E

l alcance de los servicios que pueden prestar los contadores que trabajan en las empresas es insospechado. Con todo, es seguro que [sus consejos](http://viewer.zmags.com/publication/b908956a#/b908956a/1) producirán un retorno mayor que lo que reciban como remuneración por su trabajo.

La gran arma de los contadores es su capacidad de usar la información contable. Ellos entienden los datos, pueden [analizarlos](http://www.ifac.org/system/files/publications/files/PAIB-IGPG-Predictive-Business-Analytics.pdf) y sobre sus conclusiones idear líneas de acción.

La [diversidad](http://www.ifac.org/system/files/publications/files/IAESB-IES-2-%28Revised%29_0.pdf) de temas cubiertos por las asignaturas cursadas da a los contadores una ventaja. Basta pensar en el ariete que forma la interacción de la economía, las finanzas y la contabilidad.

Todas las modalidades de prestación de servicios son importantes y permiten lograr un buen nombre. Sin embargo, nos atrevemos a manifestar que actuar como consejeros de negocios los coloca en el más alto nivel de aprecio en las organizaciones.

Bien saben los contadores que no son suficientes los conocimientos generales, puesto que la evidencia enseña que es indispensable conocer las características y prácticas de cada industria. El dominio de estas les permite aconsejar a la medida.

Aunque el papel de consejeros de negocios puede desempeñarse en cualquier organización, es claro que estos servicios tienen alta demanda en las medianas y pequeñas empresas, muchas de las cuales esperan que sus contadores sean polifacéticos.

Existe una amplísima literatura que los contadores pueden consultar para abrir los ojos y adentrarse en nuevas modalidades de servicio. Eso sí: hay que leer publicaciones pensadas para los contadores, como son, por lo general, las que producen las organizaciones gremiales.

Una pequeña muestra de la literatura aludida es el artículo de David R Koehler, CPA, PFS titulado *Building Blocks* (California CPA, volumen 83, número10, junio de 2015, páginas 20 y-21), en el cual se lee: “(…) *Investment real estate, when aligned with the goals of the clients, can often be a pillai' of a well-rounded financial plan-and CPAs ai e in a strong position as an objective adviser to help* *(…)”.”(…) As advisers, we're often tasked with assisting clients out of a stressful situation, or explaining the consequences of poor decisions. CPA advisers are in a position to counsel clients holding real estate on how to avoid potential landmines and focus them on monitoring the investment, keeping it and keeping in line with their long-term personal financial goals*. (…)”

En ocasiones se mira con desprecio el procesamiento de los datos. Varios estarían dispuestos a confiar esta tarea a ingenieros de sistemas. Adviértase, sin embargo, que el procesamiento consciente genera el más alto conocimiento de las operaciones de una empresa. A partir de allí se encuentra el camino que con seguridad conduce a los mejores consejos. El interés público reclama el éxito empresarial en el marco del bien común.

*Hernando Bermúdez Gómez*