L

as pequeñas firmas de contadores son muy importantes. Periódicamente IFAC les pregunta su parecer sobre aspectos claves para el desarrollo profesional. La última [encuesta](http://www.ifac.org/system/files/publications/files/2016-IFAC-Global-SMP-Survey.pdf) fue respondida por 5060 firmas, de 164 países, en 23 idiomas.

Según ese documento, en el Centro y Sur América, los principales retos de las SMPs fueron el observar las regulaciones y lograr diferenciarse de la competencia.

El cumplimiento de las regulaciones requiere ser gestionado. En algunas empresas todas estas exigencias están incorporadas en los programas de computación que se usan para desarrollar los trabajos, en forma que no se depende de la memoria de ningún funcionario. En todo caso, debe haber oficiales dedicados a la identificación e incorporación de los nuevos requerimientos, siendo necesario un gran conocimiento de las prácticas de cada firma, para articular en la forma más eficiente las condiciones emergentes. Como sabemos son muchas y dispersas las normas que regulan la contabilidad, los impuestos y el desempeño profesional. Dado que las reglas pueden estar en leyes o en actos administrativos tales como decretos, resoluciones, circulares u oficios, es necesario hacer una amplia revisión de los pronunciamientos de las autoridades de cada sector, algunas de las cuales son muy activas. En algunas ocasiones hay que pedir opiniones a expertos, debido a problemas de interpretación.

La diferenciación de la competencia no es cuestión de folletos de presentación o cotizaciones. Se trata de distinciones observables en el desempeño de los trabajos. En esto tienen cabida miles de aspectos, empezando por el trato personal. El cliente debe sentirse satisfecho con el servicio que recibe, tanto en términos disciplinares, como en materia de atención, oportunidad, diligencia, acierto y valor agregado.

En nuestra realidad, en la cual las empresas son pequeñas y en desarrollo, el precio de los servicios tiene un gran impacto en los clientes. La mayoría de estos no entiende qué deben hacer los profesionales, ni las responsabilidades que pesan sobre ellos. Se limitan a pretender el menor costo posible. Es muy difícil competir en un medio que no tiene una cultura contable adecuada, deficiencia que no es atacada por la profesión colombiana, mientras en otros países hay constantes programas en esta materia.

Todos sabemos que si no se agrega valor a las organizaciones clientes, no habrá mejores compensaciones. Es muy difícil salir de la tendencia a aumentar los honorarios en el porcentaje de inflación del año anterior, o en el porcentaje de aumento del salario mínimo para el año corriente. Aunque la principal medida es la contribución a las utilidades netas, otros logros pueden ser muy apreciados, como el evitar desastres, lo que supone un cuidadoso examen de riesgos concretos.

Se consideran prácticas exitosas las que logran tener indicadores superiores a la media nacional.

*Hernando Bermúdez Gómez*