D

urante años las firmas de contadores han soñado con fortalecer los servicios de consultoría. Esto explica el desarrollo horizontal que las ha llevado a configurarse como asesores empresariales. Los servicios de aseguramiento producen un flujo constante de recursos durante el período, mientras que los ingresos por consultoría crecen mucho o son muy bajos durante el mismo lapso. En los servicios de aseguramiento hay un momento para negociar nuevos contratos y otro para darles cumplimiento. En los de consultoría todo el tiempo hay que estar vendiendo. Un [reciente artículo del CPA Bryan Kesler](https://www.accountingweb.com/practice/growth/10-obstacles-cpas-face-in-consulting) enumera los siguientes problemas que afrontan los que quieren dedicarse a la consultoría: 1. Falta de capacidad 2. Falta de compromiso 3. Panorama competitivo 4. Expectativas del cliente 5. Violaciones de datos 6. Mercados impredecibles 7. *Creep* de alcance 8. Centrarse en los costos sobre el valor 9. Falta de habilidades 10. Falta de estrategia.

La consultoría exige innovación frecuente. Compromiso con la prosperidad. Cumplimiento de la palabra empeñada. Tener un título profesional y años de experiencia no es suficiente. Hay algunos que su servicio de consultoría consiste en plagiar las propuestas de otros. Hay quienes han leído novedades en artículos cortos y con base en estos se comprometen a prestar servicios respecto de los cuales no tienen experiencia. Desde el icónico documento titulado *La consultoría de empresas. Guía para la profesión* (3a. edición), promovido por la Organización Internacional del Trabajo hasta la *ISO 20700.* AICPA en Estados Unidos de América tiene sus *Statement on Standards for Consulting Services.*

Se equivocan los que piensan que es mejor ser asesor o consultor que preparador o asegurador dizque porque no tienen mayor responsabilidad. Les conviene leerse el artículo 45 de la [Ley 222 de 1995](http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Leyes/1655766).

Todas las empresas necesitan de buenos consultores. Especialmente las micro. En lugar de pensar en controles en beneficio de las agencias de supervisión deberíamos ocuparnos de ayudar a estas entidades, porque su crecimiento, que implica el aumento de empleo, es un bien más importante para la comunidad.

Para ser buenos consultores empresariales, los contadores públicos tienen que pensar y actuar como empresarios. La ecuación según la cual los beneficios deben superar a los esfuerzos es fundamental. No se pueden asumir tareas que impliquen el consumo de recursos si no han de producir ingresos. Sin embargo, el Estado desdeña esta lógica y sin reparo impone obligaciones sosteniendo que se trata de atender al interés público, al bien común. Se equivoca. No necesitamos organizaciones débiles dedicadas a defenderse del Estado, sino prosperidad.

La formación de consultores en los programas académicos es difícil porque los profesores generalmente hablan desde sus experiencias y no a partir de marcos teóricos como los que se analizan en los tres documentos mencionados. Tenemos que hacerlo mejor.

*Hernando Bermúdez Gómez*