMEN 2018



TECNOLOGÍA

TALENTO

SERVICIOS DE  
ASESORAMIENTO

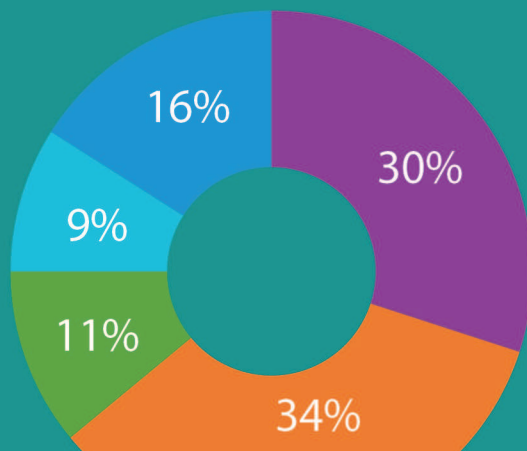


6,258  
SMP<sup>1</sup>  
ENCUESTADOS

24 IDIOMAS

#### % POR TAMAÑO DE FIRMA

- Profesional independiente
- 2-5 Socios & Empleados
- 6-10 Socios & Empleados
- 11-20 Socios & Empleados
- 21 o más Socios & Empleados



REPRESENTANDO A

150  
PAÍSES

#### % POR REGIÓN

- 1% AUSTRALASIA/OCEANÍA
- 3% NORTE AMÉRICA
- 3% MEDIO ORIENTE
- 6% AMÉRICA DEL SUR / AMÉRICA CENTRAL Y EL CARIBE
- 12% ÁFRICA

36% ASIA

39% EUROPA



<sup>1</sup> Pequeñas y Medianas Firmas (SMPs)

# TECNOLOGÍA

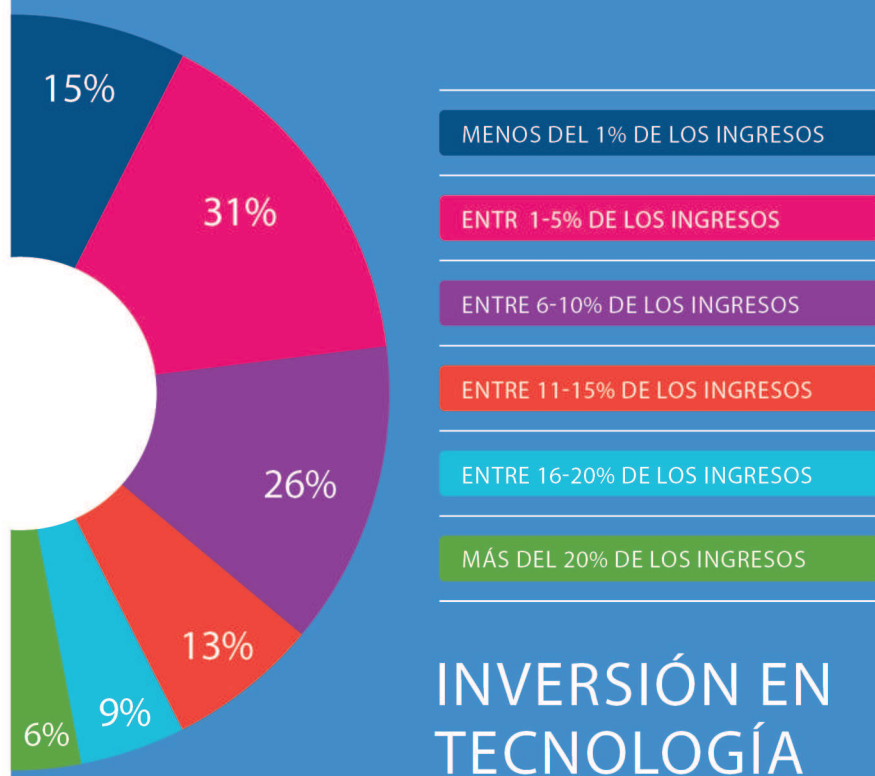


38%

VE LOS DESARROLLOS  
TECNOLÓGICOS COMO UN  
DESAFÍO SIGNIFICATIVO<sup>2</sup>

28%

PLANEA DESTINAR MÁS DEL 10% DEL TOTAL  
DE LOS INGRESOS DE LA FIRMA A LA INVERSIÓN  
EN TECNOLOGÍA EN LOS PRÓXIMOS 12 MESES



INVERSIÓN EN  
TECNOLOGÍA



DESARROLLOS  
TECNOLÓGICOS  
IMPLEMENTADOS O  
PLANEADOS PARA SU  
IMPLEMENTACIÓN EN LOS  
PRÓXIMOS 12 MESES



37%

Desarrollo de habilidades  
internas y experiencia en TI

32%

Adopción y uso de opciones de la nube para  
la interfaz y el servicio a los clientes

29%

Suministro de una visión empresarial  
a partir del análisis de datos como una  
nueva oferta de servicios

29%

Uso de la tecnología para ampliar el alcance  
geográfico de la prestación de servicios a  
clientes

23%

Reclutamiento de no contadores  
(por ejemplo, especialistas en TI,  
científicos de datos)

Anticipan cambios  
significativos en el rol  
del gerente financiero/  
contable en una pequeña  
empresa en los próximos  
5 años<sup>3</sup>



78%

NAVEGA NUEVAS  
TECNOLOGÍAS QUE  
AFECTAN LOS ROLES  
TRADICIONALES DE  
CONTABILIDAD Y FINANZAS

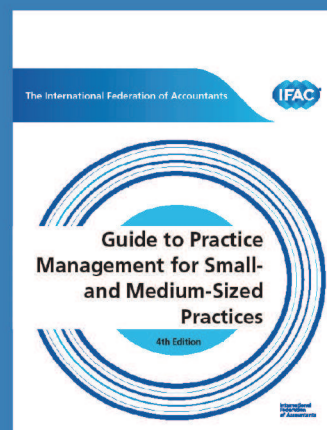
73%

GESTIONA LA SEGURIDAD  
CIBERNÉTICA Y LOS  
RIESGOS INFORMÁTICOS

68%

SE CENTRA EN EL USO DE  
DATOS PARA IMPULSAR  
LA TOMA DE DECISIONES  
ESTRATÉGICAS

## RECURSOS TECNOLÓGICOS



Guide to Practice Management  
for SMPs, Cuarta Edición

Incluye un nuevo módulo sobre  
el desarrollo de una estrategia  
tecnológica, opciones de  
hardware y software, riesgos  
tecnológicos, tecnologías  
nuevas y emergentes, y  
el aprovechamiento de la  
tecnología para la innovación  
en la firma.

### ARTÍCULOS DEL GATEWAY & VIDEOS

- El desarrollo de una estrategia de tecnología
- Ciberseguridad: ojos bien abiertos
- La información impulsará la calidad de las auditorías
- El rostro cambiante de la profesión contable
- Navegar la Ética en la Era Digital

<sup>3</sup> Combinando cambio moderado y mayor

# TALENTO

54%

TIENE DIFICULTADES PARA  
ATRAER TALENTO DE LA  
PRÓXIMA GENERACIÓN



DESAFÍOS ENFRENTADOS  
PARA ATRAER EL TALENTO  
DE PRÓXIMA GENERACIÓN<sup>4</sup>

¿TIENE  
DIFICULTADES  
PARA ATRAER  
EL TALENTO DE  
LA PRÓXIMA  
GENERACIÓN?

54%  
SÍ



30%  
NO

16%  
N/A

Falta de  
candidatos con  
la combinación  
adecuada de  
habilidades

66%

Competencia  
de grandes  
firmas

57%

Mayores  
oportunidades  
en otros  
campos

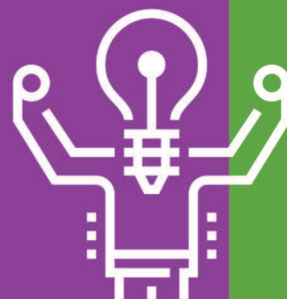
44%

Preocupación  
por el equilibrio  
trabajo-vida personal  
y flexibilidad

41%

Preocupación  
por el impacto  
de la tecnología en  
empleos y  
oportunidades

27%



## Iniciativas de gestión del talento implementadas o previstas para su implementación en los próximos 12 meses

Horas de trabajo flexibles o días de trabajo 47%

Programas de formación técnica 46%

Programas de incentivos y recompensas directas 43%

Ambiente de trabajo mejorado 39%

Programas de tutoría y coaching profesional 38%

Arreglos de trabajo virtual 32%

Programas de desarrollo de habilidades blandas 31%

Programas de enriquecimiento profesional 28%



## RECURSOS DE TALENTO

### ARTÍCULOS DEL GATEWAY & VIDEOS

- Encontrar talento, mantener talento
- Búsqueda de estrellas: Juventud y gestión del talento
- La tecnología ofrece oportunidades para atraer a jóvenes talentos
- Construcción de servicios de asesoría rentable: especialice a su joven talento
- Atraer y retener nuevos talentos: el caso de las SMP

# 43%



planea destinar más del 5% de los ingresos por honorarios durante los próximos 12 meses para formación (técnica, habilidades blandas, tutoría, etc.)

MENOS DEL 1% DE LOS INGRESOS

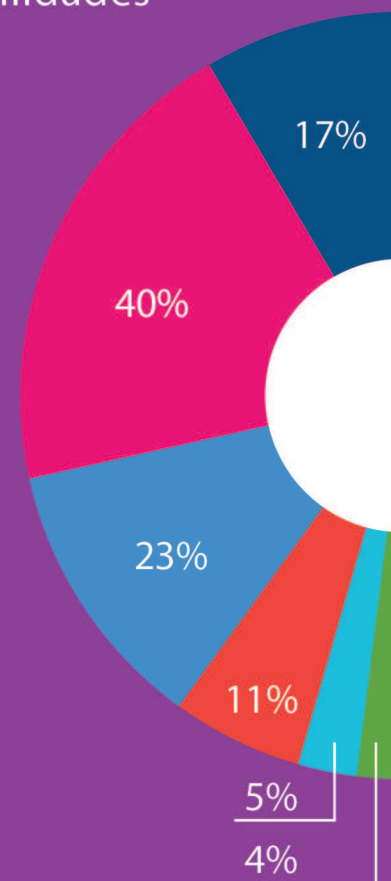
ENTRE 1-5% DE LOS INGRESOS

ENTRE 6-10% DE LOS INGRESOS

ENTRE 11-15% DE LOS INGRESOS

ENTRE 16-20% DE LOS INGRESOS

MÁS DEL 20% DE LOS INGRESOS



# SERVICIOS DE ASESORAMIENTO



86%

PROPORCIONA ALGUNA  
FORMA DE ASESORAMIENTO /  
SERVICIO DE CONSULTORIA

53%

ASESORAMIENTO  
CORPORATIVO

50%

GESTIÓN  
CONTABLE

TOP 4  
SERVICIOS



31%

REESTRUCTURACIÓN/  
INSOLVENCIA/  
LIQUIDACIÓN

27%

POLÍTICAS Y  
PROCEDIMIENTOS  
DE RECURSOS  
HUMANOS/  
REGLAMENTACIÓN  
DEL EMPLEO



## OTROS SERVICIOS PROVISTOS

%

24

Planificación de sucesiones /  
transferencias de negocios.

24

Desarrollo de negocios

21

Contabilidad forense /  
Investigación de fraude

16

Tecnologías de la  
información

14

Informes corporativos  
mejorados

12

Gestión de patrimonios /  
planificación de la jubilación

6

Otros



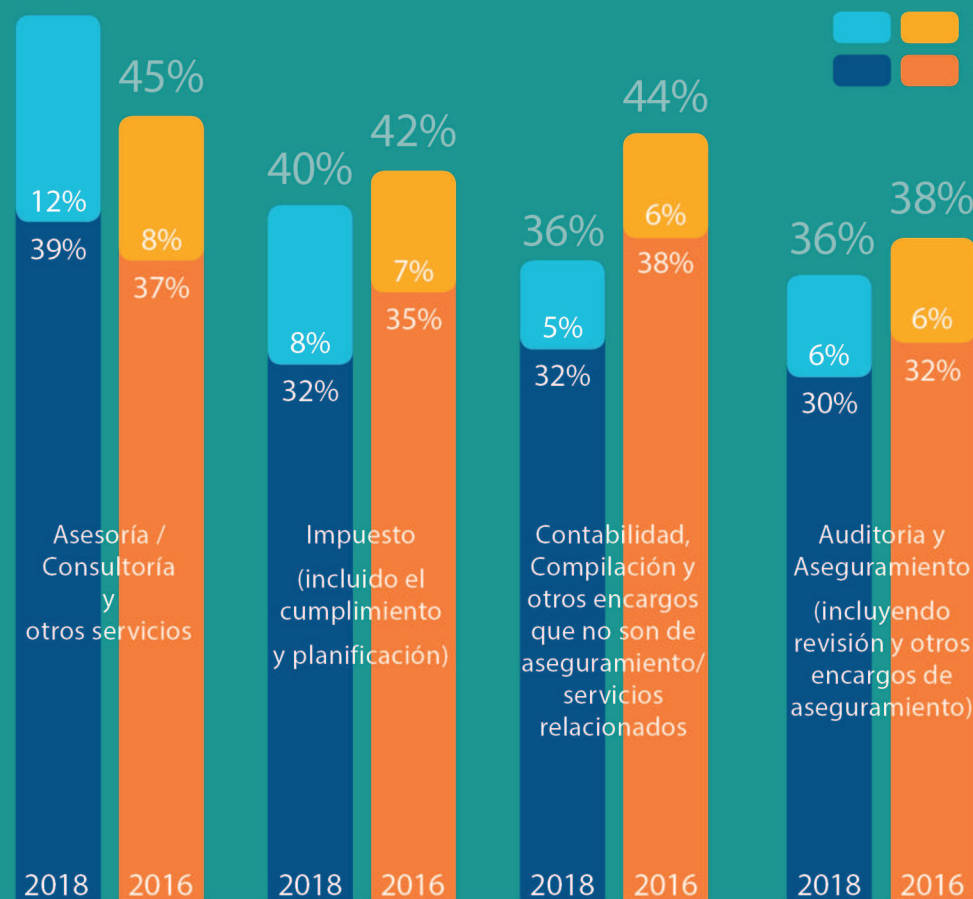
# INGRESOS ESPERADOS POR LAS FIRMAS

ANTICIPA UN AUMENTO  
MODERADO O SUSTANCIAL  
DE LOS INGRESOS EN LOS  
SERVICIOS DE ASESORÍA EN  
LOS PRÓXIMOS 12 MESES

## 51%

51%

  aumenta sustancialmente  
  aumenta moderadamente



## RECURSOS DE ASESORÍA

### ARTÍCULOS DEL GATEWAY & VIDEOS

- Firmas del futuro: construyendo servicios de asesoría
- El pensamiento integrado y los informes requieren asesores de confianza: guíe a sus clientes SMP
- Para las pequeñas empresas, la confianza va más allá de los números
- Las SMP pueden agregar valor con nuevos servicios
- El futuro de las pequeñas firmas y ofertas de servicios

# DESAFÍOS GLOBALES TOP<sup>5</sup>

LOS DESAFÍOS CONSTANTES IMPULSAN OPORTUNIDADES PARA LA INNOVACIÓN

**48%** PRESIÓN PARA  
BAJAR LOS  
HONORARIOS



- Establecer precios para ciertos servicios basados en el valor estimado para el cliente
- Evaluar y agrupar clientes para ofrecer diferentes niveles de servicios
- Maximizar la tecnología para mejorar los procesos y reducir los costos

**46%** ATRAER NUEVOS CLIENTES  
Y RETENER CLIENTES  
EXISTENTES



- Desarrollar relaciones con otras firmas para obtener referencias y crear un plan de redes
- Crear una estrategia de marketing que abarque todas las áreas y actividades de la firma
- Desarrollar una estrategia de redes sociales para interactuar con los clientes y atraer personal

**46%** DIFERENCIACIÓN DE  
LA COMPETENCIA



- Especializarse en un sector industrial específico o nicho
- Aprovechar la tecnología al comunicarse, brindar servicios y relacionarse con los clientes
- Invertir en educar y capacitar al personal, tanto en habilidades técnicas como blandas

**45%** MANTENERSE AL DÍA CON  
LAS REGULACIONES Y LAS  
NORMAS



- Adoptar el aprendizaje en línea para obtener flexibilidad y unirse a otras firmas para sesiones específicas
- Dedicar tiempo y organizar discusiones de grupo informales con el personal sobre los cambios
- Aprovechar los recursos de las organizaciones contables profesionales y unirse a las asociaciones empresariales locales

Visite el [Knowledge Gateway](#) para más formas de abordar estos desafíos.

IFAC apoya al sector de SMP a través de una serie de iniciativas para elevar el perfil y desarrollar la capacidad de las SMP a nivel mundial. Con el aporte y la orientación del Comité de SMP, IFAC representa los intereses de las SMP ante los emisores de normas y los reguladores, facilita el intercambio de herramientas y recursos para ayudarlos a competir en el mercado global, y se pronuncia para aumentar la conciencia de su función y valor, especialmente en el apoyo a entidades pequeñas y medianas.

IFAC Global Knowledge Gateway ha recibido más de un millón de visitantes desde su inicio y ahora alberga más de 625 artículos y videos originales, y enlaces a aproximadamente 10.000 recursos y noticias relacionadas en todo el mundo.

A través de Gateway, las SMP pueden acceder a recursos de alta calidad en áreas clave, que incluyen auditoría y aseguramiento, ética, gestión de las firmas, tecnología e informes comerciales.

Regístrese para recibir The Latest, nuestro resumen de Gateway dos veces al mes.

Algunas regiones, países y SMP de mayor tamaño no estuvieron bien representados en la Encuesta Global de SMP de 2018 de IFAC. Por lo tanto, se debe tener precaución al intentar generalizar los resultados a países, regiones o SMP específicas de todos los tamaños.

Nos gustaría agradecer y agradecer a la Escuela de Administración de Empresas y al Departamento de Contabilidad de la Universidad de Dayton (UD) su investigación y participación en la finalización de esta publicación. Los participantes de la UD involucrados fueron Sarah Webber y Donna L. Street.

Para obtener más información, envíe un correo electrónico a Christopher Arnold, Director de SME / SMP e Investigación, a: [ChristopherArnold@ifac.org](mailto:ChristopherArnold@ifac.org)



Los Borradores de exposición, los Documentos de consulta y otras publicaciones de IFAC son publicados por, y son propiedad de IFAC.

IFAC no acepta la responsabilidad por la pérdida causada a cualquier persona que actúe o se abstenga de actuar basándose en el material de esta publicación, ya sea que dicha pérdida sea causada por negligencia o de otra manera.

El logotipo de IFAC, "International Federation of Accountants" y "IFAC" son marcas registradas y marcas de servicio de IFAC en los EE. UU. y en otros países.

Copyright © 2018 de la International Federation of Accountants (IFAC). Todos los derechos reservados. Se requiere un permiso por escrito de IFAC para reproducir, almacenar o transmitir, o para hacer otros usos similares de este documento, excepto para el lugar donde el documento se usa para uso individual, no comercial solamente. Póngase en contacto con [permissions@ifac.org](mailto:permissions@ifac.org).

ISBN: 978-1-60815-382-4

#### SÍGUENOS!



IFAC\_SMP



International Federation Of Accountants



IFAC SMP Community

“Nueva Encuesta Mundial de SMP revela las claves del crecimiento para pequeñas firmas de contabilidad” del Comité de SMP publicada por la International Federation of Accountants (IFAC) en octubre de 2018, en idioma inglés, ha sido traducida al español por la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) en mayo de 2019 y se usa con el permiso de IFAC.

El texto aprobado de todas las publicaciones de IFAC es el publicado por IFAC en el idioma inglés. IFAC no asume ninguna responsabilidad por la exactitud e integridad de la traducción o por las acciones que puedan surgir como resultado de ello.

El texto en inglés de “Nueva Encuesta Mundial de SMP revela las claves del crecimiento para las pequeñas firmas de contabilidad” © 2018 de IFAC. Todos los derechos reservados.

El texto en español de “Nueva Encuesta Mundial de SMP revela claves para el crecimiento de las pequeñas firmas de contabilidad” © [2019] por IFAC. Todos los derechos reservados.

Título original: “New Global SMP Survey Reveals Keys to Growth for Small Accounting Firms”  
ISBN: 978-1-60815-382-4

Comuníquese con [Permissions@ifac.org](mailto:Permissions@ifac.org) para obtener permiso para reproducir, almacenar o transmitir, o para hacer otros usos similares de este documento.

IFAC  
529 Fifth Avenue  
New York, NY 10017  
+1 212.286.9377 | [www.ifac.org](http://www.ifac.org)