I

FAC entendió la importancia de las pequeñas empresas de contadores y, consecuentemente, la de los pequeños clientes. Como se sabe, las Pymes son el mayor número de empresas en todo el mundo. Contando por cabezas, hay más profesionales en las pequeñas empresas de contadores que en las grandes. [Reconoce la entidad internacional](http://www.ifac.org/about-ifac/small-and-medium-practices): “(…) *Small- and medium-sized practices (SMPs) are a critically important part of the profession: they constitute the vast majority of accountancy practices worldwide and, in many areas of the world, are believed to employ the majority of professional accountants working in practice. Furthermore, SMPs typically serve small- and medium-sized entities (SMEs), commonly referred to as engines of growth and innovation.* (…)”.

Desafortunadamente la asignatura sobre el Despacho Profesional ha ido desapareciendo. Antes los profesores enseñaban a sus alumnos cómo organizar y dirigir una oficina de contador. Hoy no hacemos esto y tampoco preparamos para hacer carrera en alguna firma de contadores. Los recién egresados salen desorientados y es la vida la que les va enseñando una y otra cosa, las buenas y las malas. En este país, la gente joven sostiene a niños y mayores. Trabaja en exceso y, como se sabe, [no les pagan horas extras](http://www.eltiempo.com/economia/finanzas-personales/horas-extras-en-colombia-no-se-pagan/16497611). Abandonan un puesto, por otro de mayor remuneración, con gran facilidad, sin previo aviso. Aprenden a ser egoístas, debido a los sistemas de competencia de los que dependen los sueldos y los ascensos. De manera que muchísimos resuelven trabajar solos. Algunos lo hacen a nombre propio y otros recurren a una SAS. Así las firmas pequeñas de contadores son cada vez más.

En Estados Unidos de América, los contadores han contado hace muchísimo tiempo con la asesoría de AICPA, empezando por el MAP (hoy [e-Map: Management of an Accounting Practice Handbook](http://www.cpa2biz.com/AST/Main/CPA2BIZ_Primary/PracticeManagement/HumanCapital/PRDOVR~PC-MAP-XX/PC-MAP-XX.jsp)). Se trata de guías hechas y vueltas a hacer, llenas de sabiduría, acumulada por la experiencia de las generaciones.

En ese contexto, nos ha llamado la atención el artículo del *millennial accountant* Luke Gheen titulado [*To Serve Small Businesses, You Must Become a Firm of the Future*](http://www.accountingweb.com/community/blogs/luke-gheen/to-serve-small-businesses-you-must-become-a-firm-of-the-future?source=pe020516). Gheen sostiene que es necesario ofrecer muchos más servicios que llevar la contabilidad y preparar denuncios rentísticos. En segundo lugar cree que hay que utilizar la mayor tecnología posible. Y termina recomendando: “(…) *Stare down resistance and the status quo. The final, most difficult thing that we need to change is internal resistance to the idea of change, which draws its power from our collective inability to rise above the stresses of the day-to-day to take a look at the way we’re doing things.* (…)”.

En estas épocas en que la moda es hablar de innovación y emprendimiento como si fueran cosas nuevas, es necesario entender que los contadores están destinados a ser empresarios de su práctica, que deben conseguir y conservar clientela, aumentar su prestigio y ser reconocidos por su integridad. Esto debe ser sembrado en la universidad por profesores con experiencia.

*Hernando Bermúdez Gómez*