P

ara muchos contadores colombianos, el primer semestre de cada año es muy importante para la realización de sus objetivos anuales. La preparación de los estados financieros de fin de ejercicio, la preparación y atención de las reuniones ordinarias de las asambleas o juntas de socios, el envío de la información anual a las autoridades tributarias y la presentación de las declaraciones de renta, representan las principales fuentes de ingresos. El primer semestre es, además, el momento en el cual se ganan, se conservan o se pierden la mayoría de los clientes. Es la hora de poner a prueba nuevas estrategias para aumentar la productividad de la práctica. Los artículos de William Cornfield ([How Firms Can Optimize Staff Productivity During Tax Season](http://www.cpapracticeadvisor.com/news/12159307/how-firms-can-optimize-staff-productivity-during-tax-season) ) y Chandra Bhansali ([Growth Opportunities Outweigh Challenges for Accountants](http://www.accountingweb.com/community/blogs/dr-chandra-bhansali/growth-opportunities-outweigh-challenges-for-accountants)) nos iluminan al respecto.

Es necesario revisar las asignaciones de todos los miembros del equipo. Hay que asegurarse que cada cual tiene un reto acorde con su competencia, evitando que los de mayor rango se apoyen demasiado en los de menor categoría y que se ocupen de actividades que no exijan sus conocimientos, habilidades y actitudes. Algunos se valen de mucho personal de baja calificación. Así como su costo es bajo, también lo es su productividad.

Hay que ofrecer nuevos servicios, que el cliente vea de gran ayuda. Estos deben ser una clara respuesta a las necesidades concretas de los administradores de cada organización. Hay que identificar qué es lo que les consume más tiempo, qué es lo que les cuesta más trabajo, qué es lo que les falta para dar un paso delante. Como es sabido, la prosperidad de los clientes es la fuente de la prosperidad de sus contadores. Es el momento de proponer la tercerización de los servicios de ciertas áreas de los clientes, que los contadores podrían asumir. Todos conocen las áreas de mayor trabajo: facturación, cartera, inventarios, nómina. La clave está en encontrar cómo hacer estas tareas con mayor eficiencia, es decir, logrando hacer que al cliente le cuesten menos sin perder calidad.

Otro camino es ayudar al cliente con sus errores. El análisis profesional de la información contable produce múltiples conclusiones, señalando acciones exitosas y decisiones erróneas. Los errores suelen ofuscar y quitar mucho tiempo a los administradores. Hay una buena oportunidad en hacerse cargo de su corrección. Por todos lados se está hablando de las ventajas del análisis de datos.

Hoy en día el procesamiento en la nube es una gran herramienta. Hay que modernizar la comunicación con los clientes, hacerla más rápida y menos costosa. La flexibilidad de las nuevas herramientas es fuente de muchas oportunidades.

Los contadores deben articular lo que aprenden para hacerse ellos los mejores empresarios. Es necesario dejar de depender de las cargas legales, aquellas que imponen el acudir a un contador público, y encontrar formas de colaboración que sus clientes aprecien.

*Hernando Bermúdez Gómez*