

Inicio > Economía > La consultora Grant Thornton vincula las bonificaciones de los socios estadounidenses con...

ECONOMÍA

La consultora Grant Thornton vincula las bonificaciones de los socios estadounidenses con el uso de la IA | AI,trending-uk,grant-thornton,ai,consulting,exclusive

Por Camila Torres - abril 22, 2026



Categoría: AI,trending-uk,grant-thornton,ai,consulting,exclusive | **Fecha:** 1776861896

En este artículo:

En Grant Thornton, una empresa mediana de contabilidad y consultoría, las bonificaciones de los asociados ahora dependen de cómo utilizan la IA.

La estrategia proviene de Tom Puthiyamadam, recientemente nombrado jefe de consultoría estadounidense de Grant Thornton, que tuvo ingresos globales de 8.500 millones de dólares el año pasado.

Después de una carrera de 28 años en PwC, Puthiyamadam se unió a Grant Thornton en abril de 2025. Está entusiasmado con la idea de construir una "verdadera empresa separatista" que domine el mercado medio y considera que la IA es crucial para lograrlo.

Un año después de asumir el cargo, estableció nuevos objetivos de desempeño anuales para garantizar que sus ambiciosos planes se extendieran por toda la organización.

Pero los nuevos indicadores de desempeño de Puthiyamadam no se dirigen a los trabajadores de base, sino a los ejecutivos más altos de la empresa.

Grant Thornton vincula las bonificaciones de fin de año de los socios a su desempeño frente a los cuatro nuevos objetivos estratégicos ahora agregados a los cuadros de mando de evaluación anual, dijo Puthiyamadam.

Introdujo el sistema en enero de este año, al comienzo de su primer año financiero completo desde que se unió a Grant Thornton.

Los cuatro objetivos estratégicos de los socios son:

- Rendimiento de ventas: ¿Qué clientes va a conseguir que tengan éxito?
- Cómo llevan soluciones de IA al mercado y cómo aportan nuevas soluciones de IA para ayudar a los clientes
- ¿Cómo nutren y desarrollan el talento?
- Cómo aprovechan la IA en la entrega y el trabajo diario

El cuadro de mando se evalúa de manera integral: los socios aún deben cumplir con los objetivos financieros estándar y las expectativas de calidad de entrega como responsabilidades principales, pero no se puede optar por no participar en la IA, dijo.

Si un socio logra parcialmente adoptar la IA y al mismo tiempo duplica sus ingresos, se considerará ese equilibrio, pero si no está trabajando en la adopción de la IA, será un problema, dijo Puthiyamadam.

«Alineo un incentivo, como en su bonificación de fin de año, en función de si pudo o no demostrar claramente cómo adoptó las herramientas de inteligencia artificial que le proporcionamos en su entrega, en su proceso de ventas, y si se convierte en un partidario de ello en lugar de un rezagado», dijo Puthiyamadam.

Cuando Business Insider le preguntó, Grant Thornton se negó a proporcionar detalles sobre en qué medida las bonificaciones de fin de año de los socios dependerían de su desempeño frente a los objetivos estratégicos.

La IA está transformando la industria de la consultoría, ejerciendo presión sobre los modelos de precios y las estrategias de gestión del talento, pero creando nuevas oportunidades de crecimiento y nuevas formas de trabajar.

Las empresas están fomentando activamente la adopción de la IA internamente; Por ejemplo, las cuatro grandes KPMG también han utilizado incentivos para alentar a los trabajadores a adoptar la IA, ofreciendo premios en efectivo a los consultores que demuestren «algo sorprendente que han hecho» con la tecnología.

Los objetivos estratégicos de Puthiyamadam se comunican intencionalmente primero a los socios. El personal junior es nativo de la IA cuando se une al equipo y espera que se utilice la tecnología, dijo. El problema proviene de lo que Puthiyamadam llama "intermediarios congelados", es decir, mandos intermedios que de otro modo podrían resistirse a adoptar nuevas tecnologías. Espera que al incentivar a los socios a implementar la estrategia, el resto de la empresa haga lo mismo.

«Si ejerzo presión sobre los socios de la empresa, créanme, se filtrará bastante rápido», dijo a Business Insider. «Si no estás en el barco, elige otro barco».

Construir una “empresa separatista”

Puthiyamadam dijo a Business Insider que dejó PwC para hacer algo diferente antes de jubilarse. La medida refleja un cambio más amplio en la industria, en el que los altos ejecutivos abandonan las principales consultorías para pasarse a empresas medianas y nuevas empresas que ofrecen un crecimiento más rápido y una mayor influencia sobre la estrategia.

«Llegué a GT por una razón: avanzar rápidamente y con responsabilidad», dijo Puthiyamadam.

Espera superar al mercado y convertir a Grant Thornton en «el actor más dominante» en el mercado medio, atendiendo a clientes con ingresos de entre 500 millones y 10 mil millones de dólares.

Durante el primer año de Puthiyamadam en la firma, el negocio de consultoría creció de una empresa nacional de 680 millones de dólares a una práctica de consultoría multinacional de 1.500 millones de dólares, dijo la empresa a Business Insider.

Grant Thornton se encuentra entre las 10 principales firmas de contabilidad globales, pero su división de consultoría opera en un panorama altamente competitivo dominado por MBB y las Cuatro Grandes, junto con rivales como Alvarez & Marsal, Lek Consulting, BDO y Baker Tilly. Puthiyamadam dijo que quiere que Grant Thornton sea visto como un jugador destacado en su segmento, tal como lo son McKinsey, Accenture y Deloitte en el suyo.

Esta estrategia se basa en dos pilares fundamentales: tecnología y transacciones.

Grant Thornton está invirtiendo fuertemente en capacidades de inteligencia artificial al tiempo que amplía su presencia en transacciones y trabajos de transformación, incluidas adquisiciones recientes destinadas a fortalecer sus capacidades de diligencia debida comercial y financiera, dijo.

La firma también está remodelando su base de talentos y sus herramientas y recientemente contrató a casi 40 asociados de competidores como Deloitte, KPMG, Accenture y AlixPartners, todos con una «columna vertebral digital», dijo Puthiyamadam.

Al mismo tiempo, está alineando su red global para fomentar una mayor colaboración, añadió.

Detrás de todo esto hay un “modelo de negocio mucho más agresivo”, dice Puthiyamadam.

La IA puede reducir los costos unitarios, pero las herramientas también aumentarán significativamente el volumen de clientes a los que su equipo puede atender, afirmó. «Cuando tenga una ratonera mejor, ganaré cuota de mercado», añadió Puthiyamadam.

[...] En Grant Thornton, una empresa mediana de contabilidad y consultoría, las bonificaciones de los asociados ahora dependen de cómo utilizan la IA.

La estrategia proviene de Tom Puthiyamadam, recientemente nombrado jefe de consultoría estadounidense de Grant Thornton, que tuvo ingresos globales de 8.500 millones de dólares el año pasado.

Después de una carrera de 28 años en PwC, Puthiyamadam se unió a Grant Thornton en abril de 2025. Está entusiasmado con la idea de construir un [...]

En Grant Thornton, una empresa mediana de contabilidad y consultoría, las bonificaciones de los asociados ahora dependen de cómo utilizan la IA.

La estrategia proviene de Tom Puthiyamadam, recientemente nombrado jefe de consultoría estadounidense de Grant Thornton, que tuvo ingresos globales de 8.500 millones de dólares el año pasado.

Después de una carrera de 28 años en PwC, Puthiyamadam se unió a Grant Thornton en abril de 2025. Está entusiasmado con la idea de construir una "verdadera empresa separatista" que domine el mercado medio y considera que la IA es crucial para lograrlo.

Un año después de asumir el cargo, estableció nuevos objetivos de desempeño anuales para garantizar que sus ambiciosos planes se extendieran por toda la organización.

Pero los nuevos indicadores de desempeño de Puthiyamadam no se dirigen a los trabajadores de base, sino a los ejecutivos más altos de la empresa.

Grant Thornton vincula las bonificaciones de fin de año de los socios a su desempeño frente a los cuatro nuevos objetivos estratégicos ahora agregados a los cuadros de mando de evaluación anual, dijo Puthiyamadam.

Introdujo el sistema en enero de este año, al comienzo de su primer año financiero completo desde que se unió a Grant Thornton.

Los cuatro objetivos estratégicos de los socios son:

Rendimiento de ventas: ¿Qué clientes va a conseguir que tengan éxito?

Cómo llevan soluciones de IA al mercado y cómo aportan nuevas soluciones de IA para ayudar a los clientes

¿Cómo nutren y desarrollan el talento?

Cómo aprovechan la IA en la entrega y el trabajo diario

El cuadro de mando se evalúa de manera integral: los socios aún deben cumplir con los objetivos financieros estándar y las expectativas de calidad de entrega como responsabilidades principales, pero no se puede optar por no participar en la IA, dijo.

Si un socio logra parcialmente adoptar la IA y al mismo tiempo duplica sus ingresos, se considerará ese equilibrio, pero si no está trabajando en la adopción de la IA, será un problema, dijo Puthiyamadam.

«Alineo un incentivo, como en su bonificación de fin de año, en función de si pudo o no demostrar claramente cómo adoptó las herramientas de inteligencia artificial que le proporcionamos en su entrega, en su proceso de ventas, y si se convierte en un partidario de ello en lugar de un rezagado», dijo Puthiyamadam.

Cuando Business Insider le preguntó, Grant Thornton se negó a proporcionar detalles sobre en qué medida las bonificaciones de fin de año de los socios dependerían de su desempeño frente a los objetivos estratégicos.

La IA está transformando la industria de la consultoría, ejerciendo presión sobre los modelos de precios y las estrategias de gestión del talento, pero creando nuevas oportunidades de crecimiento y nuevas formas de trabajar.

Las empresas están fomentando activamente la adopción de la IA internamente; Por ejemplo, las cuatro grandes KPMG también han utilizado incentivos para alentar a los trabajadores a adoptar la IA, ofreciendo premios en efectivo a los consultores que demuestren «algo sorprendente que han hecho» con la tecnología.

Los objetivos estratégicos de Puthiyamadam se comunican intencionalmente primero a los socios. El personal junior es nativo de la IA cuando se une al equipo y espera que se utilice la tecnología, dijo. El problema proviene de lo que Puthiyamadam llama "intermediarios congelados", es decir, mandos intermedios que de otro modo podrían resistirse a adoptar nuevas tecnologías. Espera que al incentivar a los socios a implementar la estrategia, el resto de la empresa haga lo mismo.

«Si ejerzo presión sobre los socios de la empresa, créanme, se filtrará bastante rápido», dijo a Business Insider. «Si no estás en el barco, elige otro barco».

Construir una "empresa separatista"

Puthiyamadam dijo a Business Insider que dejó PwC para hacer algo diferente antes de jubilarse. La medida refleja un cambio más amplio en la industria, en el que los altos ejecutivos abandonan las principales consultorías para pasarse a empresas medianas y nuevas empresas que ofrecen un crecimiento más rápido y una mayor influencia sobre la estrategia.

«Llegué a GT por una razón: avanzar rápidamente y con responsabilidad», dijo Puthiyamadam.

Espera superar al mercado y convertir a Grant Thornton en «el actor más dominante» en el mercado medio, atendiendo a clientes con ingresos de entre 500 millones y 10 mil millones de dólares.

Durante el primer año de Puthiyamadam en la firma, el negocio de consultoría creció de una empresa nacional de 680 millones de dólares a una práctica de consultoría multinacional de 1.500 millones de dólares, dijo la empresa a Business Insider.

Grant Thornton se encuentra entre las 10 principales firmas de contabilidad globales, pero su división de consultoría opera en un panorama altamente competitivo dominado por MBB y las Cuatro Grandes, junto con rivales como Alvarez & Marsal, Lek Consulting, BDO y Baker Tilly. Puthiyamadam dijo que quiere que Grant Thornton sea visto como un jugador destacado en su segmento, tal como lo son McKinsey, Accenture y Deloitte en el suyo.

Esta estrategia se basa en dos pilares fundamentales: tecnología y transacciones.

Grant Thornton está invirtiendo fuertemente en capacidades de inteligencia artificial al tiempo que amplía su presencia en transacciones y trabajos de transformación, incluidas adquisiciones recientes destinadas a fortalecer sus capacidades de diligencia debida comercial y financiera, dijo.

La firma también está remodelando su base de talentos y sus herramientas y recientemente contrató a casi 40 asociados de competidores como Deloitte, KPMG, Accenture y AlixPartners, todos con una «columna vertebral digital», dijo Puthiyamadam.

Al mismo tiempo, está alineando su red global para fomentar una mayor colaboración, añadió.

Detrás de todo esto hay un "modelo de negocio mucho más agresivo", dice Puthiyamadam.

La IA puede reducir los costos unitarios, pero las herramientas también aumentarán significativamente el volumen de clientes a los que su equipo puede atender, afirmó. «Cuando tenga una ratonera mejor, ganaré cuota de mercado», añadió Puthiyamadam.