M

uchos vivimos de dar consejo, prestar asesoría, enseñar, construir bienes o realizar tareas según un conocimiento. Se trata de dominar un saber y ponerlo al alcance de los demás. Con el tiempo se vio la necesidad de proteger al público de los que sostenían tener una especialidad o experiencia, siendo esto falso. Nació así el Derecho de las Profesiones, que en general implica una forma de reconocimiento del que sabe. En algunos casos, la propia comunidad de sapientes identifica a los que pueden pertenecer a ella. En otros, un tercero neutral se encarga de estas certificaciones.

Como el conocimiento humano crece con ímpetu, fácilmente el que sabía ya no conoce lo suficiente. El mantenimiento de la competencia es una exigencia de toda profesión, que corresponde a la naturaleza cambiante del saber.

Las profesiones se ejercen para atender las necesidades personales como también a gran escala, organizando empresas para desarrollarlas. Las sociedades de profesionales son muy antiguas. En algunas jurisdicciones tienen una regulación particular, como debería ser en todo el mundo.

Una cuestión difícil es ponerles precio a los servicios profesionales. Las tarifas ayudan, pero no logran ser adecuadas en todos los casos, especialmente frente al conocimiento nuevo.

En el derecho tributario muchas veces no se reconocen costos y gastos por la prestación de servicios profesionales, que en su mayoría son ideas, intangibles. Pero el estudio y la práctica son las actividades que preceden el saber, cuyo valor es el que se pone en juego profesionalmente.

Recientemente leímos en [Accounting Today](https://www.accountingtoday.com/news/big-four-consulting-projects-cost-more-than-expected?utm_campaign=daily-apr%2016%202019&utm_medium=email&utm_source=newsletter&eid=eadd576bff8b85446d29263ab6120a45) que “(…) *Nevertheless, the Big Four were slightly less likely than major technology firms to overshoot client expectations for project costs, with 76 percent of technology firms’ projects turning out to be more expensive than the client anticipated them to be. Conversely, traditional management consulting firms like McKinsey, Bain & Company and Boston Consulting Group were the least likely to exceed client expectations on cost, with only 60 percent of their projects going over budget. The survey also found that 75 percent of U.S. companies made reasonable estimates of project costs before receiving any proposals from consulting firms.* (…)”

A veces no contratamos un servicio porque nos parece caro. A veces comprobamos que lo barato sale caro. A veces nos damos cuenta de que hay mucha especulación y pocos resultados en ciertos profesionales. Los consultores tienen que demostrar sus aciertos para así justificar sus honorarios.

En estos tiempos los mejores servicios profesionales están asociados con las ventajas de la computación. La capacidad de allegar información, la de procesar grandes datos, la de hacer análisis profundos, la de realizar tareas en forma automatizada, mejoran el nivel, las ventajas, de los servicios profesionales.

*Hernando Bermúdez Gómez*