S

age divulgó un documento titulado [*7 questions to help grow your advisory services*](https://www.accountingweb.com/resources/7-questions-to-help-grow-your-advisory-services?s=exit). La consejería es una forma de trabajo que puede ser más atractiva para los contadores actuales: “(…) *Firms ignore the potential of advisory services and continue low-value, fragmentary work while ignoring the potential for more profit—and more satisfaction in what they do.* (…)”. Según Ifac, “*93% of small businesses value accountants as their source of business advice*”

Mediante encuestas “(…) *When small and medium-sized business owners are asked what types of services they desire from their accountant outside of the services they already receive, according to The Sleeter Group’s “What SMBs Want from Their CPA” survey of small and medium-sized business in 2014, the majority respond with the following: • Business planning, • Business strategy services, • Creating a dashboard to monitor their business* (…)”

Prácticamente todos nos lanzamos a actuar como consejeros. Por lo general no estamos preparados para ello, dando sentido a la afirmación según la cual “*un asesor es la persona con la cual o sin la cual todo sigue tal cual*”.

Los consejeros deben estar al día. Encontrarse en la frontera. Estar al tanto de los asuntos por venir, actualmente sometidos a investigación o desarrollos experimentales. La consejería consistente en el cumplimiento de las normas legales es útil, pero mucho menos que la que permite crecer al negocio en forma sostenible. “(…) *Blake adds a note of caution: “The core work of tax preparation and bookkeeping is quickly becoming commoditized thanks to technology. If you only focus on the core work that’s been the bread and butter of the profession for decades, you won’t be growing, and your margins will be shrinking.* (…)”

Los consejeros deben practicar la ética en todas sus acciones. Algunos solo enseñan la avaricia. Cuando el dinero es más importante que las personas, el camino de las empresas es equivocado.

Las firmas de contadores deben ser ejemplo de organizaciones empresariales. Deben distinguirse por sus buenas prácticas en materia de derechos humanos, trato de sus empleados y proveedores de servicios, finanzas sólidas, buenas maneras, excelentes procesos de comunicación.

Hoy en día es indispensable aprovechar las ventajas que brinda la tecnología en múltiples escenarios. Hay que estar preparado para acompañar al cliente en sus inversiones en este campo, con el conocimiento del que sabe por experimentación las ventajas y límites de cada solución tecnológica.

Todos sabemos que los buenos consultores se vuelven a contratar y con el tiempo crean lazos permanentes con sus clientes. Se dan buenas referencias de ellos y se les recomienda en primer lugar. Como sabemos “*cliente satisfecho trae más clientes*”. La consejería puede ser más importante que el aseguramiento.

*Hernando Bermúdez Gómez*