A

rmando Ponce Bejarano, en su artículo [¿Existe una crisis de salarios y honorarios bajos para los contadores públicos?](http://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/Opinion/existe-una-crisis-de-salarios-y-honorarios-bajos-para-los-contadores-publicos.asp?Miga=1&IDobjetose=19039&CodSeccion=106), manifiesta: “(…) *En un análisis que realicé en el año 2018, con un grupo de cincuenta (50) empresarios y emprendedores, para determinar cuál es la percepción de valor del servicio de los contadores públicos, observé que existen cuatro tipos de usuarios que demandan servicios contables. Esta clasificación, que enseguida se presenta, corresponde a las experiencias que dichos usuarios tuvieron en la prestación del servicio por parte de los contadores. ―Existe un 10% que ven a su contador como un “Héroe” (…) ―Este grupo corresponde a un 9% que califica al contador como un “Villano” (…) ―Existe otro grupo que corresponde al 18% de los usuarios, para quienes es clave el servicio del contador y lo consideran como un “Socio o aliado estratégico” (…) ―Finalmente, se encuentra un grupo que conforma el 63% de los usuarios, que son aquéllos que nunca han sido auditados ni requeridos; basan toda su gestión en sus conocimientos de producto, ventas y marketing, pero no se apoyan en la información contable para tomar sus decisiones estratégicas y por ello ven el servicio de un contador público como un “SOAT”, un seguro obligatorio que pagan simplemente porque les “toca”, para no incurrir en sanciones, ya que el no tenerlo implicaría un potencial riesgo. La percepción de valor del servicio contable para este tipo de usuarios es muy baja y también tratan de pagar el menor precio posible, porque sienten que el contador no hace parte de su estrategia y por el contrario pueden percibirlo como un profesional que quizá puede obstaculizar el desarrollo de sus negocios.* (…)”

Estamos convencidos de que el prestigio de los contadores depende de las ideas que exponen a los empresarios ayudándoles a tener negocios más eficientes. Para muchos la información contable no es valiosa. El contador debe demostrar que dicha información es útil para la empresa. Si el discurso se resume en la importancia del cumplimiento, el empresario se sentirá frustrado porque el apego a la ley rara vez genera riqueza.

El profesional de la contabilidad debe analizar la información y descifrar el respectivo negocio. Entendiéndolo podrá identificar las rutas que deben recorrerse para mejorar. Si un contador señala lo evidente, sus clientes no les encontrarán valor a sus intervenciones. En cambio, si son capaces de descubrir situaciones no percibidas, las adoptarán con gusto y hasta con agradecimiento.

Para algunos la función principal de un contable es la de certificar. Esto es un gran error. Todos los profesionales pueden emitir opiniones, conceptos y afirmaciones en el campo de su competencia. En principio se tendrán por válidas, hasta que se demuestre lo contrario.

Ser contador supone pensar, obrar, evaluar, como empresario. Hay una lógica propia del que logra ganar sin meterse en problemas. Sobre esto debe versar el pregrado.

*Hernando Bermúdez Gómez*