E

n una pequeña nota, titulada *'It's the end of the World as We Know It (And I Feel Fine)'* escrita por Michael M. Allen, publicada por *Healthcare Financial Management*; Westchester Tomo 74, N.º 9, (Nov 2020): 6, se lee: “(…) *The illusion of certainty that we can somehow engineer our lives and our work to eliminate the unknown is nice but unattainable. We can plan and prepare for risks, but we can't make an uncertain world certain. ꟷErin Rollenhagen, author of the book Soul Uprising: It's Never Just Business, challenges us to seek peace rather than certainty. In her article titled "This is 40," posted in March on her website (erinrollenhagen. com/articles), the author and entrepreneur talks about a whitewater rafting trip and the instructions for self-rescue. Those instructions include being calm and letting the current take you to shore. Likewise, the best way to survive a riptide is to use the current rather than to fight it. ꟷAs I reflect on R.E.M's iconic song, it's the last four words in parentheses that matter the most. It may be the end of the world '... as we knew it ...' but I feel fine. I am officially proclaiming 2019 the good ol' days. It is time to let go and move on to what is next. Peace.*”

En muchas ocasiones los profesionales nos convertimos en acompañantes de nuestros clientes, de día y de noche. Molestando se dice que nos pagan la mitad en plata y la mitad en secretos. Obviamente ello es así porque confían en nuestra confidencia. Para hacer bien nuestro trabajo tenemos que ponernos en los zapatos de cada uno de ellos, para comprender cómo entienden las situaciones, así como los sentimientos que les despiertan. Reímos cuando ríen y lloramos cuando lloran.

Desde el 12 de marzo nos encontramos en emergencia sanitaria. El aislamiento y la parálisis de la actividad económica han provocado hondas heridas en nuestros clientes, es decir, en sus dueños, controlantes, administradores y funcionarios. Sabemos que habrá que hacer muchos esfuerzos para recuperarse y que algunos preferirán no seguir con sus emprendimientos. Cualquiera sea el camino por el que opten tendremos que seguirles aconsejando para que las cosas les salgan lo mejor que se pueda.

Así las cosas, nosotros tenemos que llenarnos de esperanza y resiliencia. Tenemos que ir a donde los clientes con el ánimo que es propio del que confía firmemente en un futuro mejor. Tenemos que hacernos presentes sabiendo asumir esta época tan negra, es decir, viviendo sin dejarnos matar por la situación.

En la historia empresarial existen muchos casos que demuestran que los negocios pueden levantarse dentro de las cenizas y alzar nuevamente el vuelo, como sucedió con el ave Fénix.

Nosotros somos un país en desarrollo, con gran pobreza y una inmensa desigualdad. Nuestras vocaciones originarias, la agricultura y la ganadería, son oficios muy duros para nuestros campesinos. Con todo, la raza es fuerte y los contadores no desfallecerán.

*Hernando Bermúdez Gómez*