

Contabilidad analítica: la clave para la diferenciación en el entorno de las asesorías, según Datisa

La situación actual ha hecho que muchas asesorías busquen servicios de valor añadido para diferenciarse de la competencia. En este sentido, una de las claves está en dar el salto de una contabilidad orientada a la rendición de cuentas a Hacienda y/o Registro Mercantil hacia una contabilidad de gestión

Encontrar un punto diferencial que aporte el valor que buscan las organizaciones en un momento tan crítico como el actual, resulta clave, sobre todo cuando se trata de información contable. Una información que, bien estructurada y analizada, puede determinar el rumbo del negocio. Por eso, en estos momentos, las pequeñas y medianas empresas -también las grandes cuentas- buscan el apoyo de socios financieros que proporcionen ese conocimiento que encierran los datos económicos y que no siempre se aprovechan debidamente. El objetivo es proporcionar información contable, económica y de negocio que sea útil para todos los usuarios potenciales, tanto externos a la contabilidad (banco, proveedores, socios, ...) como internos (directores generales y mandos intermedios)

En muchos casos, las empresas cuentan con un área financiera autónoma, con soluciones tecnológicas y los recursos humanos adecuados. En este caso, la contribución de los ERP con funciones financieras que incluyan también funciones de contabilidad analítica es determinante para apoyar la toma de decisiones, desde el punto de vista, también operativo. Sin embargo, las pymes no siempre cuentan con áreas financieras suficientemente estructuradas. O, incluso, contando con un director financiero y las soluciones de gestión óptimas, no siempre tienen la visibilidad o el protagonismo necesario dentro del negocio.

Por eso, muchas pymes buscan el apoyo de profesionales externos, asesores financieros y contables que aceleren el conocimiento económico de su negocio e impulsen la toma de decisiones. En este sentido, como explica Pablo Couso, Director Comercial de Datisa "las asesorías avanzan en diferentes direcciones para proporcionar ese valor añadido que buscan las pymes y, que les ayude, por otra parte, a diferenciarse de la competencia, a unos y a otros".

Una de las vías para lograr esa diferenciación pasa por la contabilidad analítica, que permite complementar la información que proporciona la contabilidad financiera clásica, facilitando resultados económicos detallados por centro de coste y áreas de actividad. Y, aunque, como dice Pablo Couso, la contabilidad analítica no siempre es una herramienta aplicable a cualquier cliente del asesor, lo cierto es que una asesoría media podría tener entre un 10% y un 20% de sus clientes a los que podría ofrecerles este servicio. Un porcentaje que, normalmente, suele coincidir con sus clientes más importantes, por tamaño o por volumen de actividad.

Pasos para poner en marcha un sistema de contabilidad analítica

Para poner en marcha un sistema de contabilidad analítica en esos clientes que la van a valorar y

rentabilizar, desde Datisa se destacan los siguientes puntos:

- Consultoría de arranque para identificar los centros de coste/beneficio del cliente, entender su sistemática de reparto de gastos y poner en marcha un sistema de organización y coordinación entre el asesor y el cliente para generar el flujo de información necesario que permita al asesor introducir el reparto de gastos en el sistema.
- Contar con un software contable que incluya funcionalidades específicas de analítica. Debe ser una herramienta que permita separar las cuentas contables de los centros de coste y que facilite la creación de una estructura de actividades analíticas completas, con posibilidades de análisis cruzado, que automatice la entrada de datos analíticos y que cuente con una selección amplia de informes analíticos estándar o configurables por el asesor.

En realidad, se trata de dos sencillos pasos que permitirá a las asesorías salir de su “zona de confort” para introducir un nuevo modelo de trabajo con sus clientes e incorporando una herramienta de software profesional. Esta combinación de nuevos procesos de trabajo y un software financiero específico permitirá ofrecer a los clientes un mejor servicio a un coste muy competitivo.

Datos de contacto:

Cristina del Amo
629329676

Nota de prensa publicada en: [Pozuelo de Alarcón](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Consultoría](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>