E

n 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 que los profesionales deben tener las siguientes habilidades: *“•Adaptability and flexibility* *•Collaboration •Leadership •Positive attitude •Professionalism and strong work ethic •Verbal and written communication •Willingness to learn new skills*”

El éxito de cualquier líder consiste en despertar en los demás los mayores deseos de hacer las cosas bien. No hay nada que pueda superar la decisión de las personas de actuar en común para el logro de un objetivo.

En nuestra cultura el liderazgo es un motivo de orgullo que fácilmente se convierte en soberbia. Muchos líderes no son tales. Simplemente controlan la respectiva entidad, la más de las veces porque son dueños de la mayoría del capital. Un líder verdadero es superior en el plano humano. Representa las mejores virtudes. Le interesa la felicidad de cada uno de los que trabajan con él. Siempre busca el camino correcto, aunque con ello despierte reclamos.

Muchos socios hacen poco y sobrecargan a los gerentes, quienes tienen muy corto tiempo para preocuparse por las personas. La cultura organizacional de estas firmas es pobre y la deserción alta. Todas las firmas tienen un alto índice de abandono. Es verdad que esto identifica a muchos que no están dispuestos a trabajar, pero también marca los que no comparten la cultura organizacional consiste en poner mucho trabajo mecánico a las personas y rechazar los que asumen posiciones analíticas sobre lo que se hace. Sirven los que cumplen órdenes sin chistar y alaban a sus superiores, quienes tienen el ego muy desarrollado.

En general el volumen de clientes es el factor que produce crecimiento. Por ello se aprecian mucho a los que los consiguen. Algunos, sin embargo, capturan clientes por medios inaceptables como el ofrecimiento de honorarios que apenas cubren los costos, a través de promesas como mayor flexibilidad en los criterios para establecer los asuntos materiales, los errores tolerables. Hay contadores que venden su alma al diablo ofreciendo darles la razón a los administradores de las compañías. Más aún: a nuestros oídos han llegado comentarios sobre comisiones pagadas para ganar contratos, especialmente en el sector gubernamental.

El ejercicio de la profesión contable dignifica y alegra cuando se hace con sujeción a los mejores estándares administrativos y técnicos. No cuando todo es oropel. Lamentablemente muchos tienen discursos muy seductores que no coinciden con sus realidades.

Muchas firmas de contadores están incluidas entre los mejores sitios para trabajar. Esto supone la existencia de políticas de gestión del talento humano alineadas con las aspiraciones de los profesionales reales vinculados con la respectiva firma. Las investigaciones señalan que el salario ya no es la principal causa de atracción de nuevos miembros.

*Hernando Bermúdez Gómez*