S

egún una encuesta de [Accounting Today](https://www.accountingtoday.com/list/the-year-ahead-for-accounting-2019-in-numbers?brief=00000158-6edb-da3c-af5a-ffff76ed0000), realizada el pasado mes de octubre, las firmas pequeñas de profesionales contables estiman que en este año 2019 enfrentarán los siguientes retos: 54% nueva legislación tributaria, 33% adquirir y retener nuevos clientes, 33% observar nuevas regulaciones, 29% aprovechar nueva tecnología, 27% protección de los datos y de la tecnología de la información, 22% fortalecer los lazos con clientes actuales importantes. Siempre nos ha impactado que al mirar el mundo concluimos que somos parecidos pero distintos. Las diferencias entre nuestro país y los Estados Unidos de América son muy grandes. Sin embargo, muchas cosas que piensan y hacen allí los contables coinciden con las que nos ocupan a los colombianos.

De tiempo atrás tenemos muy claro que la principal práctica en nuestro país tiene que ver con los impuestos. Probablemente si no fuera obligatorio que un contador firme las declaraciones tributarias el trabajo sería menor. Añádase que se trata de sumas verdaderamente importantes, así algunos funcionarios y ciertos expertos afirmen que nuestras tasas son bajas. Este año nuevamente tendremos en primer plano una reforma tributaria que cambiará estrategias que solo sobrevivieron un período. En verdad el Gobierno y el Congreso solo saben improvisar, como lo demuestran sus repetidos fracasos en la última década. Las esperanzas están puestas en la facturación electrónica. Amanecerá y veremos. Nosotros tenemos cierto escepticismo, porque esta estrategia no soluciona los problemas de fondo que tienen que ver precisamente con los que no facturan y con la falta de justicia, equidad, eficiencia y progresividad.

Todos los años se crean varias empresas y se liquidan otras, principalmente microestablecimientos. La supervivencia depende de mantener un nivel de ingresos creciente. Normalmente esto implica aumentar los clientes, de manera que la firma progrese adecuadamente. Entre los clientes actuales usualmente hay unos que deben retenerse y otros que convendría cambiar. Algunas firmas retienen clientes problemáticos. Sacrifican la felicidad. Ponen el dinero por encima de otras consideraciones. Cuando esto pasa las cosas van por mal camino. El trabajo se vuelve ingrato y se fomenta un sentimiento de frustración. No faltan los que caen en prácticas inconfesables, como la evasión de las cargas de seguridad social. Lo mejor que nos puede pasar es tener clientes que verdaderamente aprecien la información contable y que permanentemente estén retándonos a producir datos más útiles. Seguramente procurarán pagarnos con justicia. Los contadores deben pensar como reducir al máximo los costos del funcionamiento y el control del subsistema contable. Sabemos que cada año la legislación tributaria complica las cosas. Hay que ser muy ingenioso para cumplir la ley sin caer en formalismos costosos. ¿Cómo se pueden aprovechar los datos fiscales para propósitos de la empresa? Contadores tiene la “Santa Madre Iglesia”. Al menos eso esperamos los demás.

*Hernando Bermúdez Gómez*