

Estrategias de los buenos contadores

Hernando Bermúdez Gómez

Daniel Hood has been editor-in-chief of Accounting Today since 2011. En su reciente artículo titulado *Estrategias de servicios: Qué ofrecen las principales firmas a los clientes*, publicado el 21 de septiembre pasado, afirmó: “*Las mejores firmas de contabilidad no quieren ser todo para todo el mundo: quieren hacer lo correcto, para las personas adecuadas. —Para las Empresas de Más Rápido Crecimiento 2026 de Accounting Today, eso significa dos enfoques relacionados: pasar a servicios más orientados a la asesoría y centrarse más estrechamente en clientes específicos de nicho. —Las dos estrategias no son mutuamente excluyentes y se basan en al menos dos de los mismos elementos principales: una comprensión profunda y matizada de lo que el cliente realmente quiere y necesita, y un alto nivel de experiencia, ya sea para poder satisfacer esas necesidades o en la situación del cliente. —A su manera, el éxito de ambos enfoques se debe a relaciones profundas que las firmas contables están (con suerte) construyendo con sus clientes.*” Hay una gran diferencia entre los contadores que apoyan el cumplimiento de las empresas, como la presentación de toda clase de declaraciones e informes en materia tributaria, y los que se dedican a analizar las actividades de un negocio y proponen a sus dueños y administradores estrategias que al realizarse crean más desarrollo, más rendimiento, mayor sostenibilidad. Estos segundos son los que han dado un gran renombre a la profesión contable, mientras los primeros están a punto de ser engullidos por las nuevas tecnologías de información. En un medio como el colombiano la mayoría de los empresarios solo saben algunas cosas en esta materia. Por ello el apoyo de asesores honestos y competentes es fundamental porque complementan las capacidades de los dueños y los administradores. Hay muchos profesionales retóricos, histriónicos. Otros se les reconoce por los frutos que obtienen. Una consultoría empresarial no es ni puede limitarse al cumplimiento, así sean muchas las cosas que haya que hacer. En otras palabras: una cosa es una empresa sin contadores o meros apoyos del cumplimiento y otra contar con verdaderos asesores, contadores administrativos, contadores gerenciales y otras expresiones similares. Nuevamente hay que insistir que la contaduría no es una forma de hacer sino de pensar.

Bogotá, septiembre 21 de 2026