S

egún lo resalta [Ámbito Jurídico](https://www.ambitojuridico.com/bancoconocimiento/mercantil-propiedad-intelectual-y-arbitraje/oportunidad-en-la-entrega-hace-parte-de-la-garantia-minima-de-un-bien-o-servicio), actuando como juez la Superintendencia de Industria y Comercio precisó, tratándose de las exigencias propias de los contratos, que “(…) *Dentro de estas condiciones se encuentra la oportunidad en la entrega del bien o en la prestación del servicio, dado que la no entrega o prestación, o la simple dilación vulnera los intereses legítimos de los consumidores. Lo anterior, en la medida en que no ven colmadas sus expectativas ni satisfechas las necesidades para las cuales se efectuó la compra, aseguró la providencia.* (…)”

Prácticamente todos los contadores, sean preparadores o aseguradores, tienen el deber de entregar ciertos documentos antes de fechas ciertas, que no se pueden ser prorrogadas por ellos ni por sus clientes y, en ocasiones, ni siquiera por las autoridades.

A pesar de lo anterior, muchísimos profesionales no tienen el cuidado de estipular las condiciones precisas que han de cumplirse para que, a su vez, ellos puedan satisfacer sus deberes. Son ya innumerables los casos que conocemos en que los clientes contienden con sus contadores, alegando que estos han incumplido sus deberes, provocándoles un daño, equivalente a las consecuencias económicas de su atraso frente a alguna autoridad.

Muchos clientes no entienden que la información debe prepararse adecuada y oportunamente, para que el contador pueda procesarla o asegurarla. Tampoco entienden que un contable debe revisar toda la información que pasa por sus manos, no bastando que la incorporen dentro de un flujo, o en un documento, sea o no un formulario. Menos se comprende que la información debe corresponder a la realidad y no solo tener una apariencia correcta, ni ser el resultado de múltiples operaciones matemáticas. Es decir: el papel de un contador no es inventar información, ni hacer maravillas a partir de datos precarios. Lo más valioso de un profesional de la contaduría es su capacidad de analizar los datos y derivar de ellos conclusiones, por lo que es un desperdicio dedicarlos a luchar para completar los documentos, bien sea buscando soportes, ya se trate de identificar las partes o las transacciones.

De manera que los acuerdos de prestación de servicios de los contadores deben ser precisos, detallados, al punto que ninguna de las partes se llame a engaño. Deben ser realistas. Porque antelaciones minúsculas, como 5 o 10 días comunes, son verdaderamente insuficientes para hacer bien el trabajo que verdaderamente corresponde. Esto no lo entienden, ni lo respetan, muchas autoridades, que les da por exigir información inmediata, como, próximamente, la que contendrá la factura electrónica, documentos que en muchísimos casos se elaboran sin intervención de los contadores.

Además de excelentes contratos, hay otras muchas cosas que se desprenden del debido cuidado, regla máxima del tráfico jurídico, que no equivale a la buena fe.

*Hernando Bermúdez Gómez*