

No pago de honorarios

Hernando Bermúdez Gómez

Son frecuentes los casos en los cuales una empresa deja de pagar honorarios a su contador, generalmente previstos mensualmente. Muchos contables utilizan las vías de hecho. Es decir, sencillamente interrumpen la prestación de servicios y, al menos algunos, conservan en su poder documentos de propiedad de su cliente (adviértase que lo usual es que éste envía a la oficina o casa de su profesional los documentos que deben procesarse). Tardío momento para caer en cuenta la importancia de tener un contrato de prestación de servicios adecuado. Entre las muchas cosas que éste debe prever se encuentra el aludido no pago. Muchos piensan que las obligaciones del contador se extienden al procesamiento de los hechos económicos ocurridos hasta el día en el cual se deja de pagar. Pero esto no es así. Primero se termina el período mensual y luego se envía la documentación al contador. El plazo máximo para hacer los asientos, según el anexo 6 del Decreto Único Reglamentario 2024 de 2015 *“Sin perjuicio de lo dispuesto en normas especiales, los asientos respectivos deben hacerse en los libros a más tardar en el mes siguiente a aquél en el cual las operaciones se hubieren realizado.”* Quiere decir que los contadores en agosto procesan la información de julio. Hay veces que las autoridades tributarias, alcabaleras, olvidan esto. Ahora bien: las renuncias intempestivas ponen en muchos problemas a los clientes, quienes en ocasiones no están listos para nombrar reemplazos. Parece que lo prudente es renunciar con efecto un mes después. Durante este lapso se deberá seguir trabajando, al tiempo que se podrá preparar la entrega del cargo, que es imperativa. Se deben devolver todos los papeles y la contabilidad procesada (soportes, libros, comprobantes, declaraciones tributarias) oportunamente. La renuncia y la entrega deben documentarse. Es muy grave mandar razones, comunicar decisiones telefónicas y escribir por medios considerados informales como para la mayoría son las denominadas redes sociales. Especial cuidado hay que tener en advertir los compromisos subsiguientes del cliente (por ejemplo, próximos informes y declaraciones). Situación especial es la del uso de un programa de computador para llevar la contabilidad, de la cual el cliente no cuenta con licencia. Para que se pueda continuar con este proceso hay que estar dispuesto a instalar todos los archivos en la herramienta que el cliente debe habilitar. Otra vez sería muy bueno que en un contrato desde el principio se hubieren previsto estas cuestiones. Hay que estar dispuesto a hacer empalmes eficaces con los reemplazos. Y hay que ser serio. Tolerar un cliente con pagos intermitentes es aceptar vivir en la zozobra. Mejor es partir sin mirar atrás.

Bogotá, julio 31 de 2025.