S

egún [Confecámaras](http://confecamaras.org.co/phocadownload/Cuadernos_de_analisis_economico/Cuaderno_de_An%D0%B0lisis_Economico_N_11.pdf), el inventario de empresas del país a 2015, “(…) *ascendió a 1.379.284, con un total de 370.318 sociedades y 1.008.996 personas naturales* (…)”. “(…) *en el país, por cada 100 empresas formales, entran 23 empresas nuevas al mercado y salen alrededor de 19* (…)”. El 92,1% son microempresas, el 5,9% pequeñas, el 1,5% medianas y el 0,5% grandes. Por otra parte, sabemos que [ante la Junta Central de Contadores](https://www.jcc.gov.co/images/pdfs/actas-comite-registro/acta_82.pdf) al 2 de septiembre de 2016 había 2303 entidades registradas para prestar servicios contables. Oficialmente no sabemos nada más de éstas, pero nos atrevemos a especular que se agrupan en porcentajes similares a la muestra total.

Un gran problema de nuestras autoridades y de los líderes de muchas organizaciones es que no tienen el país en la cabeza. Como siempre se desenvuelven por dentro de los estratos 4, 5 y 6, solo saben pensar en y para los grandes, y cuando hablan de microempresas se las imaginan como si fueran medianas.

Por lo anterior nos han llamado la atención estas manifestaciones del [columnista de Accounting Today, Edward Mendlowitz](http://www.accountingtoday.com/news/firm-profession/art-of-accounting-the-future-of-the-small-firm-79232-1.html?utm_medium=email&ET=webcpa:e7687694:4492915a:&utm_source=newsletter&utm_campaign=smb%20finance-sep%2022%202016&st=email&eid=eadd576bff8b85446d29263ab6120a45): “(…) *By my reckoning there are about 42,000 accounting firms in the United States, and 41,600 might be considered to be small. ―The No. 1 firm has revenues of about $16 billion with about 65,000 people. Number 100 has revenues of $35 million with about 175 people. Number 300 has about $8 million in revenues and No. 400 has about 20 people and $3 million in revenues. That means the revenues of any of the next 41,600 firms are less than $3 million, and they have fewer than 20 people, including partners or owners. By any standard that is a small business. Most of the small firms are really small, with less than four or five people and revenues less than $600,000. I see a bright future for these firms.* (…)”. Como se ve la estructura de allá es como la de aquí. El artículo tiene dos frases impactantes: “(…) *Filling a need can often be met by providing an available and friendly ear to a client when it is necessary since many small business clients (and even some larger ones) are alone with no one to talk to, vent and share their thoughts. (…)Just by being there, an accountant can help.* (…)”

Seguramente los que miran desde arriba despreciarán la importancia que el columnista atribuye a las pequeñas firmas. Nosotros, en cambio, hemos experimentado que ello es así y, por tanto, sabemos que muchos contadores pueden ser felices (que es lo más importante) y prósperos, trabajando fraternamente con sus clientes, también pequeños. Por esta razón nos parece [muy inteligente el esfuerzo de IFAC](http://www.ifac.org/about-ifac/small-and-medium-practices): “(…) *IFAC supports this critical sector through a number of initiatives to raise the profile and build the capacity of SMPs globally. With input and guidance from the SMP Committee, IFAC represents SMPs’ interests to standard setters and regulators, facilitates the sharing of tools and resources to help them compete in the global marketplace, and speaks out to raise awareness of their role and value, especially in supporting SMEs, and the importance of the small business sector overall*. (…)”.

*Hernando Bermúdez Gómez*