E

n el artículo [*Cómo construir una empresa de nicho exitosa*](https://www.accountingweb.com/practice/how-to-build-a-successful-niche-firm)*,* escrito por Amy Anthony, se presenta un reportaje con Sherrell T. Martin, fundador de Nitram Financial Solutions. Ella presenta tres recomendaciones: 1. Concéntrate en lo que amas, no en lo que es más fácil. 2. Considere más de un nicho. 3. Sea flexible y esté dispuesto a asumir muchos roles.

No es fácil conseguir clientes. Esto hace que algunos profesionales toman lo que se les aparece. De esta manera terminan trabajando en lo que no les gusta. Esto es un error. Como bien enseña Sherrell, hay que trabajar en lo que amamos. La diversidad del empresariado no brinda muchas posibilidades distintas. Es cuestión de investigar y escoger. Al centrarse en algo se aprende más, se profundiza, convirtiéndose en un experto. El mercado aprecia a los que saben mucho.

Conviene dedicarse a más de un cliente y a más de un sector. De esta manera los riesgos de la práctica, en especial perder clientes, se controlan mejor. A veces los momentos malos de una industria se compensan con los buenos de la otra. Esta diversidad también ayuda a que la mente no se fatigue.

Cada cliente tiene unas necesidades. Algunos no tienen idea de cómo administrar. Prácticamente hay que enseñarles todo. A llevar contabilidad, a manejar sus finanzas, a mantener su archivo, a prepararse para la declaración y pago de impuestos, a contratar personal, a liquidar su nómina. Este trabajo de consultoría es muy exigente y de gran responsabilidad. Hay que ir preparando personas para que llegado el momento se encarguen de ciertas actividades.

No podemos olvidar que la mayoría del empresariado es micro o pequeño y que alrededor del 70% de ellas son de naturaleza familiar. En estas empresas por lo general el dueño dominante es el padre. La madre completa la participación, llevándola a un porcentaje muy alto. Los hijos tienen participaciones muy pequeñas. Todos trabajan en el negocio, asumiendo la gestión de distintas áreas, como el mercadeo, la producción o la administración. Muchas cosas se discuten y resuelven a la hora del desayuno en el comedor familiar. Aquí no se privilegia a directores independientes sino a los parientes. Mientras son pequeñas no piensan en la bolsa y solo acuden al crédito en casos extremos. Generalmente van creciendo en la medida en la cual cuentan con el efectivo necesario. Les abruman los impuestos, los que consideran muy gravosos. Al crecer irán cambiando de pareceres, pues irán profesionalizando la entidad. Entonces sentirán una mayor necesidad de controles. Como es lógico, en algún punto del crecimiento pensarán en tener un auditor interno. La empresa es la fuente del sostenimiento de la familia, por lo que ocupa un puesto central en el mundo de cada uno de ellos. No se trata de pagar solamente el trabajo del pariente, sino que hay que suministrarle lo necesario para atender a todos sus dependientes, esposa e hijos. Esto origina cargas pesadísimas para las organizaciones. Un buen contador debe tener claro cómo es la empresa – cliente.

*Hernando Bermúdez Gómez*