E

n nuestra cultura el ideal de muchos es conseguir un empleo de tiempo completo. Sin embargo, los profesionales independientes tienen una amplia clientela a la que atienden con frecuencia, pero solo en ocasiones, cuando hay que atender asuntos que requieren de su competencia.

En el documento [*2020 Robert Half Salary Guide for Accounting and Finance Professionals*](https://www.roberthalf.com/sites/default/files/documents_not_indexed/2020_Salary_Guide_Financial_US.pdf?utm_campaign=RH-NA-Salary_Guide-Autoresponder-Email&utm_medium=Email&utm_source=autoresponder&utm_content=Download+the+2020+Finance+%26amp%3b+Accounting+Salary+Guide&i=) se lee: “(…) *Accounting and finance leaders increasingly rely on interim professionals as part of a holistic staffing strategy to address workload fluctuations and new projects. In a Robert Half survey, nearly 7 in 10 CFOs said they work with project professionals for major initiatives such as mergers and regulatory compliance. This allows managers to top the skills they need, for as long as they need them. Firms also bring in consultants for recurring needs, like the year-end close*. (…)”

Muchas firmas de Contadores siguen buscando clientes que requieran servicios de revisoría fiscal o de teneduría, porque estos se contratan normalmente por tiempos largos, a veces por más de un año. Las finanzas de las empresas se definen en ciertos momentos del año, como a finales del mes de marzo.

Las firmas que ofrecen servicios de consultoría, los que se caracterizan por el estudio de un problema, la propuesta de una solución y su implementación, están acostumbradas a trabajar bajo el esquema de proyectos, siendo cada vez más apetecidos los PMP. Aunque ciertas consultorías se extienden por períodos incluso medianos, la naturaleza de estos trabajos es que no son permanentes.

El escenario de los revisores fiscales está cambiando debido a los criterios de rotación que se han ido haciendo más exigentes. Si había clientes de período indefinido, las legislaciones y el código de ética para los profesionales de la contabilidad han reducido el plazo a 10 o 7 años, dentro de los cuales fuerzan el cambio del equipo encargado del trabajo.

Existen muchas cosas que los contadores pueden hacer por las empresas como sus asesores o consultores. Pueden ser cosas de poco tiempo, aunque muy importantes que necesitan de competencias muy particulares. Se trata de un amplísimo mercado que, en algunos países, como Colombia, está prácticamente inexplorado.

Parece ser que el número de empleados tiende a incrementarse y, consecuentemente, disminuye el porcentaje de participación de los profesionales independientes. Al universalizar el régimen de seguridad social se eliminó un diferencial que inclinaba mucho hacia la contratación que suelen llamar “por servicios” o “por honorarios”. Hoy en día el profesional independiente cobra tanto como para poder pagar tal seguridad y las tasas de impuestos que suelen ser significativas. ¿Tiene esto alguna importancia para la educación contable? Si la tiene prácticamente ninguna escuela forma pensando en la contratación de sus egresados.

*Hernando Bermúdez Gómez*