

Comité Plan Estratégico Plan de Trabajo 2025-26



CPA Edmy A. Rivera Colón
Presidenta Comité Planificación Estratégico
2025-26



Misión del Comité: (Según el Reglamento del Colegio)



Adoptamos la misión del CCPA como base para la misión del Comité:

- La misión del Colegio de Contadores Públicos Autorizados de Puerto Rico es servir al colegiado y apoyar su excelencia profesional, salvaguardando el interés público.
- Este Comité será responsable de impulsar y colaborar en el cumplimiento e implementación del Plan Estratégico del Colegio, asegurarse de que los objetivos de los Comités están alineados al Plan Estratégico y evaluar el progreso o resultado de las iniciativas.

Enfoque Estratégico



- Servir de consejeros en todos los comités en cuanto al cierre del ciclo del Plan Estratégico 2021-25.
- Crear e implementar un ‘dashboard’ que contenga los progresos/resultados por objetivos/iniciativas.
- Presentarle a los presidentes de los comités como se van a evaluar y contabilizar las métricas.
- Servir de apoyo a la dirección del Colegio en el diseño y la implantación del nuevo Plan Estratégico 2026 - 2030.
- Evaluar el cumplimiento de los objetivos trazados en el plan estratégico.
- Hacer recomendaciones a la Junta de Gobierno que puedan ayudar en la implantación del Plan Estratégico, la Misión del Colegio, y la medición del progreso de dicha implantación.

Otros Asuntos, Tareas o Metas



- Evaluaremos y asistiremos en el desarrollo de los procesos de medición del nuevo plan estratégico.
- Asistiremos en la identificación de nuevas estrategias a surgir en el proceso de seguimiento y evaluación de las métricas existentes.
- Ayudaremos a fortalecer la mayor integración y sinergias entre los comités identificados como responsables de los proyectos estratégicos, así como los Capítulos del Colegio.
- Diseñar y presentar a la Junta de Gobierno y la Matricula el Plan Estratégico 2026-2030

Miembros Comite 2025-26



Rivera Colon, Edmy A
De Angel Ramirez, Carlos E
De La Cruz Soto, Michelle M
Lopez Santiago, Nicole
Maldonado, Nilda
Molina Montalvo, Jorge L.
Ponte Bustelo, Alejandro
Rochet Laboy, Karen
Rodriguez Ramos, Rosa M
Vargas Rivera, Samuel
Rodriguez Ortiz, David A
Sepúlveda Mercado, Yoel Yamil
Campos, Wilfredo – Ad-Hoc
Figueroa, Yaritza – Ad-Hoc
Rodriguez, Orlando – Ad-Hoc
Toro, Jose – Ad-Hoc

Proximas Reuniones



- Martes, 28 de octubre de 2025 - Presencial
- Martes, 18 de noviembre de
- Martes, 27 de enero de 2026
- Martes, 24 de febrero de 2026
- Martes, 24 de marzo de 2026
- Jueves, 23 de abril de 2026 – Presencial
- Martes, 26 de mayo de 2026
- Martes, 23 de junio de 2026

Informe Ejecutivo de Evaluación del Plan Estratégico 2021–2025



CPA Edmy A. Rivera Colón
Presidenta Comité Planificación Estratégica
2025-26



Objetivo del Informe



Evaluar el estado de cumplimiento del Plan Estratégico 2021–2025 del Colegio de CPA, consolidando el progreso por Área Estratégica y Objetivo Estratégico, con base en los Informes de Presidencia de los años 2021–2025 y el documento de seguimiento de iniciativas.

Plan Estratégico



Un plan estratégico es una hoja de ruta que define los objetivos a largo plazo de una organización y las acciones necesarias para alcanzarlos. Suele incluir una visión general de la misión de la organización, sus metas, los recursos disponibles, y un análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (análisis FODA).

Misión / Visión



Misión

La misión del Colegio de Contadores Públicos Autorizados de Puerto Rico es servir al colegiado y apoyar su excelencia profesional, salvaguardando el interés público.

Visión

Ser la institución líder, diversa y ágil que provea al colegiado la plataforma de apoyo y competencias para su éxito profesional, resaltando el prestigio de la profesión y contribuyendo al desarrollo socioeconómico de Puerto Rico.

Objetivos Estratégicos 2021-2025



PROPUESTA DE VALOR

- OE 1. Ampliar la cartera de servicios y beneficios al colegiado.
- OE 2. Transformar el Modelo de Negocio de Educación Continua
- OE 3. Fomentar la colaboración, el "networking" y la mentoría entre los colegiados

REPRESENTACION DE LA PROFESIÓN E IMPACTO SOCIECONÓMICO

- OE 4. Despertar el interés de estudiantes en la profesión
- OE 5. Impulsar el emprendimiento como instrumento de desarrollo económico en Puerto Rico
- OE 6. Solidificar nuestro posicionamiento ante el gobierno, el sector privado y el público en general como recurso experto en finanzas y contabilidad

ORGANIZACIÓN Y OPERACIONES

- OE 7. Evolucionar y transformar la estructura operativa del Colegio para apoyar este plan estratégico



75%

Propuesta de Valor



OE 1: AMPLIAR LA CARTERA DE SERVICIOS Y BENEFICIOS PARA LOS COLEGIADOS



Avance promedio: 60%

Estado: Cumplimiento parcial a total

Logros: Cursos gratuitos, certificados de descuento, propuestas tecnológicas para entender necesidades de miembros.

OE 2. TRANSFORMAR EL MODELO DE NEGOCIO DE EDUCACIÓN CONTINUA



Avance promedio: 40%

Estado: Cumplimiento parcial con necesidad de aceleración

Logros: Planificación de modelos on-demand, exploración de estructuras híbridas.

OE 3. FOMENTAR LA COLABORACIÓN, EL "NETWORKING" Y LA MENTORÍA ENTRE LOS COLEGIADOS





Avance promedio: 70%

Estado: En cumplimiento

Logros: Internados, convenios con organizaciones internacionales, redes de colaboración.

Representación de la Profesión e Impacto Socioeconomico



OE 4. DESPERTAR EL INTERÉS DE ESTUDIANTES EN LA PROFESIÓN	OE 5. IMPULSAR EL EMPRENDIMIENTO COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO ECONÓMICO EN PUERTO RICO	OE 6. SOLIDIFICAR NUESTRO POSICIONAMIENTO ANTE EL GOBIERNO, EL SECTOR PRIVADO Y EL PÚBLICO EN GENERAL COMO RECURSO EXPERTO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD
 <p>Avance promedio: 40%</p> <p>Estado: Avance inicial, pero requiere impulso</p> <p>Logros: Talleres, ideas para vinculación universitaria, campañas promocionales.</p>	 <p>Avance promedio: 30%</p> <p>Estado: Aún en desarrollo - no cumplido</p> <p>Logros: Propuestas iniciales</p>	 <p>Avance promedio: 90%</p> <p>Estado: Cumplimiento alto</p> <p>Logros: Presencia mediática, opinión institucional en asuntos clave.</p>

Organización y Operaciones



OE 7. EVOLUCIONAR Y TRANSFORMAR LA ESTRUCTURA OPERATIVA DEL COLEGIO PARA APOYAR ESTE PLAN ESTRATÉGICO



Avance promedio: 90%

Estado: Cumplimiento alto y sostenido

Logros: Evaluaciones tecnológicas, reingeniería de procesos, rediseño organizacional.

Propuesta de Valor



60%

OE 1. Ampliar la cartera de servicios y beneficios al colegiado

1.1 Establecer los mecanismos para identificar necesidades emergentes de los colegiados que podamos convertir en servicios y beneficios

(Comité Servicios al Colegiado/Director Ejecutivo)

- Estudiar tendencias en la profesión y llevar a cabo ejercicios de "benchmarking" para anticipar necesidades.
- Explorar el uso de algoritmos para analizar los datos de participación y de consumo de servicios de los colegiados.

1.2 Ampliar los ofrecimientos

- Un premio especial de reconocimiento institucional a una trayectoria de excelencia profesional (Comité de Nominaciones/Director Ejecutivo/ Comité Ejecutivo)
- Certificados de Descuento Educación Continuada atado al pago a tiempo de la Cuota de membresía (Servicio al Colegiado/ Director Ejecutivo - Administración)
- Una comunicación personalizada 3 a 6 meses para hacerle consciente que entre 3 a 6 meses tiene que renovar la licencia de CPA previo del vencimiento de la licencia (Servicio al Colegiado / Director Ejecutivo - Administración)
- Certificados de Descuento Educación Continuada atado al pago a tiempo de la Cuota de membresía (Comité de Finanzas/ Director Ejecutivo/ Director de Finanzas)
- Curso de Ética gratuito "On Demand", para hacerle consciente que entre 3 a 6 meses tiene que renovar la licencia de CPA (Comité de Finanzas/ Director Ejecutivo/ Director de Finanzas)
- Ofrecimientos de estrategia de mercadeo para CPA's pequeños e independiente (Comité Firmas de CPA / Servicio al Colegiado)
- Programa de internado en Contabilidad Pública para CPA's interesados en transicional hacia el ejercicio de la contabilidad pública (Comité Firmas de CPA / Servicio al Colegiado)
- Alianzas internacionales con otras asociaciones / institutos de Contadores Públicos a. Explorar alianzas con entidades de contadores públicos internacionales con el fin de facilitar equivalencias de las licencias y/o acceder a otras certificaciones y que promuevan la exportación de servicios del Colegiado (Director Ejecutivo/ Presidente AIC/ Exportación de Servicios/Presidente CCPA)
- Considerar ofrecimientos para Colegiados No CPA (Director Ejecutivo - Administración/ Comité Educación Continuada)

1.3 Aumentar la cartera de beneficios por vía de alianzas con proveedores de servicio

- Establecer alianzas con distintos proveedores de servicios y/o comerciantes para ofrecer descuentos a nuestros colegiados - enfocar en los productos y servicios que necesita un CPA para ejercer su profesión. (Director Ejecutivo - Mercadeo/ Comité Servicio a los colegiados)

Propuesta de Valor



50%

OE2. Transformar el Modelo de Negocio de Educación Continua

2.1 Ampliar y fortalecer el programa educativo

- Procurar un balance entre cursos de teoría y talleres de práctica. (Comité Educación continuada)
- Cubrir temas de tecnología en auditoría, contabilidad financiera y en el área de impuestos (Comité Educación continuada)
- Incorporar metodologías de educación "on-demand", educación asistida por computadoras y otras modalidades de educación y de aprendizaje (Director Ejecutivo / Comité Educación Continuada)

2.2.a Evaluar el modelo de negocio actual y recomendar modelo a futuro

2.2.b Diseñar el modelo de negocio hacia el futuro

2.2.c Establecer un modelo de negocio de Educación Continua que eleve los estándares de ejecución

(Presidente Electo / Primer Vice Presidente/ Segundo Vicepresidente/ Tesorero/ Director Ejecutivo)

- Acceso a "pool" de instructores capacitados y las implicaciones de un modelo basado en el voluntariado
- Tecnología para crear contenido
- Tecnología para ofrecer contenido
- Tecnología para administrar la unidad de Educación Continua
- Alcance del modelo - CPA-No-CPA, PR/Global
- Alternativas de subcontratación

2.3 Establecer una campaña de promoción y mercadeo para los contenidos y ofrecimientos de Educación Continua

(Director Ejecutivo o Representante / Comité de EC)

- Utilización de medios sociales
- Identificar audiencias dentro y fuera de Puerto Rico

Propuesta de Valor



70%

OE 3. Fomentar la colaboración, el “networking” y la mentoría entre los colegiados

3.1 Establecer procesos que faciliten la consulta entre pares

(Comité de Servicio a los Colegiados/ Comité de Firmas/ Comité Empresa Privada/Capítulos)

- Explorar el uso de plataformas de colaboración abierta
- Promover el desarrollo de comunidades de prácticas
- Facilitar la discusión y el descubrimiento y desarrollo de oportunidades

3.2 Desarrollar un programa de eventos de “networking” dirigido a los colegiados en todas las áreas

(Director Ejecutivo - Dept. de Eventos y Mercadeo - Comunicaciones / Comité Servicios al Colegiado/ Comité De Firmas/ Comité Empresa Privada/ Capítulos)

Audiencias:

- Nuevos CPA's
- CPA's en la empresa privada
- CPA's en contabilidad pública
- CPA's en el gobierno
- CPA's en la academia
- Area Metropolitana e Isla

3.3 Fortalecer programa de mentoría virtual y/o presencial

(Comité de firmas de CPA / Comité de Jóvenes CPA)

- Identificar CPA's interesados en participar (establecer el concepto de “pay-it-forward” [ara crear una cadena de mentores])
- Vincular el programa con el Comité de Jóvenes CPA

Representación de la Profesión e Impacto Socioeconómico



40%

OE 4. Despertar el interés de estudiantes en la profesión

4.1 Establecer un programa que abarque escuela superior, estudiantes universitarios, candidatos a examen y jóvenes CPA

(Comité de enlace con Instituciones universitarias/ Comité de Jóvenes / CCU)

1. Escuela Superior

- a. Proveer más orientaciones a estudiantes de escuela superior
- b. Identificar escuelas piloto
- c. Procurar el apoyo de los capítulos

2. Estudiantes Universitarios

- a. Establecer presencia en las actividades de los estudiantes de contabilidad en las distintas universidades
- b. Compartir ejemplos de superación y éxito
- c. Incluir en todos los foros del Colegio al menos 10 espacios para estudiantes por una cantidad nominal y proveerles certificados de participación

3. Jóvenes CPA

- a. Incluir a los jóvenes CPA no solamente en el Comité de Jóvenes sino en los otros comités y capítulos del Colegio.

4.2 Asistir a las universidades en adecuar sus currículos a los nuevos requisitos de colegiatura

(Comité Educación Continuada / Director Ejecutivo - Educación Continuada/ Comité enlace con instituciones Universitarias.)

- Investigar cómo otros colegios de CPA están manejando las Implicaciones educativas del proyecto CPA "Evolution"
- Establecer vínculos con las universidades para apoyarlos en este esfuerzo

4.3 Atemperar la campaña de mercadeo del Colegio a estas nuevas generaciones

(Comité Proyección Pública/ Director Ejecutivo - Comunicaciones)

- Desarrollar mensajes y contenidos alusivos a esta generación
- Utilizar medios sociales

Representación de la Profesión e Impacto Socioeconómico



30%

OE 5. Impulsar el emprendimiento como instrumento de desarrollo económico en Puerto Rico

5.1 Establecer alianzas con entidades que ofrezcan servicios en este espacio

(Comité Servicios no tradicionales y empresarismo / Director Ejecutivo)

- Construir un listado de entidades como el Grupo Guayacán, Colmena 66 y SBA
- Colaborar con estas entidades para identificar el valor añadido que el Colegio

5.2 Explorar la creación de espacios de incubación y aceleración de negocios en el Colegio

(Comité Servicios no tradicionales y empresarismo / Director Ejecutivo)

- Proveer el espacio en el Colegio para Incubadoras a cambio de una tarifa
- Evaluar proveer apoyo a Incubadores fuera del área metropolitana
- Compartir el conocimiento técnico y servicios tradicionales y no tradicionales que proveen los CPAs con empresas incipientes
- Presentar el "business case" de esta unidad de negocio

5.3 Desarrollar una estructura de servicios asequibles para nuevos empresarios

(Comité Servicios no tradicionales y empresarismo/ Comité de Firmas de CPA)

- Identificar firmas medianas y pequeñas de CPAs, al igual que practicantes independientes que estén dispuestos a ofrecer los servicios que las Incubadoras necesiten a cambio de una tarifa con descuento.

Representación de la Profesión e Impacto Socioeconómico



90%

OE 6. Solidificar nuestro posicionamiento ante el gobierno, el sector privado y el público en general como recurso experto en finanzas y contabilidad

6.1 Solidificar nuestro posicionamiento con el gobierno

(Presidente CCPA/Comité Ejecutivo/ Comité Legislación/ Comité Contributivo/Comité Política Pública / Comité de Proyección Pública)

- Apalancar la credibilidad del Colegio
- Establecer los mecanismos de voz, de participación y de cabildeo
- Acordar con jugadores en el gobierno la participación temprana en proyectos de ley que incidan sobre los temas de finanzas y contabilidad
- Establecer campaña de medios para comunicar nuestra contribución como Colegio

6.3 Solidificar nuestro posicionamiento en el sector privado

(Presidente CCPA/ Director Ejecutivo/Presidente Comité de Proyección Pública CCPA)

- Apalancar relación con asociaciones y foros sectoriales

6.2 Solidificar nuestro posicionamiento en el público en general

(Presidente CCPA/Comité Ejecutivo/ Comité Legislación/ Comité Contributivo/Comité Política Pública / Comité de Proyección Pública)

- Mantener informada a la comunidad sobre aspectos económicos.
- Publicación de interés general
- Presencia en los medios
- Educación al público en general
- Crear una publicación de interés de la comunidad general sobre las últimas noticias y eventos económicos
- Posicionar al Colegio como el protector del interés público en temas económicos y fiscales
- Crear una campaña en medios para crear la conciencia de que el CPA es un profesional confiable
- Aumentar las iniciativas de acción social donde se les provea oportunidad de participación a todos los miembros del Colegio, jóvenes y estudiantes

6.4 Establecer un proceso que mantenga al Colegio involucrado en temas críticos y de interés para la profesión.

(Presidente CCPA/ Director Ejecutivo/ Comité Política pública/ Comité Legislación/Comité Asuntos contributivos

- Establecer consultas regulares con los cabilderos

Crear los vínculos de influencia para sostener una voz fuerte y pertinente ante decisiones de política pública



90%

OE 7. Evolucionar y transformar la estructura operativa del Colegio para apoyar este plan estratégico

7.1 Atemperar la estructura y el rol de departamentos, comités, capítulos y otros vehículos de ejecución del Colegio a los requisitos de este plan

(Presidente CCPA / Comité Ejecutivo/Director Ejecutivo)

- Llevar a cabo un análisis de la eficacia del modelo organizacional actual
- Identificar áreas de mejoramiento que pudiesen impactar positivamente los renglones de este plan estratégico

7.2 Evaluar el uso de tecnologías de información y automatización para mejorar la productividad y eficiencia de los procesos del Colegio

(Director Ejecutivo - *Director de Finanzas/ Comité de Finanzas)

Conclusiones



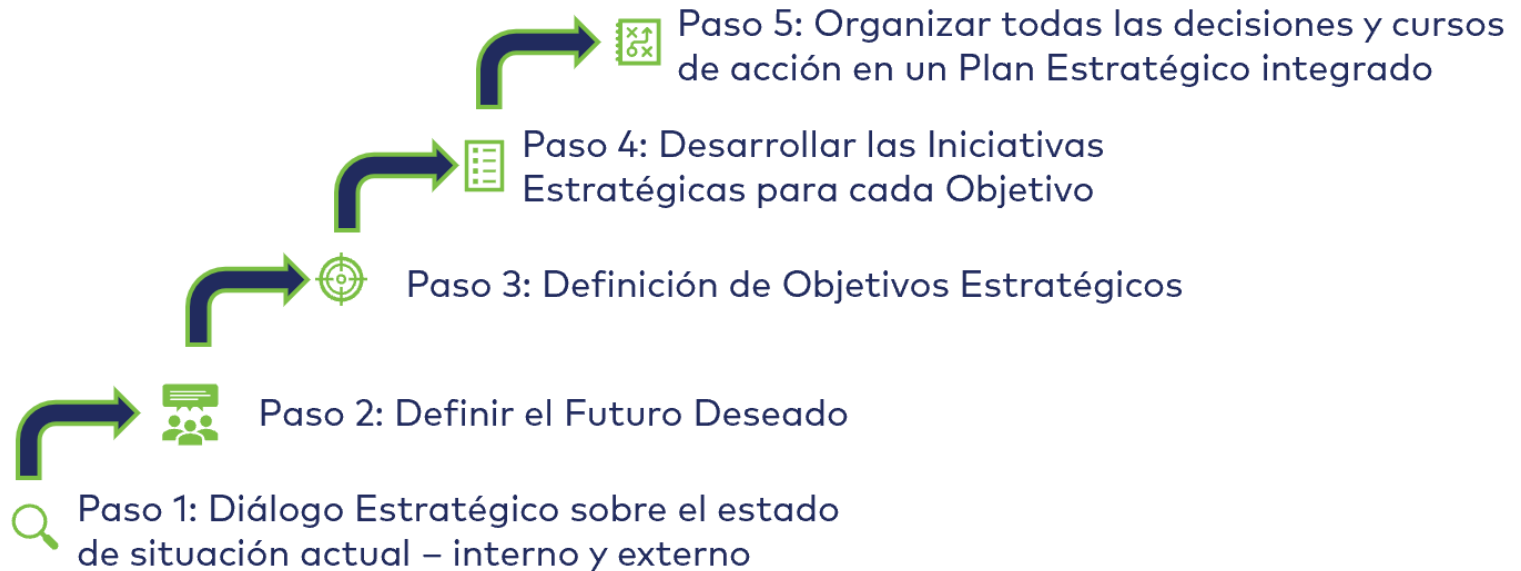
El Plan Estratégico 2021–2025 se encuentra **mayormente en cumplimiento**, con énfasis en modernización, alianzas, y beneficios al colegiado. Se recomienda enfocar recursos y atención en las áreas de **educación continua** y **emprendimiento**, y realizar un cierre operativo 2025–2026 que consolide las metas.



NEXT STEPS



Proceso de Planificación Estratégica



El Plan Estratégico utilizando la metodología Ágil



La metodología Ágil es un enfoque para la gestión de proyectos que se basa en ciclos cortos y repetitivos de trabajo (llamados sprints), permitiendo flexibilidad y adaptación rápida a cambios. Implementar un plan estratégico de manera ágil implica lo siguiente:

- Dividir el plan en iteraciones cortas: El trabajo se organiza en sprints de 2 a 4 semanas, donde se priorizan tareas que generan valor rápidamente.
- Priorizar objetivos clave: En lugar de trabajar en todas las áreas a la vez, se enfoca en cumplir los objetivos estratégicos más importantes en cada sprint.

El Plan Estratégico utilizando la metodología Ágil



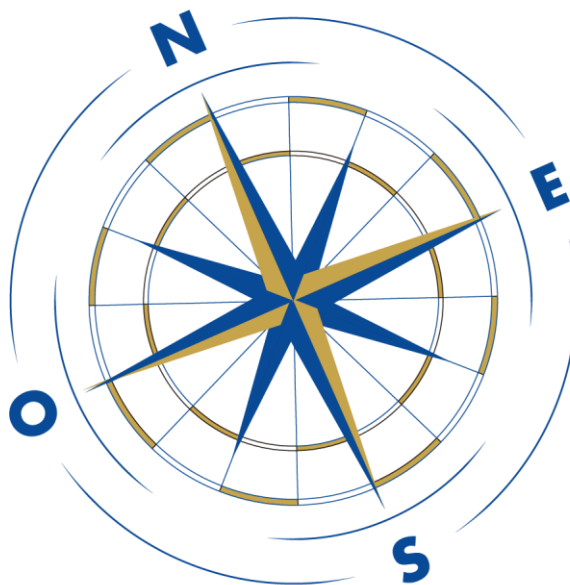
- Revisiones continuas: Al final de cada sprint, se revisan los resultados y se ajusta el plan si es necesario, en función de los aprendizajes y los cambios en el entorno.
- Colaboración constante: Se fomenta la comunicación frecuente entre todos los involucrados en el proyecto, garantizando que los equipos trabajen alineados con los objetivos estratégicos.
- Flexibilidad y adaptación: Los planes pueden ajustarse sobre la marcha a medida que surgen nuevas oportunidades o desafíos, manteniendo el enfoque en los resultados.

Beneficios de usar Ágil en la planificación estratégica:



- Mejora la capacidad de respuesta ante cambios.
- Mayor colaboración y alineación en los equipos.
- Entrega continua de valor al negocio, con posibilidad de ajustar según la retroalimentación.

Este enfoque permite que los planes estratégicos no queden fijos en papel, sino que evolucionen y se adapten conforme el contexto y las necesidades de la organización cambian.



TRAZANDO
NUESTRO RUMBO
MÁS ALLÁ DE LOS NÚMEROS

