T

odos los profesionales esperamos que nuestro trabajo nos permita conseguir lo suficiente para vivir. El nivel de nuestros honorarios depende de la capacidad económica de nuestros clientes. Algunos procuran enriquecerse; trabajan mucho y son muy ahorrativos, reducen los costos tanto como les es posible. La imagen profesional es muy importante. Si nos perciben como técnicos tienden a pagarnos menos. Si nos ven como expertos, están dispuestos a pagarnos más.

No han faltado actos contrarios a la ética en la lucha por el mercado. Se sabe de muchas cotizaciones que contienen promesas imposibles de cumplir y de otras que están apoyadas en la sustracción de funcionarios de los competidores.

La situación es muy compleja en los sectores en los cuales las obligaciones de los clientes crecen constantemente, aumentando de rebote el alcance de las tareas de los contadores, sea preparadores o auditores. Sin embargo, el mercado tiende a no admitir ajustes durante la vigencia del contrato.

Desde la perspectiva ética se teme que los honorarios muy altos limitan la objetividad, inclinando a los profesionales a guardar silencio sobre las deficiencias de la empresa. También se sospecha que los honorarios bajos, más comunes de lo que se cree, son la causa de trabajos de poco alcance, realizados por personal que aun estudia o que está empezando su vida profesional.

La cuestión es tan importante que en noviembre pasado IESBA puso en circulación una [encuesta sobre el tema](http://www.ifac.org/system/files/publications/files/IESBA-Fees-Questionnaire-2017_0-1_0.pdf), tratando de establecer qué ajustes habría que hacer a las regulaciones que ya están incluidas en el Código de ética para profesionales de la contabilidad. Será muy interesante conocer los resultados y saber cuáles son las percepciones más sostenidas por la comunidad mundial. Sabemos que, en la gran mayoría de países, el ejercicio es fundamentalmente personal y dirigido a pequeñas empresas.

No hay un acuerdo sobre los recursos que deben ser involucrados a una cotización. Tampoco sobre el margen de rentabilidad. Es probable que haya unos factores comunes y otros particulares del cotizante. La incorporación de tecnología es importante y puede llegar a ser definitiva.

En algunas firmas observamos que han construido una hora firma, que expresa la mezcla de todos los recursos que deberán desplegarse para cumplir un convenio. Es un sistema que facilita la cotización, dejando las cuestiones complejas a los financieros de la firma.

Hay firmas que producen muchos materiales para sus clientes. Obviamente su costo está involucrado en las cotizaciones. Otras se limitan al cumplimiento de sus funciones, por lo que no parecen contribuir a la generación de valor sino a aumentar la certeza sobre el cumplimiento.

En Colombia se ha sostenido que hay un monopolio que impide el libre juego del mercado. El asunto tiene que ver con quienes tienen la mayor capacidad de pago.

*Hernando Bermúdez Gómez*