E

n Accounting Web encontramos el artículo titulado [*10 Ways New Business Clients Can Keep Good Books*](https://www.accountingweb.com/bookkeeping/10-ways-new-business-clients-can-keep-good-books) escrito por Billie Anne Grigg. Sus recomendaciones son: *1. Keep it simple. 2. Encourage the use of (appropriate) software. 3. Provide them with a chart of accounts. 4. Help them understand the relevant reports. 5. Forbid journal entries. 6. Explain checks and balances. 7. Provide basic training. 8. Consider offering oversight. 9. Check in frequently. 10. Be patient*.

Unos profesionales asumen la cuestión como el cumplimiento de un deber que tiene su cliente. Llevan a su oficina todos los documentos necesarios y los devuelven acompañados de los comprobantes y una reproducción de los libros mayores. Esto es un ciclo mensual.

Otros intentan que el cliente organice un área contable, empezando por adquirir un buen programa de computador. El contable les suministra un plan de cuentas y les enseña cómo llevar la contabilidad. Cuantas veces sea necesario se reúne con su cliente hasta que éste logre entender sus estados financieros y aprovecharlos para mejorar el comportamiento organizacional. El profesional de la contabilidad asume los roles de consejero y supervisor.

Como en Colombia el 98% de las empresas son micro y pequeñas empresas, y alrededor del 70% del empresariado corresponde a entidades de familia, es muy pertinente hablar de con los clientes, enseñarles y asegurar que hacen las cosas bien.

Si el contador pone al servicio de su cliente su competencia le ayudará a crecer y desarrollarse con firmeza. Esto supone que reflexiona sobre la empresa del cliente y visualiza lo que le conviene. Conversa con el cliente mostrándole lo que piensa. Le ayuda a llevarlo a la práctica. Si le hace bien el cliente lo apreciará mucho y tratará de retenerlo. A mejores resultados mayor remuneración del contador.

Es por lo explicado que repetimos con frecuencia que las labores de cumplimiento no tienen la virtualidad de satisfacer a los clientes ni logran mejorar la situación del profesional. Los oficiales de cumplimiento son percibidos como imposiciones en favor del Estado, que producen gastos, pero no ingresos. Para esto no se forman los contadores, quienes siempre deben recordar que su disciplina está ubicada al interior de las ciencias económicas. Los problemas de la insuficiencia de recursos y la consecuente necesidad de distribuir bien lo que se tiene son los linderos dentro de los cuales debe moverse el profesional. Se espera que ayude a mejorar y no a actuar como un instrumento burocrático.

Estos pequeños clientes no suelen difundir información de propósito general. Por lo mismo rara vez requieren que un contador certifique sus cuentas y, menos aún, que otro se las dictamine. En cambio, aunque al principio no sea evidente, necesitan contadores administrativos que los apoyen. Esto es lo que hay que ofrecerles.

*Hernando Bermúdez Gómez*