

SMPs frente a SME

Hernando Bermúdez Gómez

En la [página web](#) de *The Association of International Accountants (AIA)* leímos: “[The European Federation of Accountants and Auditors for SMEs \(EFAA for SMEs\)](#) believes that SMEs are central to the sustainable transition and competitiveness of the European economy. We also believe that SMPs are instrumental to SMEs being able to contribute to the timely transition and competitiveness of the European economy. In other words, SMPs are key enablers – enabling SMEs. Our [European Parliamentary Election 2024 Manifesto](#) set out our top five priorities for SMPs if they are to be key enablers of SMEs. It states that SMPs are vital partners of SMEs in the journey of transition, helping them to navigate financial resilience, technological advancements and sustainable practices. —SMPs are experiencing the same technological and digital transition as their clients, as well as the same need to stay competitive. This experience provides them with unique insights to share with their SME clients. SMPs provide professional services to businesses ranging in size and complexity from simple micro enterprises through to complex medium enterprises. These services, including advice, are tailored to meet the specific needs of SMEs, as well as being informed by learnings from across multiple clients. Moreover, SMPs are themselves SMEs, operating in the accountancy sector, and as such they are a good fit for SMEs and can advise them in a language they readily understand.” Durante años hemos observado que los grandes contratan con grandes y los pequeños con pequeños.

Partiendo de esta situación resulta claro que las pequeñas firmas de contadores son las que pueden impulsar el desarrollo de las pequeñas empresas. Sin embargo, la interoperabilidad entre la profesión debería asegurar que todos reciban servicios de la misma calidad. Esta ha sido una aspiración de las grandes agremiaciones de los contadores, que ha sido muy poco entendida por los pequeños contadores, porque estos siguen pensando en que se trata de una cuestión de costos y no de calidad. Dar lo que

los costos permiten no significa que se esté brindando una alta calidad. La academia contable enseña lo que se requiere para los grandes, pero no piensa en cómo servir a los chiquitos. Hacer menos o hacerlo con menores alcances o aumentando los riesgos profesionales no significa dar la misma calidad. No obstante, muchos contadores se justifican en lo que logran cobrar. Esta reflexión nos lleva a preguntarnos si el mercado reconoce un precio justo por los servicios contables o si se trata de un bien que se compra o vende al menor precio posible, así no sea justo. Aunque algunas normas exigen la aprobación de un presupuesto y se ocupan desde distintos puntos de vista sobre las remuneraciones u honorarios, las autoridades no han sentado posición en esta materia, ya que ellas mismas practican la regla del precio más bajo. Hay que reaccionar y subir la voz demostrando lo justo.

Bogotá, diciembre 30 de 2024.