La nómina como centro de ganancias:

por qué los contadores deberían aprovechar el poder de un negocio de nóminas

Y cómo las perspectivas generacionales pueden influir en su enfoque con respecto al crecimiento de su negocio

t

A more human resource.℠

Introducción

Los profesionales contables exitosos (contadores públicos certificados, agentes inscritos, especialistas en impuestos y tenedores de libros) tienen agudos instintos comerciales. Se centran constantemente en aquellas oportunidades que puedan expandir su negocio, aumentar los ingresos e influir en su futuro. Un negocio de nóminas es una de esas oportunidades. En esencia, ofrece una fuente de ingresos recurrentes que no solo permite un flujo de caja confiable y predecible durante todo el año, sino también (y esto quizás sea lo más importante) *aumenta la frecuencia de las interacciones y la comunicación con los clientes* más allá de los períodos de preparación de declaraciones de impuestos.

De hecho, uno de los motivos más convincentes para ofrecer servicio de nómina es que ayuda a fortalecer las relaciones con los clientes. A medida que la nómina se vuelve más complicada debido a los cambios legislativos y reglamentarios, es natural que los clientes se sientan más seguros cuando su contador está involucrado en el proceso de nómina. "Al no ofrecer servicio de nómina a sus clientes, los contadores se pierden una excelente oportunidad –como, por ejemplo, ayudar a los clientes que agradecen no tener que ocuparse de eso", afirma Daniel Hood, jefe de redacción de *Accounting Today*. "Actualmente, la tecnología hace que ofrecer servicio de nómina sea mucho más fácil que antes".[1]

Sin duda, los nuevos avances tecnológicos han elevado el rol del negocio de nóminas de los contadores a un nuevo nivel de prominencia. Las soluciones informáticas con base en la nube han disminuido las antiguas discusiones acerca de la rentabilidad e importancia del servicio de nómina dentro del ejercicio de la profesión de un contador. El proceso de nómina cada vez requiere menos tiempo y es menos dificultoso. La automatización de las tareas relacionadas con la nómina hace posible que un contador preste servicio a más clientes que antes. "La tecnología mejorada ha cambiado la manera en la que todos, incluidos los profesionales contables, se conectan con las oportunidades de mercado", dice Kyle Boettke, vicepresidente de la división Sociedades de Canal de ADP.[2]

Un negocio de nóminas que aprovecha la tecnología también puede proporcionar una plataforma firme para generar aún más ingresos para los contadores mediante un menú de servicios más amplio. "Las firmas que combinan la nómina con otros servicios BPO [tercerización de procesos empresariales] ven un crecimiento en los servicios tanto de cumplimiento normativo como de asesoramiento, específicamente en los de desempeño y estrategia", observa L. Gary Boomer, visionario y estratega de Boomer Consulting, con sede en Manhattan, Kansas.[3]

Además, la convergencia de beneficios y nómina, y el surgimiento de los requisitos de la Reforma de cuidados de la salud han aumentado la demanda por parte de los clientes de datos salariales precisos que son cruciales para los cálculos de la Ley del Cuidado de Salud a Bajo Precio (ACA). En consecuencia, la nómina también sirve como un depósito exclusivo y requerido de datos que da lugar a oportunidades adicionales.

Según investigaciones de la industria, ofrecer servicio de nómina a clientes comerciales también implica diferentes oportunidades para diversos contadores, en el aspecto generacional.[4] No es sorpresa que los de la generación del milenio, los de la generación X y los "baby boomers" estén interponiendo sus perspectivas generacionales esenciales a la hora de tomar decisiones, lo que incluye cómo su negocio de nóminas puede ayudar a moldear su futuro.

A través de ideas y datos relevantes, este documento examinará las ***tres razones clave*** *por las que los profesionales contables deberían aprovechar el poder de la nómina como centro de ganancias.*

Grupos generacionales

Mileniales
hasta 35
años de edad

Generación X
36 a 52
años de edad

Baby Boomers
52 a 70
años de edad o más

Servicios que los contadores ofrecen a sus clientes

Mileniales		"Baby boomers"
98%	Preparación y planificación fiscal	98%
76%	Servicios de asesoramiento	64%
72%	**Servicios de nómina**	**65%**
70%	**Auditorías**	33%

Fuente: Accountants Confidence Index (ACI), julio de 2016, Accounting Today Executive Research Council.

1. Desarrolle su negocio

Al ofrecer un servicio de nómina a los clientes comerciales, los contadores adquieren una capacidad multifacética de valor agregado que ayuda a reforzar el motivo por el que los profesionales contables son los asesores más confiables para muchos negocios y propietarios de negocios.

Los contadores con negocios de nóminas tienen excelentes razones para aprovechar esta capacidad. Según los datos de una encuesta, aproximadamente la mitad (~49%) de los contadores que ofrecen servicio de nómina, lo hacen para satisfacer a sus mejores clientes. Otro 34% busca profundizar las relaciones con sus clientes actuales.[5] Investigaciones adicionales revelan que alrededor de la mitad de los contadores encuestados están procurando activamente nuevas formas de estar más tiempo en contacto con sus clientes actuales y ofrecer valor adicional.[4]

Más allá de procesar y ofrecer una nómina precisa y oportuna cada día de pago, hay un componente estratégico vital en el negocio de nóminas de un contador. A largo plazo, puede ayudar a consolidar el vínculo entre un contador y sus clientes.

Maximice las interacciones con los clientes

Resultados de encuestas indican que muchos contadores siguen luchando por encontrar cómo comunicarse mejor con sus clientes. Casi el 40% refiere que no tiene un "plan ni estrategia establecidos" en cuanto a vías para una comunicación estable y periódica con el cliente, tal como un boletín. Además, solo la cuarta parte aproximadamente de los contadores afirman que publican contenido en medios sociales, como Facebook y LinkedIn.[6]

Sin embargo, para los contadores que ofrecen servicio de nómina, la comunicación con el cliente es una característica estándar de gran valor. La nómina implica una invitación única e inevitable de comunicarse en forma habitual. "Un negocio de nóminas ayuda a que los contadores estén en contacto con sus clientes con mayor regularidad", asegura Kyle Boettke. "En vez de interactuar con sus clientes solo unas veces al año para tratar temas fiscales, la nómina aumenta sus interacciones según la frecuencia de nóminas del cliente".[2]

A medida que nuevos y complejos requisitos regulatorios relacionados con los pagos se suman a la carga de los negocios prácticamente de todas las industrias, la nómina se ha vuelto parte de nuevos fines comerciales más amplios y agregó un nuevo nivel de importancia a las relaciones entre el contador y sus clientes. Los datos salariales suplen los requisitos crecientes de RR. HH. y son esenciales para la administración precisa y acatadora de los planes médicos y de jubilación de la compañía, a la vez que cumplen con los requisitos de informes de la Ley del Cuidado de Salud a Bajo Precio (ACA).

"Los requisitos a cumplir no van a desaparecer", explica Boettke. "En el futuro, las regulaciones del DOL [Departamento de Trabajo de EE. UU.] y los informes de la ACA serán dos de los numerosos desafíos que seguirán afectando las relaciones contables".[2]

Al subrayar la importancia estratégica de las relaciones con los clientes, Hood observa: "Los contadores tienen el conocimiento profesional y las herramientas para solucionar muchos de los problemas de sus clientes. Una de las mayores ventajas de que un contador tenga un negocio de nóminas es que le da a los clientes un motivo importante más para querer quedarse con usted".[1]

> "Al no ofrecer servicio de nómina a sus clientes, los contadores se pierden una excelente oportunidad... la tecnología hace que ofrecer nóminas sea mucho más fácil que antes".
>
> Daniel Hood
> Jefe de redacción
> Accounting Today

Use los datos de la nómina para brindar nuevas perspectivas

A través de los datos salariales el contador puede conocer mucho acerca del negocio de su cliente. A medida que la industria va dejando de llevar los registros e informes en forma manual, la tecnología está ayudando a que los contadores exploten y utilicen una gran cantidad de datos de los clientes existentes (en particular, datos relacionados con las nóminas) para pasar a nuevas ofertas contables no tradicionales que pueden mejorar significativamente el desempeño del cliente.

"Es una época nueva. Un negocio de nóminas puede ayudar a que un contador abra la puerta a áreas nuevas como el análisis de datos; cada vez veo a más contadores que se dedican a esto", dice Daniel Hood. "Por ejemplo, un cliente podría estar experimentando una enorme cantidad de horas extras durante la tercera semana de cada mes. Al centrarse en la dinámica del negocio del cliente, examinar los datos apropiados y hacer las preguntas adecuadas, un contador puede ayudar a un cliente a obtener una solución que le ahorre tiempo y dinero".[1]

"La nómina es una parte importante del ecosistema tecnológico... Las herramientas con base en la nube cambian el modelo empresarial a favor del asesor de confianza".

L. Gary Boomer
Visionario y estratega
Boomer Consulting, Inc.

Desarrolle su base de clientes

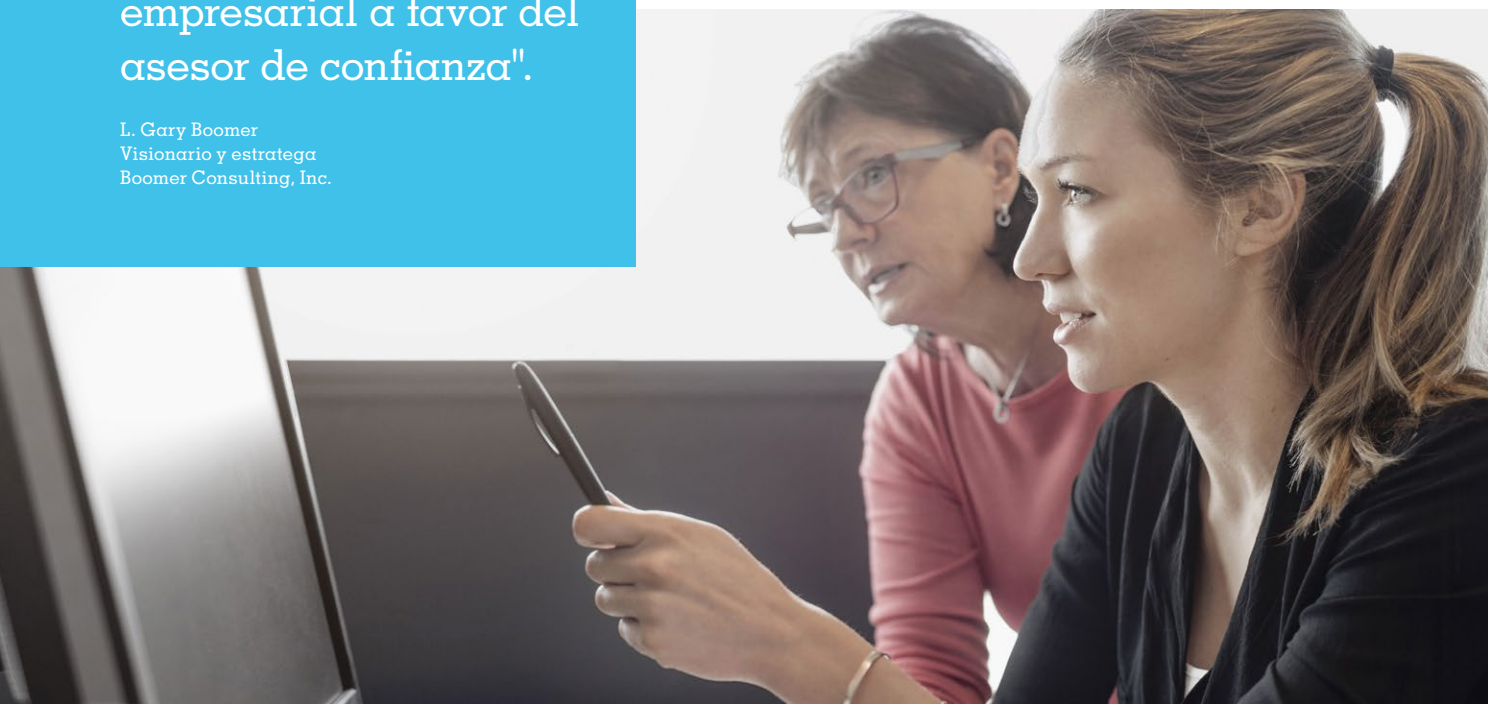
Retener clientes y sumar nuevos nunca ha sido una ciencia exacta. Incluso mantener una base de clientes estable sigue requiriendo una inversión significativa por parte de los contadores; principalmente en hacer que todo momento de interacción con cada cliente sea lo más productivo posible. Las ideas de la vieja escuela, centradas en crear barreras de salida, están dando paso a medidas más positivas para atraer y conservar a los clientes.

Según las investigaciones, aunque contadores de todas las edades reconocen que siguen usando el mensaje de boca en boca como medio principal para la adquisición de nuevos clientes, parece haber un cambio de paradigmas al examinar las estadísticas con mayor profundidad.

A medida que más trabajadores de la generación del milenio ingresan a la fuerza laboral (y a la profesión contable), comienzan a redefinir los límites. Se sienten cómodos con los dispositivos móviles. Usan la nube. Están en sincronía con los socios comerciales, incluidos los principales proveedores de servicios de nóminas y de gestión del capital humano, que pueden ayudarles a lograr sus objetivos empresariales con mayor rapidez al emplear nuevas tecnologías innovadoras y las mejores prácticas.

Casi el doble de los mileniales asisten a eventos formales para la conexión con posibles clientes comerciales, con respecto a los "baby boomers". Además, casi el 40% de los contadores mileniales o sus firmas publican sus servicios en forma impresa y digital, en comparación con alrededor del 20% de los "baby boomers".

Asimismo, casi un tercio de los mileniales reconocen que sus firmas ofrecen seminarios en persona y por Internet, y eventos en vivo sobre temas específicos para alentar a sus clientes a que consideren el uso de servicios adicionales. Eso comparado con solo el 10% de los "baby boomers".[4]



2. Aumente sus ingresos

La generación de ingresos y la rentabilidad constituyen áreas de enfoque clave para muchos negocios. También lo son las necesidades comerciales fundamentales, como las nóminas y el cumplimiento con las regulaciones salariales. "Sin lugar a dudas, la nómina es uno de esos servicios que... ofrece un nivel de conexión sin igual en relación con la mayoría de los demás servicios profesionales", dice Jim Boomer, director ejecutivo de Boomer Consulting.[7]

La rentabilidad, el *alcance* y la *tecnología* son tres áreas que pueden ayudar a forjar una estrategia exitosa para los contadores con un negocio de nóminas.

¿Cuál es la *rentabilidad* de un negocio de nóminas?

La rentabilidad depende de su estrategia y varía según cada contador o empresa que tenga un negocio de nóminas. "Estoy notando que la mayoría de los contadores utilizan su negocio de nóminas como generador de ingresos ya que es una excelente manera de estimular el flujo de caja durante todo el año", observa Kyle Boettke.[2] "Para algunos contadores, la nómina puede ser un artículo de propaganda. Para otros, la nómina puede significar márgenes enormes", agrega Daniel Hood.[1]

El *potencial de ganancias* incrementa el nivel de interés en un negocio de nóminas. Una encuesta reciente entre profesionales contables indica que mientras que el cinco por ciento de los entrevistados respondió que la nómina es su negocio más rentable, el 39% de los encuestados afirmó que era el *segundo o tercer segmento más rentable* del ejercicio de su profesión.[4]

¿El *alcance* de un negocio de nóminas, debería ser un *fin* o un *medio*?

Para muchos contadores con un negocio de nóminas, su estrategia cumple un rol fundamental en cuanto a si la nómina es meramente un centro de ganancias aislado o una base para oportunidades de ingresos adicionales alimentadas por los datos salariales.

Algunos profesionales y empresas están explorando nuevos servicios, impulsados no solo por los deseos crecientes del mercado, sino también por mandatos gubernamentales. Como ejemplo, la mayoría de los contadores afirman que ya ayudan de algún modo a que los clientes cumplan con los requisitos de la Ley del Cuidado de Salud a Bajo Precio (ACA).[6] A medida que aumentan los pedidos de ayuda para resolver asuntos relacionados con el cumplimiento normativo, es natural que los contadores quieran ser el socio que ayuda a los clientes a hacer frente a esos desafíos.

El uso de datos salariales para brindar dicha asistencia también abre un camino hacia la oferta de nuevos servicios no tradicionales.

¿Qué tan significativo es el rol que cumplen la *tecnología* y los *proveedores de servicios*?

En línea general, la sociedad y sus negocios se han sumergido en el uso de herramientas tecnológicas que ahorran tiempo, reducen costos y ponen información a su alcance, ya sea a través de una computadora portátil, un teléfono móvil o una tableta. La movilidad y la conveniencia para el usuario son primordiales.

No obstante, la incorporación de nuevas tecnologías al flujo de trabajo y para el acceso a información puede variar ampliamente. Muchas veces, eso depende de la generación a la que usted pertenezca. "Para los mileniales, la tecnología es una opción natural. Han utilizado la tecnología durante la mayor parte de sus vidas; es una acción instintiva. Para los usuarios de más edad, la tecnología es algo que probablemente hayan adquirido como una nueva habilidad, como un consumidor que usa un teléfono móvil", comenta Hood. "Los mileniales también se sienten muy cómodos con el trabajo remoto y el uso de la nube. Si usted es contador, ese nivel de comodidad es esencial cuando tantos negocios están operando con empleados en ubicaciones remotas, usando las herramientas tecnológicas más recientes para ayudarles a realizar su trabajo".[1]

El CEO de Boomer Consulting destaca: "El incremento de la automatización del proceso de nómina gracias a los avances tecnológicos también ha hecho que el servicio de nóminas sea una oferta mucho más rentable que en el pasado". Los contadores con grandes planes y estrategias de crecimiento acelerado están utilizando la tecnología para lograr más. Cada vez más, se están asociando a terceros para brindar respaldo transaccional.[7]

Daniel Hood agrega: "Con el paso del tiempo, la tendencia ha pasado de manejar transacciones de nómina internamente a hacerlo en forma externa para respaldar el procesamiento. Esto se debe, en parte, a la tecnología y la automatización que pueden ofrecer los proveedores externos. Cuando un contador pasa menos tiempo realizando tareas relacionadas con las nóminas, tiene más tiempo para hacer otros trabajos contables".[1]

Una encuesta reciente revela que casi el 40% de los contadores no tiene un "plan ni estrategia establecidos" en cuanto a vías de comunicación estables y periódicas con el cliente, tales como a través de un boletín.

Fuente: Accountants Confidence Index (ACI), febrero 2016, Accounting Today Executive Research Council.

3. Influya en su futuro

Si bien el *futuro* llega cronológicamente al mismo tiempo para todos, quienes se preparen para su llegada tendrán algo que decir acerca de cómo se ven y funcionan las cosas una vez que se vuelve presente.

No desaproveche nada

Un negocio de nóminas puede proporcionar ganancias y oportunidades a todas las generaciones. Los "baby boomers" y los integrantes de la generación X que en este momento no ofrecen servicio de nóminas pueden pensar que es demasiado tarde para sumarlo a su repertorio profesional. Por el contrario, la tecnología fácil de usar y el respaldo inmediato a los socios por parte de proveedores de nóminas de confianza permiten que los contadores que estén a punto de jubilarse establezcan rápidamente un negocio de nóminas, obteniendo ingresos incrementales de nóminas de los clientes que deseen hacer uso del servicio.

Para los integrantes de la generación X, "ahora" podría ser el momento ideal para entrar en el negocio de las nóminas, mientras se preparan para finalizar su carrera como personal sénior o director de una firma grande, y se aventuran a iniciar su propio negocio o comprar un negocio establecido dentro de su profesión (incluido un negocio de nóminas) a un "baby boomer" a punto de jubilarse.

Agregue valor al agregar servicios relacionados con las nóminas

Agregar valor es el elemento novedoso indispensable en cualquier relación saludable entre contador y cliente. Mientras algunos contadores compiten con software comercial estándar para impuestos y de otro tipo, así como con competidores no tradicionales que ofrecen servicios tradicionales en línea, otros deciden expandir su negocio de nóminas. Incluso, otros utilizarán la nómina como punto de lanzamiento a servicios no tradicionales por otro buen motivo. En una encuesta reciente, alrededor del 47% de los contadores reconocen haber visto un aumento en las necesidades de sus clientes de servicios de RR. HH. como resultado de los cambios legislativos.[4]

"Creo que, para cada vez más contadores, la nómina se transformará en un portal a una gama más amplia de servicios no tradicionales para los clientes: RR. HH., beneficios y otras áreas en las que existen desafíos significativos de cumplimiento normativo", añade Daniel Hood.[1]

Entre los servicios de RR. HH. que pueden ofrecer los contadores, se encuentran la compilación o actualización de manuales de empleados, la creación de descripciones de puestos de trabajo, el establecimiento de programas para lugares de trabajo más seguros y el uso de herramientas más eficientes de contratación y de retroalimentación de los empleados. La tecnología permite que los contadores combinen estos tipos de servicios con la nómina y cobren una prima por lo que brindan sin convertirse en expertos en RR. HH.

Las investigaciones indican una fuerte tendencia de liderazgo industrial entre los contadores mileniales en las áreas de servicio tanto tradicionales como no tradicionales. Específicamente, la mitad de ellos busca acelerar el crecimiento al ofrecer servicios de preparación y planificación fiscal; el 35% en servicios de asesoramiento; el 30% en planificación para la jubilación; y cerca del 30% en seguros y contabilidad forense.[4]

Igualmente importante es que las empresas y los profesionales informan que ya están preparándose para un futuro acelerado. Más de un tercio de los mileniales y casi una cuarta parte de los "baby boomers" afirman haber agregado nuevos servicios para clientes actuales y posibles y, en cifras similares, dicen estar invirtiendo más en respaldo de marketing y desarrollo comercial.[4]

Conclusión: puntos clave a recordar

Una operación de nómina bien administrada y rentable puede ayudarle a desarrollar su negocio, sumar ingresos e influir en su futuro.

El motivo más convincente para que los contadores ofrezcan servicio de nóminas es que fortalece las relaciones con sus clientes, al incrementar las interacciones con ellos y proporcionar un canal incorporado para comunicarse con los clientes con regularidad.

La tecnología ha venido a cambiar la situación de los contadores con un negocio de nóminas o de aquellos que desean iniciar uno. Al automatizar las tareas relacionadas con las nóminas (mediante el uso de software interno o al asociarse con un proveedor de servicios de confianza), los contadores pueden prestar servicio a más clientes y expandir su negocio de otras maneras.

Cada generación de contadores (mileniales, integrantes de la generación X y "baby boomers") tiende a ver sus oportunidades de negocios a través de un "lente generacional". Cuando de expandir su negocio de nóminas se trata, los mileniales tienden a ser más agresivos que los "baby boomers" y que los integrantes de la generación X. Los contadores más jóvenes también parecen tener más probabilidades de usar su negocio de nóminas como plataforma para su expansión comercial.

Los contadores que no tienen un negocio de nóminas exitoso establecido no solo se están perdiendo la oportunidad de beneficiarse a través de una fuente de ingresos y ganancias recurrentes, sino que también están quedándose atrás para aprovechar oportunidades de negocios en el futuro.

Acerca de RUN Powered by ADP® Payroll for Partners

RUN Powered by ADP® Payroll for Partners es una solución de nómina de servicio completo fácil de usar que permite que los contadores ofrezcan a sus clientes un paquete integrado de servicios de nómina, RR. HH., y registro de puntualidad y asistencia. Con el respaldo de la tecnología de ADP, los equipos de cumplimiento normativo y seguridad, y el apoyo de una organización de servicios dedicados exclusivamente a contadores, es la plataforma de preferencia para miles de contadores que desean desarrollar el ejercicio de su profesión con menos trabajo, menos preocupaciones y más ganancias.

Para obtener más información sobre ADP y nuestros programas para profesionales contables, contacte a su representante de ADP, llame al 1-855-408-3751 o visite el Portal para Contadores de ADP en adp.com/accountant.

Acerca de ADP

Poderosa tecnología y un toque humano. Organizaciones de todo tipo y tamaño en el mundo entero confían en el software en la nube, así como en los profundos conocimientos de ADP, para liberar plenamente el potencial de sus empleados. RR. HH. Talento. Beneficios. Nómina. Cumplimiento normativo. Trabajando juntos para desarrollar una fuerza de trabajo mejor. Para más información, visite **ADP.com**.

Fuentes

1. Entrevista exclusiva con Daniel Hood, jefe de redacción de Accounting Today, agosto de 2016.
2. Entrevista exclusiva con Kyle Boettke, vicepresidente de división de ADP, agosto de 2016.
3. L. Gary Boomer, visionario y estratega de Boomer Consulting, Inc., Manhattan, Kansas, 2 de junio de 2016.
4. Accountants Confidence Index (ACI), julio de 2016, Accounting Today Executive Research Council.
5. Accountants Confidence Index (ACI), agosto de 2016, Accounting Today Executive Research Council.
6. Accountants Confidence Index (ACI), febrero 2016, Accounting Today Executive Research Council.
7. Jim Boomer, director ejecutivo de Boomer Consulting, Inc., Manhattan, Kansas, 2 de junio de 2016.

A more human resource.℠

ADP, LLC
Servicios para pequeñas empresas
71 Hanover Rd. Florham Park, NJ 07932
855-408-3751
adp.com/accountant

ADP, el logotipo de ADP y RUN Powered by ADP son marcas registradas de ADP, LLC. ADP A more human resource. es una marca de servicio de ADP, LLC.
Todas las demás marcas comerciales y marcas de servicio son propiedad de sus respectivos dueños. Copyright ©2016 ADP, LLC. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS.