H

ay contadores que se dedican a llevar la contabilidad de varias personas obligadas. Este negocio aumenta de rentabilidad cuando se tienen más clientes. Para aumentar los clientes, pero no los ayudantes, es frecuente conseguir un programa de computador que facilite las tareas. Los contadores acostumbran a imprimir los libros y los comprobantes y entregarlos junto con los soportes del cliente. Cuando hay que producir otros informes, como el llamado reporte de terceros, se utiliza el programa mencionado para construir la información e imprimirla. Todo se desenvuelve bien, hasta que el cliente decide cambiar de contador. Entonces aparecen las dificultades porque el cliente no suele tener el mismo programa de computador y un nuevo contador puede tener otro. Los contadores deben ser más cuidadosos al contratar sus servicios, especificando que pasará a la terminación del convenio. Por otra parte, los contadores deben ilustrar bien a sus clientes porque el obligado no se libera de su responsabilidad en esta materia por el hecho de contratar a un profesional. Además, la contabilidad debe exhibirse en el domicilio del obligado y no en las oficinas del contador. Hay que estar seguro de que las cosas se hacen bien por el cliente, por lo que no se puede suponer que conoce y entiende sus deberes y toma decisiones correctas para cumplirlos. Hay profesionales que se desvinculan y dejan “colgados de la brocha” a quienes eran sus contratantes. Los contables deben tener papeles de trabajo de cada servicio que realicen. Estos deben conservarse por lo menos por 10 años. Hoy en día lo más recomendable es conservarlos digitalmente y someterlos a un administrador de documentos electrónico. Es equivocado pedir las claves del administrador y firmar por él. También es errado acostumbrarlos a firmar sin leer y comprender. Los contadores deben mantenerse en su puesto. Deben proponer y no tomar las decisiones que corresponden a los administradores. Por ejemplo, deben proponer el plan de cuentas y las políticas de contabilidad. Algunos creen que se es más profesional entre menos se moleste al cliente. Se equivocan. No es profesional hacer lo que no toca. Muchas veces habrá que poner las cosas por escrito, así los administradores no lean. Hoy se presentan equívocos por definir mal los términos de los contratos. Que el contador debe tener un software, que debe procesar tales datos, generar unos informes, asesorar a los administradores, atender a ciertos funcionarios públicos, emitir certificaciones. El cliente exige y el contador rechaza. Tenemos una guerra que termina en denuncias enojosas. Definitivamente hay que aprender a contratar. Lo cortés no quita lo valiente. Son muchos los instrumentos que se ofrecen en el mercado para ayudar a cumplir las obligaciones en materia de contabilidad financiera, contabilidad tributaria, presupuestos, inventarios, nómina, cuentas por cobrar, tesorería incluyendo cuentas por pagar, etcétera. Ojalá los negocios crezcan para poder adquirirlos y tener personal que los opere. Siempre hay que recordar la regla ética que ordena no someter los clientes a riesgos injustificados. Este deber hay que cumplirlo también con ocasión de la desvinculación.

*Hernando Bermúdez Gómez*