C

omo sabemos en Colombia tenemos más de 3.000 ([3.871 al 8 de junio de 2021](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1MbxdV0CjJYgl_FSQHWXbQGOJxGiXGYcUrThs-wDyD8M/edit#gid=988694390)) firmas de contadores inscritas ante la Junta Central de Contadores. Uno o varios profesionales las forman y trabajan en ellas toda la vida, aspirando en algún momento a venderlas por un buen valor, de manera que se liquide el esfuerzo. No falta el que ve en su precio el capital que los sostendrá hasta el fin de sus días. Hay, además, algunos que quisieran vender bien para emprender otros negocios diferentes.

En muchos casos los contadores propietarios piensan en sí mismos. Por ello algunos nunca concretan una transacción. Al vender una empresa el asunto no es solo de dinero. Hay que asegurar una identidad cultural, una aprecio y propósito de retención de los funcionarios competentes y un beneficio para los clientes. De no ser así a lo mejor los dueños vendan, pero se considerará que traicionaron sus propios esfuerzos, a los empleados y a los clientes. Su imagen pública será la de personas egoístas.

Una cosa es vender la clientela y otra vender una empresa, en la que una organización (es decir, las personas) produce valor para unos clientes, que aprecian lo que reciben y tienen una actitud de reconocimiento creciente. La sola forma de valuar la empresa es un indicativo de lo que realmente se quiere vender o adquirir.

Puede ser más inteligente embarcarse en una fusión, para obtener de ella una posición más sólida y para lograr la libre transmisión de la propiedad. Es decir, caminos hay muchos, se trata de pensar en el bien común y no solo en el propio.

Muchas de las firmas de contadores colombianas carecen de un patrimonio adecuado. Apenas producen para absorber los gastos de operación y el mantenimiento de sus principales. Cualquier imprevisto crea una catástrofe y puede provocar endeudamientos por cuya virtud el verdadero dueño será un prestamista. Su gente está dispuesta a cambiar de patrono tan pronto les ofrezcan mejor salario. No hay activos intangibles importantes. Cero secretos empresariales. La atracción de nuevos clientes es débil. Produce pequeños resultados. La balanza se mantiene, pero no hay un crecimiento duradero.

En Colombia todos nos sentimos capaces de ser empresarios. Pero no tenemos idea de qué supone este rol. Muchísimos (un 70%) cesa en su empeño al cabo de tres años. Esto es lo que comprueban año tras año los contadores que trabajan con estas industrias de soñadores, aún conocedores de un producto, pero ignorantes de las exigencias de la infraestructura empresarial.

Los contadores colombianos deben volver a ser estructuradores de negocios exitosos. La contabilidad administrativa, la administración, las finanzas, el derecho empresarial, las tecnologías de la información, no pueden ser colaterales de la contabilidad financiera, como sucede en muchos de nuestros planes de estudios. Así como hay que aprender a pensar y actuar como un contador, también, porque está implícito, hay que entender cómo piensan y actúan los empresarios exitosos.

*Hernando Bermúdez Gómez*