

Colegio de Contadores Públicos Autorizados de Puerto Rico
Comité de Servicios No Tradicionales
Plan de Trabajo 2018-2019

- I. **Nombre del Presidente:** CPA Ojel Rodriguez-Torres
- II. **Misión del Comité:** (Según el Reglamento del Colegio)
- III. **Objetivos Estratégicos** (Según Plan Estratégico del Colegio 2016-2019)

Enfoque Estratégico

Las fuerzas regulatorias, técnicas, globales y competitivas (incluyendo no CPAs que compiten con la profesión para ofrecer servicios) proporcionan mayores desafíos y oportunidades para la profesión. En el ritmo acelerado de hoy, globalizado y de economías altamente interconectadas, los CPA deben mantener y mejorar sus habilidades técnicas, habilidades y conocimiento empresarial. Para tener éxito, la profesión debe ganar y mantener la confianza de aquellos a quienes sirven.

De acuerdo con los hallazgos de “CPA Horizons 2025”, los CPA abrumadoramente creen que tendrán que proporcionar una mayor variedad de servicios. El CPA que mire más allá de los servicios tradicionales mientras continúa en su función de consejero de confianza mejorará su valor para clientes, negocios y patronos.

Para obtener el estatus de consejero de confianza, los CPA no solo deben demostrar competencia y compromiso con la excelencia en su área particular de practicar, pero también demostrar el conocimiento de los negocios y mercado en evolución. El estatus de asesor de confianza abre muchas oportunidades para poder ayudar en una amplia gama de problemas comerciales, no solo en un área específica.

Como asesores de confianza, se solicitará cada vez más a los CPA que ayuden resolver problemas empresariales complejos y desafiantes. Esta voluntad requiere el aprovechamiento de las competencias centrales del pensamiento crítico y habilidades para resolver problemas y colaborar con profesionales a través de diferentes disciplinas.

Al aplicar la misma experiencia, objetividad y experiencia que la profesión aporta al servicio tradicional, los CPA mejorarán la propuesta de valor para los clientes y negocios.

Los CPA deben continuar evolucionando como socios estratégicos de clientes, empresas y patronos, aplicando métodos multidisciplinarios y la solución integrada de problemas para expandir y mejorar las ofertas no tradicionales y la percepción de ser un consejero de confianza.

El Comité de Servicios no-tradicionales persigue apoyar al CPA en esos esfuerzos. Durante este año, deseamos continuar los esfuerzos del año pasado, fortaleciendo la oferta educativa en servicios no-tradicionales, al igual que en empresarismo, aumentando la competitividad del CPA.

Los desafíos que enfrentan nuestros clientes en el Puerto Rico de hoy, requiere que los CPA entendamos y estemos preparados para asistirles en las situaciones que les apremian.

El Foro de empresarismo del año pasado sirvió de gran enlace entre la comunidad empresarial y los CPA, y una oportunidad de intercambio de ideas. Deseamos continuar esa iniciativa durante este año, y continuar en el desarrollo del conocimiento de los negocios y el mercado en evolución.

El estudio de fraude (y el foro para presentar los resultados) realizado el año pasado, resultó ser de gran aportación promoviendo las capacidades del CPA en dicho tema, y promovió una gran discusión entre diversos sectores. Entendemos que dicho estudio debe repetirse en un futuro (i.e. cada 2-3 años).

Si damos una mirada a la gama de servicios no tradicionales que los CPA ofrecemos, destacan temas como; reestructuración y renovación (“turnaround”) de empresas, consultoría en riesgos y controles, apoyo en litigios (daños y disputas), tercerización de procesos de negocios (“BPO”), seguridad de información, servicios forenses (investigación de fraude, apoyo en reclamos de seguro, etc.) valorización (participaciones en negocios, intangibles, evaluación de menoscabo) y apoyo en compraventa de negocios, entre otros. Deseamos este año ampliar la oferta de orientación sobre los servicios no tradicionales en adición al tema de fraude.

Nuestro plan consiste en realizar dos tipos de foros, uno dirigidos a los empresarios y CPA en general y otro dirigido en específico a los CPA que desean explorar y ampliar su conocimiento y prepararlos al atender y servir clientes en las áreas de servicios no tradicionales.

a. **Proyectos Estratégicos**

Para Empresarios y CPA en General:

- **Foro Empresarismo 2.0** – Será una continuación/evolución del primer foro, continuando el énfasis del primer foro, que resultó ser muy exitoso. Este foro

será organizado en colaboración con el Comité de Colegiados en la Empresa Privada y el programa de Educación Continuada del Colegio.

Este evento tiene como misión ofrecer herramientas e información valiosa a los profesionales que interesen comenzar su empresa o fortalecer la empresa en la cual trabajan. Mediante este foro promovemos el bienestar económico del País y este foro es un ejemplo por excelencia de esto. Al igual que el año pasado, deseamos enfocar en los aspectos principales del empresarismo necesarios para empoderar a los actuales y futuros empresarios.

Para CPA:

- Foro/Expo - Ampliando los Servicios del CPA – Foro/Expo educativo con sesiones cubriendo cada uno de los siguientes servicios: reestructuración y renovación (“turnaround”) de empresas, consultoría en riesgos y controles, apoyo en litigios (daños y disputas), tercerización de procesos de negocios (“BPO”), seguridad de información, servicios forenses (investigación de fraude, apoyo en reclamos de seguro, etc.), valorización (participaciones en negocios, intangibles, y evaluación de menoscabo) y apoyo en compraventas de negocios.

Este evento tiene como misión ofrecer herramientas e información valiosa a los CPA que interesen conocer más o incursionar en proveer estos servicios no-tradicionales tanto en el mercado local como el exterior. Deseamos incluir sesiones educativas de cada servicio, acompañados con una sesión de interacción sobre experiencias actuales de especialistas en cada tema, y la representación de usuarios que han utilizado estos servicios proveyendo su perspectiva sobre sus necesidades y experiencias al adquirir estos servicios de parte de un CPA.

- Workshop “Trusted Client Advisor” del AICPA/PCPS – Deseamos explorar la posibilidad de traer este Workshop de 1 día a Puerto Rico, en especial el módulo para dueños de Firmas de CPA. Está diseñado para desarrollar y fortalecer las destrezas (“soft”) en un rol de advisors a los clientes. (<https://www.cpa.com/trusted-client-adviser-workshop>), y permite coordinar en conjunto con los “CPA State Societies”. El Workshop está diseñado para lograr que sus participantes:
 - Comprendan el cambiante panorama profesional y la necesidad de un mayor servicio al cliente
 - Expresen sus ideas de manera sólida y confiable para un liderazgo firme y luego para sus clientes
 - Demuestren y valoren su valor único
 - Se involucren en conversaciones inspiradoras que lleguen a la fuente de lo que mantiene despiertos a sus clientes durante la noche
 - Desarrollen relaciones sólidas y ganen la confianza de sus clientes

Dado el posible costo individual, entendemos podría ser de una participación más limitada. Esperamos desarrollar esta idea en conjunto con el Comité de Educación Continuada.

IV. **Otros Asuntos, Tareas o Metas**

Estas iniciativas nos proveerán herramientas para apoyar otras iniciativas del Colegio como capsulas informativas, orientaciones en las universidades, asociaciones etc. para dar a conocer más sobre los servicios no-tradicionales a la comunidad, y atraer nuevos candidatos a nuestra profesión.

V. **Lista de Miembros**

CPA Doris Barroso	Miembro
CPA Gerald Burgos	Miembro
CPA Eduardo Gonzalez	Miembro
CPA Roberto Luciano	Vicepresidente
CPA José Negrón	Miembro
CPA Ernesto Mercado	Miembro
CISA Marco Ramos	Colaborador
CPA Ojel Rodriguez	Presidente
CPA Marta Rodriguez	Secretaria
CPA Ricardo Rosado	Miembro
CPA Federico Rivera	Representante Junta de Gobierno

VI. **Fechas de Reuniones**

Primera reunión, entre tercera y cuarta semana de septiembre de 2018

Luego de dicha primera reunión se determinará el calendario y agenda de reuniones.