



40 Years
OF EXCELLENCE

Cómo pueden evolucionar las pequeñas firmas y profesionales en el entorno Covid-19

SMP preparados para el futuro

Monica Foerster
Antoni Gomez
Alexandra Penuela Cuesto

July 22, 2020



Moderador y Panelistas

Moderador: Monica Foerster, Presidenta, IFAC SMP Advisory Group

- **Antoni Gomez** – Se convirtió en miembro de IFAC SMP AG en 2015, después de haber sido nominado por el ICJCE de España. Antoni es el presidente internacional de Auren, una firma de auditoría, consultoría, impuestos y abogados que sirve al mercado de las PYME en más de 11 países. Tiene más de 30 años de experiencia como auditor y consultor.
- **Alexandra Penuela Cuesto** – Se convirtió en miembro de IFAC SMP AG en 2019, después de haber sido nominada por la INCP de Colombia. Es la directora de finanzas para servicios de outsourcing para el sector de petróleo y gas y las NIIF de BDO Colombia. Con más de 20 años de experiencia, Alexandra también se ha desempeña como Directora Técnica de INCP.

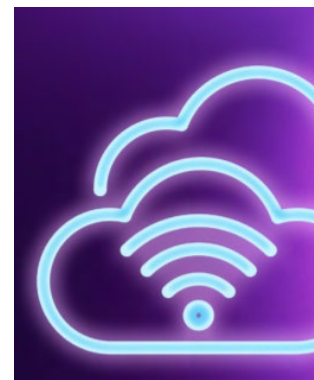
SMP preparados para el futuro

- Plan de acción de transformación práctica: una hoja de ruta hacia el futuro
 - Aceptar el cambio
 - Aprovechar la tecnología
 - Centrarse en la gestión del talento
 - Desarrollar el modelo operativo de la firma y crear servicios de asesoramiento
- Página web con ejemplos / estudios de casos de SMP innovadores e iniciativas PAO



Adoptar e incorporar tecnología

1. Realizar un estudio del entorno
2. Alinear la tecnología con la estrategia a largo plazo y formular un plan de implementación realista
3. Adopta la nube
4. Involucrar a los clientes en las decisiones tecnológicas
5. Identificar y apoyar a un campeón interno de la tecnología



Áreas en que los SMP pueden evolucionar en la era digital

1. Ofrecer aprendizaje continuo y desarrollo continuo
2. Empoderar al personal para innovar
3. Realizar un diálogo transparente sobre el progreso profesional
4. Introducir jornada flexible
5. Usar distintas técnicas de reclutamiento, por ejemplo, redes sociales



.....Para progresar

1. Pase de servicios transaccionales a estratégicos
2. Revalúe los servicios prestados y las estrategias de marketing
3. Muévase a un nicho de mercado
4. Use redes, asociaciones y alianzas para agregar valor
5. Realice periódicamente una revisión estratégica.



Moderador y Panelistas

Panel de Discusión

El nuevo mañana

**WELCOME
TO THE
FAST-
FUTURE**



IFAC SMP Community



@IFAC_SMP



International Federation of Accountants

Knowledge Gateway

Global Accountancy Knowledge, Resources & Tools

