T

odos los colombianos queremos lograr más ingresos. Al final del año algunos habrán tenido que apretarse el cinturón, otros habrán conseguido recursos suficientes para mantener su nivel de vida, pero no habrán logrado ahorrar y estar más a salvo de posibles siniestros. Un grupo envidiado reportará grandes crecimientos, mayor solvencia y mejores perspectivas futuras. Las dificultades empiezan en casa y suelen profundizarse con los mitos que circulan en las universidades. Muchos se convencen de que sus logros académicos los cotizarán mejor, pero luego sabrán que la pirámide se aplica inexorablemente: hay poquísimos clientes que pagan muchísimo, otros que pagan lo justo y muchos que pagan lo que pueden y permanentemente quieren bajar los costos por los servicios profesionales. En la profesión contable se encuentran todos los niveles. Por lo tanto, debido a la pirámide, la mayoría no conseguirá la necesario sino con un gran esfuerzo, consistente, generalmente con mantener muchos clientes. Así las cosas, el tema de los honorarios, sobre el cual, con ocasión del día del contador colombiano, el prestigioso medio Actualícese ha aprovechado para llamar la atención, ha vuelto a capturar diversas opiniones y aspiraciones. Así no les parezca, los consultores, asesores o, en general, prestadores de servicios, solo logran aumentar significativamente su rentabilidad si aciertan en apoyar el desempeño de sus clientes. Son esos aciertos los que mejoran su imagen, su posicionamiento, generando una gran apetencia por sus servicios. Hay una dura, pero muy cierta frase en el [Evangelio de San Lucas (17)](https://www.vatican.va/archive/ESL0506/__PVZ.HTM) que dice: “*10 Así también ustedes, cuando hayan hecho todo lo que se les mande, digan: "Somos simples servidores, no hemos hecho más que cumplir con nuestro deber"»*. Siervos inútiles. Queremos ganar más pero no damos más de lo que nos pagan. Si no logramos generar valor, no habrá de dónde repartirnos más. La profesión contable colombiana no puede obtener más ingresos si se dice profesional, socialmente necesaria, pero en la vida real se hace ver como meramente técnica, delatora, formalista. Hay discursos que no tienen nada que ver con lo que se puede aportar u ayudar a obtener a un cliente, hay otros que analizados con calma muestran que realmente obrarían en su contra, los hay que consumen recursos que no producen. Los empresarios son capaces de advertir si ciertos profesionales les ayudan o simplemente son parte de las cargas que les ha impuesto el Estado. No hay por qué los empresarios calculen debidamente las remuneraciones de los contables, cuando muchos reciben menos de lo que se les ofrece y porque en la mayoría de los casos no conocen los esfuerzos que debe hacer el profesional para servir de tal o cual manera a sus contratantes.