M

uchos contadores piensan que entre ellos mismos se produce una guerra de precios que disminuye la remuneración a niveles no deseados.

El problema es intrincado. Según la ley, la remuneración tiene dos variables: la complejidad del asunto y el nivel de competencia del personal involucrado. Empecemos por decir que estos son criterios básicos, pero no únicos a la hora de estimar el valor de unos servicios profesionales.

Gran parte de los clientes que recurren a los contadores no tienen conocimiento de la dificultad que encierra atender ciertos tipos de tareas, como preparar la declaración de renta de una persona que no lleva contabilidad. Si los honorarios “suenan” muy grandes, son rechazados. Algunos piensan que el software hace todo, entonces ¿por qué hay que pagar al contador solo por firmar los informes contables?

Varios contadores piensan que la complejidad reside más en la responsabilidad que en los requerimientos de la tarea. Una omisión o una equivocada clasificación puede dar lugar a castigos severos, razón por la cual hay que poner mucho cuidado, lo que necesariamente se traduce en mayores costos, que deben ser absorbidos por el precio de los servicios. La calidad de fedatario implica cobrar más.

Muchos contadores muy competentes, entre otras razones por tener a su haber muchos años de experiencia, encuentran que algunos clientes prefieren contratar profesionales muy jóvenes, que cobran más barato.

No está medido si se trata de una tarifa que refleja la falta de experiencia, o si, más bien, algunos profesionales piensan que la estrategia debe ser de volumen, muchos clientes a precios bajos, en lugar de pocos clientes a precios altos.

En todas las profesiones se enfrenta la competencia de los colegas. Dentro de ciertos límites y con cierto respeto, esta competencia se considera leal. Fuera de ellos debe ser castigada. Como se sabe, las pequeñas causas no tienen respaldo de la Superintendencia de Industria y Comercio, que ha derivado todas las quejas hacia procedimientos judiciales, por su propia naturaleza costosos. Sin duda atiende mejor a la realidad del país la atención directa de las quejas por el propio supervisor, en desarrollo de la vigilancia que le corresponde. La realidad es que los supervisores, además de controlar el número de supervisados, también idean formas de racionalizar el trabajo desde su punto de vista, como el carteo que produce enviar una queja a la Superintendencia Financiera de Colombia, que no hace más que repetir lo que muchos clientes han hecho previamente: pedirles a las entidades que se pronuncien.

Definitivamente debería haber una tarifa de referencia, que determine criterios que orienten a las partes a fijar la remuneración. De esto debería preocuparse el Gobierno, en la línea de hacer cosas en favor de los contadores, a quienes tanto gusta exigir, sin que al erario público le cueste nada.

*Hernando Bermúdez Gómez*