E

n la revista Management Accounting Quarterly, edición invierno 2017, nos encontramos un artículo de Michael E. Cafferky, DBA (Doctor in Business Administration), titulado [*Estimating Retail Breakeven Using Markup Pricing*](https://www.imanet.org/-/media/b11fc3a98e17436a875ab7eb2204ffaf.ashx).

Aunque el artículo se refiere a la estimación del precio cuando se inicia un negocio, nosotros observamos que en nuestro medio la metodología en cuestión es ampliamente usada por los intermediarios y por los prestadores de servicios.

El autor advierte: “(…) *Though pricing based on cost is a handy, time-saving shortcut, it also has a downside. It takes an accounting point of view of profit, ignoring the opportunity costs associated with selecting one product line over another or selecting one type of business over another. Applying a markup percent may also lead to a false sense of confidence that the prices will lead to profitability: If that percent is chosen arbitrarily without the user thoroughly understanding the breakeven dynamics of the business, it can have the opposite effect and undermine profitability. The profitability of an entire industry can be impacted if retailers follow each other down this path. Finally, markup is a gross estimate, and gross estimates introduce uncertainty. When used in forecasting where uncertainty already exists, adding more uncertainty is far from ideal.* (…)”

Muchas veces hemos razonado sobre la ironía que tiene el hecho de que varios contadores, a pesar de sus estudios en microeconomía, costos y presupuestos, no saben cobrar.

¿Tienen los empresarios el sartén por el mango? Si, mientras los profesionales de la contabilidad no actúen sobre unos mínimos, que bien pueden ser establecidos de manera técnica. Hay quienes sospechan que los mismos contables bajan las compensaciones a punto de cobrar poco para tener trabajo, lo que podría configurar competencia desleal.

Según El Tiempo (véase [El país recupera 26.000 firmas que había perdido de su ‘stock’](http://www.eltiempo.com/economia/empresas/colombia-recupera-26-000-firmas-que-habia-perdido-de-su-stock-174900), escrito por Rolando Lozano Garzón) “(…) *Confecámaras indica que a diciembre 31 se encontraban vigentes 1’434.183 unidades productivas, de las cuales el 71,5 por ciento eran personas naturales y el 28,5 por ciento, compañías.* (…)”. Además de poner en nuestra mente la dimensión empresarial colombiana, el dato indica con claridad que el campo de consultoría en negocios es muy amplio para los contadores, sin que sea necesario actuar como caníbales.

Hay que intensificar la información sobre las remuneraciones, para impulsar reacciones de los contables. Todo tipo de fuentes puede ser usada. Las actas de los órganos sociales, los contratos, la información fiscal, los reportes al DANE, etc. Algunos trabajan considerando una clasificación por volumen de facturación. Seguramente habrá casos en los cuales se conozca la rentabilidad por período. Los hay eficientes y quienes reducen el alcance para mantener la rentabilidad.

*Hernando Bermúdez Gómez*