C

omo se sabe las cuantías han sido determinadas en diferentes medidas como el peso colombiano, el Upac, el Uvt, los salarios mínimos legales diarios o mensuales y ahora la Uvb. En las relaciones comerciales algunos han resuelto cotizar y facturar en alguna moneda extranjera, usualmente dólares de los Estados Unidos de América. En cuanto al ajuste de las cuantías de un año a otro es frecuente aplicar el índice de precios al consumidor. La medida más difundida y utilizada es la que corresponde a la clase media. Mientras de mayo 2023 a mayo de 2024 este incremento fue de 7,17 el aumento para las personas de ingresos altos fue del 7,32 y para los pobres fue de 6,63. De otra parte, para calcular el ajuste que sufrieron los costos y gastos de una actividad debería utilizarse su Índice de precios al productor que en promedio fue de -0.58. Si se mira por procedencias, que iniciaron sobre la base 100, a mayo de 2024 se ubicaron en Producidos para Consumo Interno 187,35; Importados 154,71; Exportados 151,44. Las personas utilizan el mismo índice para todos los elementos de sus presupuestos, aunque es improbable que efectivamente se hayan modificado en el IPC. Quienes no saben presupuestar suelen plantear comportamientos que llevan a inusitados resultados patrimoniales. En muchas firmas de contadores colombianas los honorarios se cotizan con un crecimiento igual al IPC y con éste mismo índice se estiman los ajustes a los costos y gastos. Obviamente otra cosa sucede con los honorarios por primera vez, que algunos presupuestan mucho más altos y que otros estiman más bajos. NO ha existido en Colombia una tarifa obligatoria en materia de servicios contables, aunque se han hecho varias propuestas, ninguna de las cuales ha logrado echar raíces. Recurriendo a la [Ley 43 de 1990](https://www.javeriana.edu.co/personales/hbermude/leycontable/contadores/1990-ley-43.pdf) y a la experiencia se han enumerado varios criterios que podrían o deberían tenerse en cuenta. Las firmas rehúsan dar a conocer sus fórmulas de cálculo, así se procediera a anonimizar las respuestas. Lo cierto es que muchos profesionales se quejan de la baja rentabilidad de la profesión. Con todo, las firmas suelen analizar las cotizaciones o los precios de sus competidores inmediatos y muchas veces estiman precios en lugar de costos y gastos, como hacen otros muchos en relación con sus competidores. Como esto invierte la idea de fijar los precios mediante el procedimiento de añadir a los costos y gastos la utilidad deseada y así llegar al precio, lo que se hace es buscar los proveedores o procesos de costos y gastos que sean tan bajos que dejen utilidad. La falta de verdaderos costeos son la causa de los alcances limitados, por ejemplo, no hacer o minimizar las auditorías sobre el control interno o el cumplimiento, de la pobre calidad, por ejemplo, reconociendo la remuneración más baja posible por los servicios personales, disminuyendo la competencia efectiva del personal. Los estudiantes se preguntan cuanto se puede o debe cobrar por los servicios profesionales y solo reciben criterios generales. Al poco tiempo de egresados entran en la mecánica de investigar precios, aceptarlos y luego hacer lo posible por ganar. Obviamente las firmas de contadores también “mueren” como todas las demás.

*Hernando Bermúdez Gómez*