P

hil Castle recientemente escribió sobre Christopher West, nombrado nuevo CEO de la firma Dalby, Wendland & Co. En su artículo [*Accounting for change: New CEO expects bigger advisory role for firm*](https://thebusinesstimes.com/accounting-for-change-new-ceo-expects-bigger-advisory-role-for-firm/)señala que West “(…) *loves the numbers. But accounting has never been just about the numbers. ― “It’s always been a people business,”* (…)”.

Tal como lo venimos resaltando, los contadores son hoy expertos en empresas. Muchas de sus organizaciones se han extendido para ofrecer gran cantidad de servicios necesarios para el buen gobierno de las empresas clientes. La consejería es una actividad incompatible con los servicios de aseguramiento. En cambio, ella forma parte de la auditoría interna moderna.

El principal activo de una firma de contadores es su personal. Mientras este se esfuerce por aprender las últimas innovaciones en las disciplinas empresariales, como ingeniería de sistemas, administración, economía, contaduría, actuaría, sicología, derecho, etc., la firma, asociación, sociedad o entidad prestadora de los servicios propios de la ciencia contable, podrá auxiliar el desarrollo de los clientes.

En Colombia muchos profesionales de la contabilidad se presentan como consultores, sin tener el conocimiento necesario. Normalmente engañan a sus clientes, entregándoles copia de documentos que a su vez transcriben normas y doctrina oficiales. Bien harían los contratantes en verificar las referencias de estos pretendidos asesores, para comprobar su acierto. No sea que luego de un consultor haya que contratar otro para que corrija.

Aunque el cumplimiento es importante en una empresa correctamente administrada, la eficiencia de las operaciones es la preocupación principal. Atraer clientes y convertirlos en fieles es fundamental. Esto ocurrirá cuando obtengan algo que no tienen, por un sacrificio o costo inferior a las ganancias o beneficios correspondientes.

Las estrategias adoptadas en un momento serán mejores si atienden al largo plazo. Sin embargo, hay que otear permanentemente los mercados, pues miles de situaciones pueden afectar sus preferencias.

Si una empresa espera a que en el mercado se hagan presentes nuevos productos o servicios, tendrá que hacer un gran esfuerzo para colocarse entre los primeros oferentes. En cambio, si practica frecuentemente la minería de datos, podrá salir entre los primeros y sacar ventaja. En nuestro país es frecuente observar plantas y almacenes envejecidos, que van perdiendo terreno frente a propuestas más modernas. Muchas veces olvidamos la importancia del ahorro.

Muchos contadores ofrecen el servicio de procesamiento de información contable y tributaria, que los empresarios formales tienen que atender. Sin embargo, hay que ir mucho más allá. Hay que aprovechar la información externa para orientar a las empresas hacia el crecimiento sostenible. Y hay que lograr que esta vía genere buenas utilidades.

*Hernando Bermúdez Gómez*