U

n asunto que causa muchas reacciones tiene que ver con las facultades que una entidad cliente tiene respecto de su revisoría fiscal. Muchos profesionales piensan que además de facilitar su labor no hay otras posibilidades. Sin embargo, esto tiene que repensarse.

Para nosotros es claro que el cliente puede y debe desplegar todas las acciones propias del debido cuidado para cerciorarse que el revisor fiscal cumpla lo que aceptó en su contrato. Esto obviamente no le permite intentar dirigir la labor ni intervenir en ella de ninguna manera. En esta materia puede hacer respecto de este lo mismo que podría hacer con relación a cualquier otro contratista.

En vista de lo anterior lo aconsejable es que el cliente ponga de presente los procedimientos que piense desarrollar para que puedan ser considerados oportunamente por los aspirantes. Ya se verá si pide modificaciones o si resuelve no presentar una cotización.

En muchas empresas existen controles de entrada y salida. Si se pide a un revisor fiscal que los firme algunos profesionales se sienten controlados y los rechazan. Sin embargo, cuando por motivos de seguridad las puertas deben ser abiertas mediante una llave electrónica, a lo mejor colocada al interior del carné, los auditores no dicen nada, pero el control de sus entradas y salidas queda en la memoria de la aplicación que verifica los accesos y salidas.

La falta de cuidado de los contratantes es lo que ha permitido a muchos contadores obrar indebidamente, haciendo menos de lo que les toca. No se debe engañar a los clientes de ninguna manera, ni está bien pensar que ellos deben mantenerse con los brazos cruzados.

Siempre hay que acordar ciertas medidas de articulación que si son razonables no debieran molestar a los revisores. Como el horario dentro del cual se pueda tener acceso a ciertas instalaciones. Como las condiciones de ciertas inspecciones que puedan poner en peligro secretos o procesos que podrían perderse.

Cuando un revisor fiscal tenga el presentimiento o, peor aún, la certeza de que los funcionarios del cliente se valen de los procedimientos acordados para evitar que conozcan la verdad, es claro que él debe quejarse a los superiores porque ellos tienen el deber de velar porque se les facilite su tarea.

Algunos profesionales se declaran en guerra, cambian de actitud, llegan a la grosería, al desaire, al irrespeto, pensando que su ira es santa. Pero no es así. En las peores circunstancias hay que obrar con integridad, rectitud, dignidad. Si un cliente no se quiere dejar examinar lo que hay que hacer es renunciar y no entrar en repetidas batallas para seguir devengando.

Los estudiantes deben aprender a comportarse.

*Hernando Bermúdez Gómez*