

La profesión de auditoría: los retos de crecimiento de las firmas pequeñas y medianas

Alberto Terol

La necesidad de la masa crítica

- Las firmas necesitan adquirir masa crítica por las razones siguientes:
 - Mayores exigencias de clientes y reguladores
 - Necesidad de especialización sectorial y funcional
 - Inversión creciente en tecnología
 - Inversión en procesos. Tendencia a la industrialización en los servicios. Eficiencia. Comoditización creciente
 - Precios

La necesidad de la masa crítica

- Invertir en talento y formar y ofrecer carrera al talento incorporado
- Posibilidad de ofrecer servicios integrados a través de firmas multidisciplinarias
- Exigencia de los clientes, incluso medianos y pequeños, de tener una presencia en el territorio nacional suficiente. En muchos casos, también internacional

El reto de la institucionalización

- Una firma no institucionalizada tiene dificultades enormes para poder crecer
- Necesidad de regular los aspectos económicos y de reparto de poder en un partnership
- El reto de los socios fundadores y su tratamiento especial
- La sucesión en el negocio y en el liderazgo.
Valoración económica

¿Cómo crecer?

- Crecimiento orgánico: lento
- Crecimiento inorgánico: Los clientes piden estándares de calidad similares y un único compromiso
 - Asociaciones
 - Fusiones
 - Asociaciones multidisciplinarias
- Redes internacionales

Los retos de las fusiones

- Complementariedad: geográfica, de especialización sectorial...
- Sinergias
- Visión común
- Valores compartidos
- Empatía y confianza entre los líderes

Los retos de las fusiones

- Tratamiento de los socios fundadores
- Reparto de beneficios y responsabilidades
- La absoluta necesidad de institucionalización
- La dificultad del puro proceso de fusión: integración de metodologías, sistemas de calidad, finanzas, personas...

Los retos de las prácticas/ asociaciones multidisciplinares

- Los clientes pequeños y medianos demandan servicios integrados
- La búsqueda de una estructura jurídica adecuada
- La dificultad de compartir objetivos y valores (abogados, consultores y auditores)
- El compromiso con el cliente que demanda el servicio integrado
- Reparto de dinero y responsabilidad