L

eímos que “*Safe Harbor LLP, considered one of the top CPA and accounting firms in San Francisco, California, is proud to announce an update to its popular "think piece" on how to select the best accounting firm just in time for the busy fall season. It is during the fall, especially Q4 that many businesses rethink their accounting firm partners and even consider switching. For this reason, the update to the "think piece" is quite timely. ―"The essence of our piece on selecting the best accounting firm is that big isn't necessarily better," explained Chun Wong, Managing Partner at Safe Harbor LLP. "We are proud to be known as one of the best boutique accounting firms in the city, which only means that we have a smaller staff and truly care about what's best for our client."*.”

Una forma de obtener grandes utilidades es desarrollar negocios de gran escala, caracterizados por producir más beneficios cuantos más negocios realicen. Otra forma, que se desprende de la nota periodística reseñada es la ejecución de actividades de alta calidad, muy personalizados, que se enfocan en resolver necesidades concretas de los clientes, haciendo por ellos todo lo que demanden.

Muchas de las firmas colombianas de contadores han escogido tratar de crecer con más clientes. Deberían, en cambio, tratar de prestar más y mejores servicios a sus clientes, abordando tareas complementarias y preocupándose más por las personas.

El concepto de negocio boutique se ha asociado con la exclusividad. El cumplimiento, esto es, preparar estados financieros anuales, presentar declaraciones tributarias, administrar los pagos de seguridad social, no tienen ese sello. Muchos, por no decir todos, hacen eso. ¿Qué es lo que distingue a cada cual? Varios piensan que no hay forma de distinguirse.

No hay que reducir la contabilidad a los asuntos de cumplimiento porque ello provoca una pérdida de estatus.

La ciencia contable, sus múltiples disciplinas y técnicas, brindan un amplísimo escenario de desarrollo para las firmas y, consecuentemente, una gran posibilidad de satisfacer a los empresarios. Como por lo general nos quedamos con el pregrado, que apenas se ocupa de introducciones, llegamos a pensar que no hay más que hacer.

Diríamos que hay cuatro vertientes principales en los servicios contables: los financieros, administrativos, tributarios y de aseguramiento. En cada uno de ellos se esconden varias posibilidades que no se limitan a lo que todos conocen. Por importante que sea dictaminar estados financieros hay trabajos de aseguramiento muy diversos cuyos resultados son muy útiles para los empresarios que quieren dirigir sus negocios sobre la base de mejor información.

Sencillamente hay que estudiar sistemáticamente los desarrollos de la profesión. La literatura es amplísima. Hay explicaciones muy sucintas, pero también existen manuales de práctica. Sin estudiar no es posible idear servicios exclusivos.

*Hernando Bermúdez Gómez*