



Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Universidad de la República

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN

TRABAJO MONOGRÁFICO PARA OBTENER EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO

**Importancia y Aplicación del Arancel
Profesional del Colegio de Contadores,
Economistas y Administradores del
Uruguay**

por

Marcos Liebsteich

Alicia Melgar

Natalia Suárez

TUTOR: Cra. María Cristina Dotta

Montevideo
URUGUAY
2011

AGRADECIMIENTOS

A nuestra tutora, Cra. Maria Cristina Dotta, por el tiempo dedicado.

Al Colegio de Contadores, Economistas y Licenciados en Administración y a todos los profesionales que participaron de una u otra forma en nuestro trabajo.

A nuestras familias, por el apoyo brindado a lo largo de nuestros estudios.

RESUMEN

En el presente trabajo se ha investigado cual es la importancia y aplicación del Aranceles profesional en el desarrollo de las profesiones de Contador, Licenciado en Administración y Economistas, a la hora de determinar los Honorarios a cobrar.

Principios éticos, reglamentaciones, normativa y amenazas sobre anti competitividad del Arancel, y las propias opiniones de los interesados, formaron parte de la investigación, permitiendo alcanzar una opinión sobre el verdadero papel del Arancel del Colegio de Contadores, Economistas y Licenciados en Administración, en estas profesiones.

DESCRIPTORES

Salario. Precio de Costumbre. Honorarios. Arancel Profesional. Fijación de Precios. Profesional Dependiente. Profesional Independiente. Ética Profesional. Código de Ética. Reglamentación Profesional. Colegiación Profesional. Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia.

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|---|-----|
| AGRADECIMIENTOS | ii |
| RESUMEN | iii |
| DESCRIPTORES | iii |
| TABLA DE CONTENIDO | iv |
| CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN | 1 |
| CAPÍTULO 2: CONCEPTOS FUNDAMENTALES | 3 |
| 2.1 Salario, Honorarios, Precio de Costumbre y Arancel | 3 |
| 2.1.1 Salario..... | 3 |
| 2.1.2 Honorarios | 5 |
| 2.1.3 Precio de costumbre | 6 |
| 2.1.4 Arancel | 8 |
| 2.2 Profesional Dependiente y Profesional Independiente..... | 8 |
| CAPÍTULO 3: DESAFÍOS EN LA FIJACIÓN DE PRECIOS EN LOS SERVICIOS | 12 |
| 3.1 Introducción | 12 |
| 3.2 Particularidades en la fijación de precios en servicios..... | 15 |

| | | |
|---|--|----|
| 3.3 | Objetivos de la empresa de servicios..... | 22 |
| 3.4 | Estrategias de fijación de precios | 25 |
| 3.5 | Técnicas de fijación de Precio y presentación | 29 |
| CAPÍTULO 4: ARANCEL PROFESIONAL DE CONTADORES, ECONOMISTAS Y LICENCIADOS EN ADMINISTRACIÓN EN EL URUGUAY | | |
| 4.1 | Reseña Histórica..... | 33 |
| 4.1.1 | Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay..... | 33 |
| 4.1.2 | Arancel Profesional | 39 |
| 4.2 | Comparación Arancel vigente vs Arancel 1975 | 44 |
| 4.2.1 | Introducción..... | 44 |
| 4.2.2 | Estructura del Arancel..... | 46 |
| 4.2.3 | Contenido del Arancel..... | 48 |
| CAPÍTULO 5: ÉTICA PROFESIONAL | | |
| 5.1 | Conceptos básicos..... | 63 |
| 5.2 | Necesidad de la Ética | 70 |
| 5.3 | Código de ética profesional del Colegio de Contadores, Economistas y Licenciados en Administración..... | 73 |

| | |
|--|------------|
| 5.3.1 Código de ética de 1944..... | 74 |
| 5.3.2 Código de ética 2009..... | 76 |
| CAPÍTULO 6: REGLAMENTACIÓN Y COLEGIACIÓN..... | 89 |
| 6.1 Reglamentación Profesional | 89 |
| 6.2 Colegiación Profesional..... | 91 |
| 6.2.1 Definición | 91 |
| 6.2.2 Cometidos de un Colegio Profesional..... | 93 |
| 6.2.3 Ventajas y Desventajas de la Colegiación Profesional | 95 |
| 6.2.4 Importancia en relación al MERCOSUR..... | 98 |
| 6.3 Algunas opiniones al respecto | 101 |
| CAPÍTULO 7: LOS HONORARIOS EN MATERIA JUDICIAL | 106 |
| 7.1 El contador en el ámbito judicial | 106 |
| 7.1.1 El contador actuando como PERITO | 107 |
| 7.1.2 El contador actuando como Interventor judicial | 110 |
| 7.2 Calculo de honorarios en el ámbito judicial..... | 112 |
| 7.2.1 Los honorarios de los peritos..... | 112 |
| 7.2.2 Los honorarios del interventor judicial | 114 |

| | |
|---|------------|
| 7.2.3 Medidas cautelares para el cobro de honorarios | 115 |
| 7.2.4 Determinación según el Arancel | 115 |
| 7.3 Decreto 180/009 fijación de honorarios de síndicos e interventores en concursos judiciales | 119 |
| CAPÍTULO 8: COMISIÓN DE PROMOCIÓN Y DEFENSA DE LA COMPETENCIA..... | 127 |
| 8.1 Introducción | 127 |
| 8.2 Misión y Visión de la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia | 128 |
| 8.3 Definiciones Fundamentales..... | 133 |
| 8.4 Estudio sobre Servicios Profesionales..... | 143 |
| 8.4.1 Objetivos, Alcance y Antecedentes..... | 143 |
| 8.4.2 Desenlace del Estudio | 147 |
| 8.5 Acuse presentado por el Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay..... | 152 |
| CAPÍTULO 9: TRABAJO DE INVESTIGACIÓN | 171 |
| 9.1 Introducción | 171 |
| 9.2 Mención especial | 172 |
| 9.3 Metodología de trabajo | 173 |

| | |
|--|-----|
| 9.3.1 Hipótesis..... | 173 |
| 9.3.2 Técnica | 174 |
| 9.3.3 Resultados de la Investigación | 182 |
| 9.4 Conclusiones | 216 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 225 |
| ANEXO I | 229 |
| ANEXO II | 230 |
| ANEXO III | 251 |
| ANEXO IV..... | 264 |
| ANEXO V..... | 267 |
| ANEXO VI..... | 285 |

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente trabajo es indagar acerca de la importancia y aplicación del Arancel del Colegio de Contadores, Economistas y Licenciados en Administración del Uruguay, en la realidad del ejercicio liberal de dichas profesiones.

Antecedente a este trabajo diferentes encuestas y trabajos de investigación monográfica acerca de la aplicación del Arancel (principalmente el Arancel aprobado en 1975), donde se evidencia la escasa afinidad de los profesionales al mismo.

Actualmente, el profesional cuenta con un Arancel aprobado en Noviembre del 2006, el cual intenta ser más acorde a la realidad de la profesión y captar más adeptos en su aplicación. Es por esto, que nos disponemos a profundizar en la investigación de este tema.

Por último y como nuevo paradigma de reflexión, a mediados del año 2010, surge a nivel público un estudio de la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia del Ministerio de Economía y Finanzas, que pone en tela de juicio la existencia de normas propias que regulen sus honorarios por parte de las asociaciones de profesionales que intentan ordenar las actividades de sus miembros, visto esto como una amenaza para los beneficios de los consumidores y la sociedad en general.

En función de estos puntos, analizaremos la realidad actual, repasaremos de qué manera los contadores deberían calcular sus honorarios y de dónde surgen dichas disposiciones, recogeremos la opinión de diferentes actores del ámbito profesional, intentando llegar a un resultado que sea de interés y aporte claridad en la materia.

CAPÍTULO 2: CONCEPTOS FUNDAMENTALES

2.1 Salario, Honorarios, Precio de Costumbre y Arancel.

Según Julio Roldan González¹, *“todos los hombres son iguales por naturaleza y por lo mismo nadie está obligado a servir a otro por la ley natural. Cuando una persona pone su trabajo al servicio de otra, la igualdad natural desaparece, y se hace preciso que la persona que recibió el beneficio, por el trabajo de otro, indemnice a aquella con una retribución, con el fin de que restablezca la igualdad que la prestación de servicios vino a quebrantar”*.

Es esta una de las maneras en que los seres humanos justificamos la existencia de un salario.

2.1.1 Salario

Se entiende por salario, aquella remuneración regular asignada por el desempeño de un cargo o servicio profesional.

Salario deriva del latín *salarium*, que significa pago de sal o por sal. Esto viene del antiguo imperio romano donde muchas veces se hacían pagos a los soldados con sal, la cual valía su peso en oro.

¹ Ética Médica. Los honorarios Médicos. Librería Parroquial de Clavería, México 1990 - citado en la monografía “La actuación del contador público como interventor administrador en el proceso judicial”, 2002.

El salario representa un derecho de todos quienes desempeñar un cargo o tarea profesional, y por ser un derecho el mismo se encuentra regulado por determinada normativa.

En el Uruguay, tanto el trabajo como el salario se encuentran amparados por la Constitución de la República.

Según su artículo 36° se determina que toda persona puede dedicarse a una profesión lícita:

“Toda persona puede dedicarse al trabajo, cultivo, industria, comercio, profesión o cualquier otra actividad lícita, salvo las limitaciones de interés general que establezcan las leyes”.

Más adelante en el artículo 53° se establece que el trabajo estará bajo la protección de la ley: *“La ley ha de reconocer a quien se hallare en una relación de trabajo o servicio, como obrero o empleado, la independencia de su conciencia moral y cívica; **la justa remuneración**; la limitación de la jornada; el descanso semanal y la higiene física y moral.- El trabajo de las mujeres y de los menores de dieciocho años será especialmente reglamentado y limitado”.* (El énfasis es nuestro).

Para el caso de un profesional, como se verá más adelante, el salario se transformará en un honorario, el cual también representa un derecho del profesional a percibir una remuneración.

En palabras del Prof. Abogado Emilio Biasco Marino², el honorario profesional constituye la contrapartida necesaria del derecho al ejercicio de una profesión liberal.

2.1.2 Honorarios

Antiguamente como el ejercicio de las profesiones liberales se consideraba un privilegio de la nobleza, lo normal era que no se percibieran retribución por su actividad.

Cuando se admitió su retribución se consideró que el honor de la profesión les impedía percibir un salario, por lo cual se le dio el nombre de “honorario”.

El origen de la palabra “honorarios”, proviene de la palabra honor y honoris: (honor, honra, respeto, consideración, distinción), siendo el pago de estos un equivalente del reconocimiento hacia el profesional en sus conocimientos, experiencia, calidad humana, etcétera.

Entre los romanos y a partir de esta influyente civilización, honor u honores u honos refería a la dignidad del cargo o del empleo vinculante o vinculado con la magistratura o la actividad tribunicia.

² Al tribunal de apelaciones en lo civil de 71 turno, <http://www.ccee.edu.uy/ensenian/catderpu/material/arancel>

Decimos entonces que los honorarios deben corresponderse con el valor intelectual y científico del profesional.

Este valor, comúnmente llamado precio, no siempre se encuentra preestablecido, en aquellos casos en que no existió previo acuerdo para determinarlo se podrá usar de un precio de costumbre.

2.1.3 Precio de costumbre

Se denomina precio al valor monetario asignado a un bien o servicio. Conceptualmente, se define como la expresión del valor que se le asigna a un producto o servicio en términos monetarios y de otros parámetros como esfuerzo, atención o tiempo, etcétera.

El inciso 11 del art. 1834 del C. Civil, establece:

“El que hiciere algún trabajo o prestare algún servicio a otro puede demandar el precio, aunque ningún precio o retribución se hubiese ajustado, siempre que el tal servicio o trabajo fuese de su profesión o modo de vivir honesto. En este caso se presumirá que los interesados ajustaron el precio de costumbre para ser determinado judicialmente, si hubiere duda”.

Aplicar el precio de costumbre implica remitirse a los precios que habitualmente y por consenso social se utilizaron en situaciones anteriores de similares características.

En caso de duda el precio podrá ser determinado judicialmente.

Según el prof. Biasco la costumbre no deriva de la voluntad de algún órgano dotado de potestad normativa o jurisdiccional, sino de una regla formada por la constante reiteración de comportamientos dentro de la sociedad; y se compone de dos elementos básicos:

- el elemento objetivo o material, derivado de la repetición inmemorial de un comportamiento constante y uniforme por parte de un agregado social;
- y
- el elemento subjetivo o síquico (*opinio iuris ac, seu o et necessitatis*), o convicción acerca de que la observancia de cierta norma, corresponde a la observancia del derecho.

El precio de costumbre se caracteriza por ser un concepto jurídico indeterminado, es decir que su alcance y contenido son abstractos, por lo tanto se requiere de normas para su interpretación y aplicación.

El Arancel profesional del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay puede ser considerado como la forma de determinar el precio de costumbre que se asigna a los trabajos de la profesión.

En algunos casos este concepto indeterminado se ha transformado en un concepto determinado, mediante normativa que obliga a ciertas profesiones a ceñir sus honorarios por el arancel profesional.

2.1.4 Arancel

El Arancel es un conjunto de normas generales y concretas que regulan los honorarios en las intervenciones profesionales, con el fin de:

- evitar la competencia desleal
- asegurar una retribución equitativa
- defender a los clientes de cobros abusivos

2.2 Profesional Dependiente y Profesional Independiente

Según la definición de honorarios podemos aseverar que serán personalidades destacadas a nivel de formación intelectual las que cobran por sus servicios un honorario, es decir los profesionales. Pero existen dos formas de actuación por

parte de un profesional, actuando en relación de dependencia o ejerciendo su profesión de manera liberal.

El profesional dependiente es aquel que se encuentra subordinado a las órdenes de un jefe, manteniendo una relación de dependencia permanente en cuanto a retribución salarial, condiciones de trabajo, horarios, etcétera.

Los trabajadores dependientes tienen el derecho de percibir prestaciones sociales, como ser aguinaldo, salario vacacional, indemnización por despido, cobertura médica, entre otros.

En contraste con aquel, está el profesional independiente, el cual no se encuentra subordinado a una relación de dependencia, sino que se caracteriza por ser un trabajador liberal, y no goza de las mismas prestaciones sociales que el profesional dependiente.

Es el profesional independiente quien recibe como retribución de su trabajo honorarios profesionales.

La actuación del profesional como dependiente e independiente no es excluyente, se puede poseer ambas cualidades.

Según afirma William Chapman, *“cuando el contador deja de prestar servicios – públicamente– para hacerlo en relación de dependencia, es decir sujeto a órdenes, a horario, a sueldo fijo, a una disciplina ordenada por un empleador, cuando lo liga a este un contrato de trabajo y no uno de prestación de servicios*

independientes, no está ejerciendo una profesión, está aceptando un cargo, un empleo. Lo cual no infiere que deje de poseer el título de Contador Público o que abandone su status profesional. Simplemente significa que, con relación a su empleador, no está ejerciendo una profesión”³.

Las diversas opiniones se remiten a calificar que tan liberal es un profesional independiente sobre aquel que mantiene una relación de dependencia.

El concepto de trabajador liberal tomado en un sentido amplio abarca mucho más que el poder establecer las condiciones de trabajo, no tener que seguir ordenes ni cumplir con un horario fijo. Un profesional dependiente puede contar con la libertad de evaluar y realizar el trabajo aplicando su juicio profesional sin necesidad de que su jefe le indique o cuestione como debe proceder, por lo cual este también estaría actuando de cierta forma de una manera liberal.

“El llamado ejercicio –liberal independiente- es un concepto permitido que debe revisarse. Dependencia económica respecto a la sociedad, a un colega o en una relación laboral no es contrario a – independencia – de criterios; posición sustentada entre muchos, por la Conferencia Interamericana de Contabilidad y el Congreso Mundial de Contadores (XV y XII)” expresa Chirome 4.

³ Citado por Rubek A. Laporte, La profesión del Contador Público, pag 62.

⁴ Citado por Rubek A. Laporte, La profesión del Contador Público, pag 62.

Conceptos como los que acabamos de definir nos van introduciendo dentro de la temática de nuestra investigación. Comprender que los honorarios son la retribución que percibe un profesional independiente por la prestación de sus servicios como tal, y que los aranceles son la opción para regular dicho honorario, representan conceptos fundamentales de esta investigación.

CAPÍTULO 3: DESAFÍOS EN LA FIJACIÓN DE PRECIOS EN LOS SERVICIOS

3.1 Introducción

En años recientes, la tendencia al aumento de los servicios en todo el mundo es un hecho notorio. Tanto la demanda, como el crecimiento de la oferta en el plano de los servicios son evidentes.

En este capítulo se pretende mostrar las particularidades que poseen los servicios a diferencia de los bienes, en el momento de fijar un precio y la relación que se establece, formal o informal, entre tal fijación de precios con los objetivos de la empresa de servicios, desarrollándose luego una estrategia y técnicas para llevarlos a cabo.

Si bien el capítulo tiene un enfoque general de los servicios, permite tener una visión más clara de cómo funciona dicho mercado y los diferentes factores a tener en cuenta a la hora de fijar un precio cuando se trata de un servicio y no de un bien. Tal es el caso del profesional independiente que debe establecer un precio a sus servicios profesional.

Se define servicio como la actividad o el beneficio que una parte puede ofrecer a otra, y en esencia, es intangible y no deriva en la posesión de nada. Su producción puede estar ligada a un producto material o no. Actividades como depositar dinero

en un banco, ser espectador de un concierto, elaboración de Estados Contables, determinación de Cuotas Sociales, análisis de viabilidad económica, etcétera entrañan todos la compra de un servicio.

A diferencia de la elaboración de un producto, el servicio tiene por características:

- Ser intangible, dado que no se puede ver, sentir, escuchar o probar antes de ser comprado. Por eso se genera mucha incertidumbre en el comprador antes de elegir, y se le deberán brindar las mayores garantías a éste para que tome su decisión con confianza. Se debe ofrecer indicios de calidad, personas que han hecho uso del servicio con éxito, muestras de resultados, etcétera.
- Inseparable de quien lo presta, cuando se trata de productos puede existir una distancia grande entre quien lo produce y quien lo consume (un artículo puede ser producido en una fábrica del interior y comercializado en Montevideo). Con el servicio no ocurre esto, el servicio está íntimamente ligado con quien lo brinda. Es por ello que es importante optimizar la relación que se va a generar entre prestador y consumidor del servicio, a los efectos de generar una relación comercial duradera.
- Es perecedero, los servicios no se pueden almacenar para usarlos o venderlos más adelante. El tiempo en que el prestador del servicio está disponible, pero no hay demanda, es tiempo perdido para la empresa. Es por ello que la empresa deberá estudiar cuidadosamente su frecuencia de

demanda, para reforzar los momentos de mayor consumo, y aliviar los costos en los momentos de menor demanda, a efectos de optimizar sus costos.

Debido a las propias características de los servicios y a una serie de factores es que la fijación de precios de los mismos amerita una atención especial, siendo esta tarea más compleja que en el caso de los bienes.

Zeithaml (1996)⁵ identifica como factores que dificultan la fijación de precios en servicios y que pueden conducir a costosos errores son los siguientes: la dificultad para determinar unidades de servicios (dónde comienza y dónde termina un servicio), la mayor incidencia de los costos fijos (que entorpece el costeo de un servicio en particular) y el hecho de que cada cliente tienen un costo de atención diferente.

Resulta difícil definir las unidades en las que el servicio es comprado. Por lo tanto, el precio por unidad, algo simple de definir en el caso de los bienes, pasa a ser un concepto más vago, ya que el servicio ofrecido implica, por lo general, una serie de interacciones que conforman una relación entre el cliente y la empresa.

⁵ Zeithaml, V.A. & Bitner, M.J., (1996). "Services Marketing". McGraw-Hill, New York.

En la producción de servicios los costos no son fácilmente asociables a actos de servicios ¿Cómo asignar el costo de alquiler del local, licencia de programas, u otros costos fijos de un estudio contable a los diferentes clientes que se posee?

Finalmente, en la producción de bienes los productos tienden a ser homogéneos, todos realizados bajo las mismas condiciones y con las mismas características. En el caso de los servicios, los clientes son parte del proceso productivo, por lo que, en la mayoría de las empresas, cada servicio se produce en forma especial para cada cliente.

Por lo tanto, dos clientes que contratan exactamente el mismo servicio pueden generar costos de atención muy diferentes. Un claro ejemplo puede ser dos empresas que posean la misma cantidad de personal por la cual un estudio le realiza a ambas las liquidaciones de sueldo, se podría decir a simple vista que el servicio brindado es el mismo , sin embargo puede suceder que en una de las empresas tenga un mayor volumen de movilidad del personal por lo tanto continuamente tengan que realizarse altas y bajas, con sus correspondientes liquidaciones por egresos, mayor contacto con la empresas, un mayor asesoramiento , etcétera.

3.2 Particularidades en la fijación de precios en servicios

Antes de analizar los objetivos, estrategias y técnicas de una empresa, es necesario comprender algunas particularidades relacionadas con el establecimiento de

precio en el ámbito de los servicios. Cabe destacar tres aspectos: la menor presencia de precios de referencia, la menor elasticidad de la demanda ante variaciones en los precios, y la importancia de los costos no monetarios.

a) Los precios de referencia

Un precio de referencia es un valor monetario que el consumidor tiene en la memoria, asociado con un producto determinado (bien o servicio). El precio de referencia puede ser el último pagado, el pagado más frecuentemente, un promedio de todas las compras realizadas de ese bien o servicio por un consumidor determinado, o un precio de costumbre.

En general los consumidores se sienten muy inseguros respecto de su conocimiento de los precios de los servicios, y los precios de referencia que mantienen en la memoria con mayor precisión son de bienes más que de servicios.

Algunos de los motivos por los cuales se da tal situación son los siguientes:

- Las empresas de servicios tienen gran flexibilidad en la configuración de sus servicios. Al ser éstos intangibles y no fabricarse en una línea de montaje, es muy difícil que empresas distintas presten servicios idénticos.
- Muchos proveedores de servicios no quieren o no pueden hacer estimaciones de precio antes de brindar el servicio. Por ejemplo en los servicios brindados en una auditoría a una empresa nueva, resulta difícil determinar cuánto trabajo y tiempo requerirán. El precio es inherente al servicio, el profesional sólo podrá indicar una estimación en base a su

experiencia o indicar cuál es su tarifa, pero la dedicación horaria, el equipo profesional, la complejidad del trabajo, etcétera. serán determinadas a posteriori.

- Otro motivo para que los clientes carezcan de precios de referencia es que la información al respecto no está fácilmente disponible. En bienes, los precios generalmente son expuestos para que el público los pueda evaluar y comparar, en servicios, para conocer los precios frecuentemente hay que desplazarse o tener una entrevista personal y aun así, como se expresó antes, a veces resulta imposible conocerlos.
- Por último, otra razón es la innovación constante que existe en el sector, en el que permanentemente surgen productos distintos en el ámbito de los servicios.

Por ejemplo en un Estudio Contable que lleva empresas cuyos balances son enviados al banco, en el momento de aceptarlas como clientes los honorarios se fijaron en función de la información que se debía enviar y de la complejidad del trabajo, actualmente los requerimientos cambiaron, además de toda la información que se enviaba se exige que tales balances sean enviados ajustados por inflación, lo cual es un esfuerzo adicional, constituyendo un trabajo complejo e importante por parte del estudio.

b) La elasticidad de la demanda

La elasticidad de la demanda muestra que tan sensible es la demanda con respecto a variaciones en el precio. El concepto se expresa como un cociente entre el porcentaje de variación en la demanda y el de la variación en el precio.

$$\text{Elasticidad} = \frac{\% \text{ de variación en la demanda}}{\% \text{ de variación en el precio}}$$

Normalmente, es esperable que este cociente arroje un resultado negativo, es decir, que la demanda descienda cuando aumenta el precio.

En la medida en que el indicador se aproxima a cero, puede afirmarse que la demanda es menos sensible a los precios en el momento de definir la compra, mientras que cuanto mayor sea ese número más sensible será la demanda.

La teoría económica clásica y el sentido común indican que los consumidores son sensibles a los precios. La idea tiene un alto grado de verificación en el mercado de los bienes, sin embargo, en el caso de los servicios, la relación precio-demanda no es tan clara. En otras palabras, aumentos del precio no necesariamente se traducen en reducciones en la demanda.

Según Zeithaml este fenómeno de escasa sensibilidad al precio en el caso de los servicios se debe a una serie de factores:

- Falta de precios de referencia. En la medida en que no existen precios de referencia claros, es natural que el consumidor sea menos sensible a la oferta que reciba.
- Dificultad en la comparación entre servicios. Aun cuando un determinado consumidor cuente con un precio de referencia fijado para cierto servicio, le resultará difícil comparar las opciones y evaluar la justificación de sus precios.

El servicio de una aerolínea, una universidad, un restaurante o una consultora, sólo puede ser realmente conocido una vez que se ha decidido su contratación. Antes de eso, el consumidor cuenta con muy escasos elementos para comparar la calidad de las diversas opciones.

- Mayor riesgo percibido en el cambio de empresa en servicios. La dificultad en la evaluación de alternativas hace que los consumidores perciban un mayor riesgo en el cambio de firma en servicios que para el caso de los bienes. Por lo tanto, los consumidores serán menos propensos a cambiar de proveedor simplemente por razones de precio.
- Menor cantidad de opciones manejadas por parte de los consumidores. Los consumidores manejan mentalmente menos opciones de empresas de servicios que bienes. El hecho, naturalmente, también reduce la sensibilidad a las alternativas de precios del mercado.

Además de esta falta de sensibilidad a los precios según Zeithaml debe sumarse otro fenómeno que en muchos casos la elasticidad aparece incluso invertida, es decir, con aumentos del precio, aumenta la demanda.

Esto se debe a que en el caso de los servicios, el precio es a la vez una variable de atracción y de rechazo, ya que los clientes lo usarán como un indicador del costo tanto como del valor del servicio.

Es así que como los clientes no pueden evaluar los servicios antes de su contratación, utilizan el precio como un indicador de su calidad. En servicios de gran importancia para el cliente, como educación, salud, asesoramiento legal y contable, el aumento del precio puede tener un impacto favorable en la demanda.

El nivel de uso del precio como indicador de la calidad depende de varios factores, entre ellos de la disponibilidad de información adicional sobre el servicio. Si no hay otra información disponible, el precio adquirirá mayor relevancia a la hora de anticipar el nivel de calidad de un servicio por parte del consumidor.

Si ya existe otra información disponible como por ejemplo comentarios por parte de otros clientes respecto del servicio, de la reputación de la empresa o de la propia publicidad que la misma pueda realizar, el precio perderá importancia como indicador de la calidad, pasando a tener mayor relevancia estos otros atributos a la hora de seleccionar la empresa que brindara el servicio.

Todo lo anterior no implica afirmar que los clientes son insensibles a los precios de todas las categorías de servicios. Es claro que existen sectores en los que los precios no son relevantes, mientras que en otros, juegan un rol importante.

Los sectores en los cuales los precios son más relevantes tienden a ser: los casos de compras repetitivas (en los que el cliente tienen un precio de referencia claro), los mercados en los que las empresas han promovido una guerra de precios (haciendo visibles y sensibilizando a los clientes sobre el elemento precio) y las compras de alto involucramiento en las que los clientes evalúan necesariamente varias alternativas (aunque en muchas oportunidades se observe una elasticidad invertida por razones de búsqueda de seguridad o exclusividad).

c) Los costos no monetarios

Los costos no monetarios son aquellos esfuerzos en los que el cliente tiene que incurrir para comprar, incluyen el tiempo necesario para adquirir un servicio, la búsqueda, los costos asociados y el costo mental.

Varían en función del servicio de que se trate, y también variarán para un mismo servicio en las distintas ocasiones en que fue brindando. Pero claramente, cuanto mayor sea el tiempo, mayor considerará este costo el cliente.

La búsqueda de información es más dificultosa en servicios que en bienes. Los precios de los servicios no están fácilmente disponibles, por lo que la búsqueda de información exigirá un esfuerzo mayor. A diferencia de los bienes donde un proveedor le puede ofrecer varias marcas de un mismo bien para poder decidir sobre su compra, en los servicios no sucede lo mismo, para tener diversas alternativas hay que contactarse con varios proveedores.

Los costos asociados de traslado, estacionamiento, llamadas por teléfono, etcétera., se agregan al trabajo realizado para acceder al servicio.

Los servicios muchas veces conllevan también ciertos costos mentales, temor a no entender, temor a ser rechazado o temor de que el precio sea elevado, etcétera., lo que generan resistencias e inciden en la evaluación de la relación costo-valor que realizan los clientes. Estos estarán dispuestos a pagar más por servicios que minimicen esta clase de perturbaciones.

3.3 Objetivos de la empresa de servicios

Una empresa ya sea de manera formal o informal de una forma u otra antes de fijar sus precios ha fijado su misión y sus objetivos. Por lo tanto, los precios que se establezcan para los servicios estarán pensados en forma acorde con tales objetivos.

Si la empresa decide dirigirse a un público selecto, de alto poder adquisitivo, con servicios de calidad, lo lógico es que cobre un precio elevado. Si, por el contrario, se busca atacar un público masivo, los precios deberán estar muy ajustados para ser competitivos.

Algunos de los objetivos que la empresa puede definir son los siguientes:

- Supervivencia: cuando la empresa se ve atacada o en peligro de extinción por infinidad de factores, deberá bajar conscientemente los precios, con la esperanza de aumentar la demanda.
- Maximización de las utilidades actuales: si la empresa desea contar con mayor cantidad de flujo de caja, deberá analizar los precios finales que propone a los clientes, para subirlos, o en otro caso, bajar los costos incurridos al brindar el servicio para no afectar el precio produciendo el mismo efecto de aumentar el margen de ganancias.
- Penetración del Mercado: la importancia que los clientes dan a la experiencia previa al seleccionar uno entre muchos profesionales lleva a muchas organizaciones de servicios profesionales a establecer objetivos que involucren la penetración de ciertos mercados (o la obtención de altos niveles de experiencia en el suministro de ciertos servicios). Una organización con un objetivo de penetración del mercado estará inclinada a concentrarse en sus competidores al establecer los precios. Esto

generalmente lleva a dicha firma a cobrar precios que son más bajos que los de sus competidores.

- Decremento del Mercado: algunas organizaciones buscan recibir grandes cantidades de utilidades de un pequeño número de clientes. Por consiguiente cobran honorarios tan altos que solamente un subconjunto limitado de clientes se puede atraer. Estas organizaciones comprenden que podrían obtener más utilidades a corto plazo cobrando honorarios más bajos y buscando un mercado más grande, pero prefieren, por lo menos por un corto tiempo, dirigirse al mercado de sectores más productivos y después buscar los sectores que no están dispuestos a pagar precios más altos.
- Liderazgo en la calidad de los servicios: algunas empresas pueden pretender posicionarse como la líder en cuanto a calidad (ej.: grandes consultoras internacionales). Para este objetivo, es lógico que la empresa posea un alto precio por tales servicios, dado que su trabajo así lo exige.
- Satisfacción: existen organizaciones de servicios profesionales que no ponen énfasis en la productividad, ya sea a corto o largo plazo, por la manera en que manejan sus asuntos. Tienden a tener por objetivo ganar un nivel de utilidades satisfactorio, suficiente para permitirle cubrir sus gastos, vivir confortablemente y ganar la reputación de ser justos y competentes. Por consiguiente el establecimiento de precios para estas

personas se concentra en tratar de cubrir los gastos con precios que se consideren justos y equitativos.

3.4 Estrategias de fijación de precios

En función de los objetivos planteados por la organización, la empresa seleccionara (formal o informalmente) una estrategia para el establecimiento de precios de manera de poder cumplir con tales objetivos.

Las estrategias de fijación de precios comúnmente aplicadas en servicios son similares a las que se emplean en bienes, es decir, se basan en los costos, en la competencia o en la demanda. En la realidad las empresas generalmente combinan estos tres métodos, aunque con mayor preponderancia de uno o de otro en cada caso, dependiendo del objetivo fijado.

A continuación, se analizara las principales características de cada una de estas estrategias, comentando las particularidades que se enfrentan al aplicarlas en las empresas de servicios.

a) Fijación de precios basada en el costo

Mediante esta estrategia, las empresas fijan sus precios sumando a los costos directos una cuota de costos fijos y luego el beneficio deseado.

La hipótesis sobre la que se sustenta es que el costo directo es una parte importante del costo total, y que se puede calcular con precisión antes de comenzar el trabajo. Sin embargo, estimar los costos de un servicio cuando la empresa ofrece simultáneamente una variedad de productos diferentes puede resultar una actividad engorrosa.

El cálculo del costo de un servicio determinado implica dos condiciones.

- Identificar cuáles de los costos de una empresa son relevantes para un servicio determinado.
- Crear métodos para asignar los costos relevantes a ese servicio.

En los últimos años han aparecido técnicas, como el costeo basado en actividades (ABC), que, si bien aún son aplicadas por pocas empresas, permiten solucionar en gran medida el problema del cálculo de los costos de cada servicio.

Sin embargo, la fijación del precio en función del costo ignora una serie de elementos: el valor que el cliente le asigna al servicio, la oferta alternativa (la competencia), la demanda, los costos no monetarios (tiempo necesario para recibir el servicio, costo de búsqueda, costos asociados y el costo mental).

En conclusión, el establecimiento de precios basado en los costos es más apropiado cuando el costo directo es una parte importante del costo total, y ese costo se puede calcular con precisión antes de comenzar el trabajo. En especial,

puede pensarse que esta estrategia es aplicable a mercados de baja competitividad, monopolísticos o en etapa de introducción.

En la mayoría de los casos, aunque los costos representan un límite inferior a los precios, deben ser considerados como un elemento más a tener en cuenta a la hora de fijar precios, pero no el único ni el principal.

b) Fijación de Precios basada en la competencia

Con esta estrategia, una empresa de servicios fija su precio en función del precio del mercado, que considera precio ancla o de referencia. Si desea transmitir una imagen de servicio de mayor calidad, fijará su precio por encima del mercado, si desea competir por precio, lo fijará por debajo. Alternativamente, puede elegir un precio similar a la competencia y competir en otros aspectos.

Esta estrategia, frecuentemente usada tanto por empresas de bienes como de servicios, parte de la hipótesis de que para el consumidor es fácil comparar precios y estos precios de referencia son conocidos en el mercado. Como se mencionó en puntos anteriores, estos supuestos no parecen sostenerse para el caso de los servicios, dada la dificultad de evaluar servicios antes de su contratación, la no visibilidad del precio de muchos servicios, las variaciones en las características de las ofertas y los mayores riesgos percibidos en la compras de servicios de otras empresas.

Por otra parte, ignora la demanda por parte de los clientes y el costo del servicio.

c) Fijación de Precios basada en la Demanda

En esta estrategia, los precios de los servicios se fijan en función de lo que los clientes están dispuestos a pagar por ellos, es decir, basándose en la percepción del valor del servicio. Cuanto más intangible es un servicio, mayor será la dificultad para estimar sus costos, y mayor la necesidad de aplicar este método.

Esta forma toma en cuenta características particulares de los servicios en relación con los precios: la falta de precios de referencia, la importancia de los costos no monetarios y el significado de los precios como indicadores de la calidad del servicio. Naturalmente, al reducirse los costos no monetarios, el cliente estará dispuesto a pagar más.

Para basar los precios en la demanda, es necesario conocer cuánto estarán dispuestos a pagar los consumidores por un determinado producto. En especial, resulta de interés determinar cuáles son aquellos elementos que agregan mayor valor percibido a la oferta y cuyo costo de producción sea reducido.

Por otra parte, a mayores niveles de personalización (o sea, menor estandarización) del servicio, menor elasticidad presentará la demanda, ya que será más difícil evaluarlo antes de la compra, y comparar su precio con el de otros proveedores. La demanda será más inelástica cuantas menos alternativas estén disponibles para el consumidor.

Lo mismo ocurre cuando los servicios se ofrecen dentro de un paquete, sin la posibilidad de adquirirlos separadamente. Esto permite ofrecerlos a un precio mayor.

Aplicada en su forma más pura, esta estrategia ignora los costos y la competencia. Naturalmente, ninguna de las dos consideraciones puede dejar de estar presente, por lo que una perspectiva híbrida parece la más adecuada.

3.5 Técnicas de fijación de Precio y presentación

A continuación se describen varias técnicas que pueden ser utilizadas en la fijación de precios y el enfoque para la presentación de los mismos, desde luego dependerá en cada caso de la estrategia y de los objetivos organizacionales que se hallan definido.

La organización necesitara definir qué tan altos o que tan bajos serán sus precios y como quiere presentarlo o reunirlo para los clientes.

En cuanto a las técnicas podemos encontrar las siguientes:

- Discriminación de precios o precios diferenciados. Según la teoría de la segmentación, diferentes grupos de consumidores asignan valores distintos a un mismo producto, sea un bien o un servicio (Bateson, 1999).

Las diferentes valoraciones que realizan distintos consumidores de un solo servicio permiten diferenciar los precios que se cobran a los distintos

segmentos, sin reflejar la diferencia de costos en la misma proporción. Claramente, esta técnica es especialmente compatible con la estrategia de fijación de precios basada en la demanda.

- Paquete de servicios. La práctica de paquete de servicio consiste en ofrecer dos o más prestaciones juntas, por un precio especial. La lógica que sustenta esta práctica es que el costo de agregar un servicio no aumenta en la misma proporción que el ingreso incremental, siendo que en servicios los costos fijos son elevados y las variables relativamente reducidas. La consecuencia es que la rentabilidad del paquete es superior a la rentabilidad del servicio originariamente demandado por el cliente.
- Descuentos. Los descuentos de precios tienen por objetivo incentivar determinados comportamientos. La oferta de descuentos puede hacer sentir al cliente exclusivo o especial, pudiendo significar la diferencia entre obtener o perder un nuevo cliente o un viejo cliente.
- Precios en cascada. Se dan cuando se fijan precios altos en el lanzamiento de un nuevo servicio, y luego de un tiempo se disminuyen. El objetivo es obtener un ingreso mayor del segmento que está dispuesto a pagar más y reducirlo a medida que ese segmento se agota, de forma de acceder a otros grupos de consumidores con más elasticidad al precio.
- Precio psicológico. Las cifras terminadas en 9 en lugar de 0, aumentan significativamente la demanda. Según demuestran algunos estudios, el

llamado efecto 9, conquista un incremento de ventas del 10% por encima del que se obtiene gracias a la elasticidad a la reducción del precio.

En cuanto el enfoque de la presentación que se debe dar a los precios, encontramos seis opciones:

- Tiempo y Gastos. Con este enfoque los precios por día se establecen multiplicando el n° de horas/días de servicios profesionales suministrados, por una tasa de cobro por hora/día y luego sumando la cantidad (o algún múltiple de la cantidad) de los gastos no reembolsables incurridos por el profesional por concepto de materiales, viajes, tiempo de computador, etcétera.
- Suma Fija. Con este enfoque, los precios se establecen en una cantidad fija antes de suministrar el servicio y no se cambian, prescindiendo del tiempo y de los gastos que se requieren para suministrar el servicio.
- Porcentaje. El precio se establece como un porcentaje de algún valor de “colocación”.
- Anticipos. Los precios se establecen anticipadamente y para un periodo de tiempo de cobertura, durante el cual los clientes recibirán servicios hasta un nivel predeterminado sin pagar un precio extra.
- Híbrido. Muchas organizaciones consideran mejor utilizar el enfoque híbrido o combinado.

En síntesis, el mejor enfoque para cualquier organización dependerá de múltiples factores, incluyendo los objetivos de la organización, la naturaleza de los mercados objetivos, y su situación competitiva. Si bien se mantiene el mismo esquema de fijación de precios tanto para bienes como para servicios, como se mencionó anteriormente, la fijación de precios se torna más compleja en los servicios por las propias características de los mismos, a diferencia de lo que acontece con los bienes. A esta realidad no escapan los Servicios Profesionales.

Muchas profesiones cuentan con un Arancel Profesional que pueden utilizar como guía o referencia dado que no es obligatorio, para facilitar la tarea de fijación de sus precios.

CAPÍTULO 4: ARANCEL PROFESIONAL DE CONTADORES, ECONOMISTAS Y LICENCIADOS EN ADMINISTRACIÓN EN EL URUGUAY

4.1 Reseña Histórica

4.1.1 Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay

Antes de iniciar el tratamiento del tema que nos ocupa, es necesario realizar una breve reseña histórica de la creación de lo que hoy en día es el Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay, para luego si pasar a desarrollar el tema del Arancel Profesional, haciendo mención a los antecedentes, la necesidad de su existencia y por último analizar su estructura en función de la versión anterior.

El 18 de Abril de 1893 fue fundado el primer organismo gremial de las profesiones vinculadas con las ciencias económicas, denominado Colegio de Doctores en Ciencias Económicas y Contadores del Uruguay, el mismo fue evolucionando tanto en su estatuto como en su actuación, adaptándose a las nuevas realidades de la época.

En la actualidad tal organismo es denominado Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay, siendo una Asociación Civil sin fines de lucro.

Según el Art. 1 de su Estatuto Social, se establece:

“Se constituye el Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay (en adelante CCEAU), que se integrará con los profesionales universitarios con título obtenido en cursos superiores de la Universidad de la República y con los egresados de otras Universidades con título académico profesional superior en Contabilidad, Economía y Administración y disciplinas afines, siempre que ese título sea reconocido legalmente en la República Oriental del Uruguay...”

Al 30 de setiembre de 2006, integran el Colegio 5.038 socios, distribuidos en todo el país.

Los socios pueden ser: Honorarios, Activos, Académicos y Cooperadores.

Sus Órganos son: la Asamblea, el Consejo Directivo, la Comisión de Ética Profesional, la Comisión Fiscal y la Comisión Electoral. Sus integrantes desempeñan las funciones con carácter honorario y las autoridades se renuevan cada dos años.

A nivel internacional está afiliado a las siguientes instituciones:

- Federación Internacional de Contadores (IFAC)
- Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC)
- Asociación de Economistas de América Latina y el Caribe (AEALC)
- Organización Latinoamericana de Administración (OLA)
- Comité de Integración Latino-Europa América (CILEA)
- Grupo de Integración MERCOSUR de Contabilidad, Economía, Administración (GIMCEA).

A nivel nacional es miembro de:

- Agrupación Universitaria del Uruguay (AUDU)
- Asociación Uruguaya de Contabilidad y Presupuesto Público (ASUCYP)

Dicho organismo tiene por misión promover la excelencia técnica y el comportamiento ético de los egresados universitarios de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración en Uruguay, asumiendo la representación y defensa de su ejercicio profesional, en el marco de un compromiso continuo de contribución con la sociedad.

Siendo algunos de sus fines procurar la mayor participación en el Colegio de los profesionales que lo integran, dictar las normas y principios éticos que han de regir el ejercicio profesional y difundir las normas técnicas que faciliten su desempeño, propiciar ante las autoridades públicas la sanción de disposiciones

que regulen el ejercicio de la profesión y ejercer las acciones que eviten su ejercicio irregular por quienes no poseen título habilitante, administrar el régimen de matrícula, colegiación, reglamentación profesional o similar, en el marco que determinen las normas legales, etcétera.

En cuanto a esto último, es necesario precisar que por Colegiación se entiende la inscripción del profesional en un órgano con fuerza legal, paraestatal, en el cual el estado delega la garantía del ejercicio profesional, mientras que la Matriculación consiste en un registro actualizado y oficializado de los profesionales, con control de los títulos, su vigencia y sus reválidas, resultando esto, condición indispensable para ejercer.

Mucho se ha discutido sobre la conveniencia o no de reglamentar la profesión, y sobre quién debe reglamentarla si el Estado o los Colegios Profesionales y en consecuencia quién debe velar por el cumplimiento de la misma.

Nuestro país no cuenta aún con normativa que regule la actividad profesional. Dentro de los antecedentes históricos para reglamentar la profesión de Contador en Uruguay, encontramos un proyecto de ley del año 1940, presentado por la Asamblea General por el Poder Ejecutivo.

Este proyecto que fuera originado a iniciativa de la Facultad de Ciencias Económicas y apoyado por el Consejo Universitario, establece en sus considerandos que la reglamentación no se hace con el propósito de contemplar la situación de una clase profesional determinada, sino que tiene un contenido más

amplio, pues exige que para determinadas actividades de orden técnico, se llame a los profesionales universitarios, a los cuales la Nación les reconoce título habilitante.

Otra iniciativa, se presenta en el año 1943, cuando el Ministerio de Instrucción Pública y Previsión Social, envió, para ser sometido a consideración de la Agrupación Universitaria, un anteproyecto de ley sobre Reglamentación de las Profesiones Liberales.

Esta iniciativa englobaba la reglamentación de todas las profesiones existentes en ese momento. Allí, se definía, que se entendía por el ejercicio de una profesión liberal y quiénes podían ejercer la profesión, creaba los Colegios Profesionales, a quienes a través de su directorio, confería el cumplimiento de esta ley y demás disposiciones atinentes al ejercicio profesional.

También, creaba la matrícula profesional obligatoria, para cada una de las profesiones. La inscripción en ella, era requisito indispensable para el ejercicio de la profesión, en todo el territorio nacional.

Se establecía en forma explícita, la existencia de correcciones disciplinarias, para aquellos que violaren los estatutos, reglamentos, códigos de ética profesional y aranceles, las cuales iban desde la censura pública, pasando por la suspensión de la matrícula, hasta la eliminación por motivos graves de la matrícula.

Existe otro antecedente de reglamentación profesional, que contó con el apoyo expreso del Primer Congreso Nacional de Contadores, realizado en 1946, y que

fuera presentado ante la Cámara de Senadores, por el entonces senador Cr. Luis Mattiauda, quien había sido el primer decano de la Facultad de Ciencias Económicas.

Se sostenía, que el Estado como lo hace con otras profesiones liberales, tiene obligación de señalar a la opinión pública, la garantía que representa el ejercicio profesional por universitarios, con títulos que acreditan capacidad y están sometidos a principios y normas de ética.

Fracasadas las gestiones señaladas, es así que podemos decir que no existe normativa que regule la actividad profesional del Economista y del Licenciado en Administración.

En lo que hace al Contador Público, existen sí regulaciones específicas, sobre actuaciones puntuales, que requieren la actuación del contador público, pero que no conforman un cuerpo de obligaciones, procedimientos y sanciones.

En el marco de tales actuaciones son muy escasas las situaciones en las cuales la ley exige preceptivamente la intervención de un Contador Público egresado de un instituto universitario: actuación frente a la justicia (Ley n° 5566 de 1917), presentación de Estados Contables ante organismos públicos (Ley n° 12802 de 1960) o ante instituciones bancarias (según las condiciones del crédito).

En función de lo anterior, se puede afirmar que al no existir colegiación obligatoria la afiliación en el Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay es voluntaria y su accionar queda restringido a los socios del mismo.

Un Instrumento fundamental para el cumplimiento de los fines y cometidos de dicho Colegio, es la formación de comisiones, existiendo al momento las siguientes: comisiones asesoras, organizadoras y sociales o técnicas.

Dentro de las comisiones técnicas se encuentra la comisión de Arancel, como su nombre lo indica la misma se encarga de la investigación, formulación, divulgación y actualización del Arancel Profesional relacionado a las Ciencias Económicas.

4.1.2 Arancel Profesional

El tema del Arancel Profesional, ha sido una constante preocupación por parte del Colegio, siendo uno de los puntos tratados en el VIII Congreso Nacional de Graduados en Ciencias Económicas.

Según Rubek A. Laporte⁶, es necesaria la existencia de un Arancel, en cuanto es útil y conveniente como:

- a) Guía para los profesionales que inician su actividad, y para aquellos casos en los cuales el profesional debe encarar nuevas tareas y necesita una base de estimación de sus honorarios.

⁶ Rubek A. Laporte. Arancel del Colegio de Contadores y Economistas del Uruguay. Montevideo, 1995.

- b) Referencia para quienes necesitan los servicios de un Contador Público. Si la ley o los reglamentos dictados por la autoridad imponen normas sobre determinadas formalidades que deberán ser cumplidas por los profesionales en el desarrollo de su actividad, considero razonable y, más aún, imprescindible, la existencia de un Arancel que sirva de base para la determinación de los honorarios a abonar al profesional actuante.
- c) En la actividad desarrollada por el contador en el ámbito judicial, es imprescindible contar con un adecuado Arancel, que fije la remuneración de las tareas cumplidas.
- d) En los casos de desacuerdo entre las partes contador / cliente, con reclamación judicial de honorarios devengados por alguno de los intervinientes.

En cuanto a los antecedentes, la disposición más antigua relativa a la fijación de honorarios profesionales en nuestro país, es la Acordada N° 133 del Tribunal Superior de Justicia, del 11 de mayo de 1876, que establecía que los abogados, procuradores y contadores *“determinarán éstos el precio de su trabajo, y no conformándose las partes con el honorario que hubiese sido fijado, se pasarán los autos a los respectivos reguladores”*.

En cuanto al primer Arancel de Contadores, fue aprobado en la segunda convocatoria de la Asamblea General Extraordinaria de Socios del Colegio de

Doctores en Ciencias Económicas y Contadores del Uruguay, realizada el 23 de diciembre de 1943, la cual fue presidida por el Dr. Luis Carlevaro.

Estructuralmente el Arancel se dividía en dos Capítulos principales, que trataban de “Asuntos Civiles” y “Asuntos Comerciales”.

Las bases de estimación se centraban en porcentajes sobre activos, pasivos o ingresos. En las “intervenciones”, se previa un porcentaje sobre el capital más una asignación fija mensual.

Luego de algunas modificaciones puntuales, se aprueba un nuevo “Arancel Profesional”, en el Primer Congreso Nacional de Contadores, realizado en la ciudad de Montevideo en el mes de junio de 1946.

Se mantienen los capítulos “Asuntos Civiles” y “Asuntos Comerciales” así como las bases de cálculo.

Dicho Arancel al final establece *“La Comisión de Aranceles sugiere la conveniencia de que los encargados de llevar a la práctica las resoluciones de este Congreso gestionen ante las autoridades judiciales, administrativas, municipales, de entes autónomos y de servicios descentralizados que utilicen servicios de Contadores remunerados con honorarios que, en la medida de sus facultades, apliquen y manden aplicar, en la fijación de dichos honorarios, las disposiciones del Arancel sancionado por este Congreso”*.

En noviembre de 1959, en Asamblea presidida por el Cr. Hugo A. De Marco, se aprueba un nuevo Arancel. En la exposición de motivos se señala. *“El proyecto de Arancel estructurado incluye, además de las normas de carácter general, los*

capítulos correspondientes a nuestra actividad en “materia civil” y en “materia comercial”, habiéndose logrado separar las distintas labores profesionales, pero unificando, a la vez, toda aquella actividad que demandara un mismo esfuerzo y responsabilidad....”, y se agrega: “Si bien es cierto que se tuvieron presentes los aranceles de otros países (sobre todo los vigentes en Buenos Aires, Rosario, Tucumán y Córdoba), no se pudieron seguir sus lineamientos generales, por cuanto las modalidades de actuación no solo son algo distintas a las nuestras, sino que, en muchos aspectos de la actividad, se encuentran más avanzados que en este país”.

El 24 de febrero de 1975, fue aprobado un nuevo Arancel por la Asamblea General Extraordinaria de Socios del Colegio de Doctores en Ciencias Económicas y Contadores del Uruguay.

De acuerdo con lo dispuesto por el Art. 2 del Decreto 405/980, de fecha 20 de mayo de 1980, dicho Arancel fue publicado por el Ministerio de Justicia en el Diario Oficial de fecha 26 de agosto de 1981 (Asunto 2226/981) y con fecha 30 de julio de 1985, se publicó en el Diario Oficial su última actualización.

En los últimos años, la Comisión de Arancel ha trabajado en forma regular y consistente en la generación de un nuevo Arancel, resultando aprobado en la Asamblea de Socios del 14 de noviembre de 2006, entrando en vigencia a partir del 01 de enero de 2007.

Se ha procurado elaborar un Arancel actualizado, flexible, ecuánime y de adecuada claridad en su determinación, que obtenga la adhesión de los colegas en su uso.

Si bien éste es el Arancel que cuentan los profesionales en la actualidad para aplicar en sus actuaciones como independientes, la Comisión de Arancel continúa trabajando al respecto, planteándose los siguientes objetivos⁷:

- Recabar la opinión de las Comisiones del Colegio en relación a la adecuada aplicación del nuevo Arancel a sus áreas de actividad, así como las correcciones que entiendan deban proponer para llevar adelante una cabal aplicación del mismo.
- Revisar y corregir en función de la información recabada y analizada a que se hizo mención en el literal anterior, la estructura y redacción del nuevo Arancel.
- Responder a consultas de Socios en la interpretación del Arancel, así como otras de la misma naturaleza y ámbito arancelario.
- Evacuar requerimientos de Juzgados y otros organismos que efectúen consultas escritas así como solicitudes de informes.
- Efectuar un análisis comparativo del Arancel entre los aranceles de otras profesiones y el de los profesionales de ciencias económicas.

⁷ Tomo III Cátedra de Actuaciones Periciales, Cra. Cristina Dotta, curso 2009.

- Efectuar el mantenimiento del Arancel, para que el mismo no se vea alejado de la realidad profesional, en cuanto a su revaluación por pérdida de poder adquisitivo de la moneda, así como en cuanto a la valoración de las tareas profesionales ante la creciente complejidad que puedan adquirir en función de los cambios en la normativa que atañe a la profesión.
- Difundir el Arancel y su interpretación.
- Promover un foro permanente de discusión sobre la vigencia de las disposiciones del Arancel y sobre las posibles dificultades de aplicación que puedan surgir en casos particulares.
- Difundir aspectos relacionados a la aplicación del Arancel para ilustrar a los socios acerca del mismo.
- Concientizar al cuerpo de socios acerca de la importancia del Arancel como precio de costumbre y del deber gremial y ético de su aplicación.

4.2 Comparación Arancel vigente vs Arancel 1975

4.2.1 Introducción

Hasta el año 2006 el Arancel Profesional vigente para los Contadores Públicos, Economistas y Administradores en Uruguay fue el aprobado por la Asamblea General Extraordinaria de socios del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay con fecha 24 de febrero de 1975. En este Arancel

las principales reformas que se introdujeron con respecto a su antecesor, el Arancel aprobado en 1959, fueron entre otras: La actualización de los valores básicos del Arancel; correcciones de orden práctico atento a las experiencias obtenidas; simplicidad en el lenguaje y en las soluciones y flexibilidad en el Arancel de manera que constituya una base mínima para la fijación del honorario profesional.

Según se observó en encuestas realizadas por estudiantes de la facultad de Ciencias Económicas para algunos trabajos de investigación respecto a la aplicación del Arancel de 1975 los profesionales manifestaron en su mayoría que no se aplicaba dicho Arancel debido a *“que no se adaptaba a la realidad profesional, debido a su antigüedad”*. Por supuesto que también entraban en juego otros factores como la falta de obligatoriedad de la colegiación, donde muchos profesionales quedan por fuera del ámbito de los códigos y disposiciones del Colegio y además la inexistencia de sanciones para socios del Colegio que no cumplían con el mismo.

El 14 de noviembre del año 2006, mediante Asamblea General Extraordinaria de socios del Colegio, se aprueba el Arancel vigente en la actualidad. Es nuestra intención en este capítulo identificar las principales modificaciones, tanto estructurales como de contenido, que se efectuaron en este texto con respecto al Arancel aprobado en 1975.

4.2.2 Estructura del Arancel

La estructura adoptada en el año 1975 para la conformación del Arancel se basaba en cinco capítulos y un total de treinta y cuatro artículos, presentándose de la siguiente forma:

Capítulo I – Normas Generales

En este capítulo se definieron los conceptos básicos para la aplicación del Arancel.

Capítulo II – Materia Civil

En el mismo se contemplaba la actividad profesional en materia civil para la determinación de los honorarios profesionales

Capítulo III – Materia Comercial

Donde se contemplaba la actividad profesional en materia comercial para la determinación de los honorarios profesionales.

Capítulo IV - Materia Tributaria

Donde se contemplaba la actividad profesional en materia tributaria para la determinación de los honorarios profesionales.

Capítulo V – Materias Varias

En este último capítulo se definió la forma de actuar en relación al cobro de honorarios con respecto a diferentes certificaciones realizadas por el profesional; cálculos actuariales, de reserva, etcétera.; intervenciones en concordatos o intervenciones administrativas.

Por su parte el Arancel vigente aprobado en el año 2006, si bien presenta grandes similitudes estructurales con respecto a su anterior, también deja notar diferencias importantes en este sentido; por un lado, dedica un capítulo al tema “Contrataciones” de manera de darle mayor especificidad y relevancia a los Asesoramientos Permanentes en los que puede actuar un profesional, por otro lado, se desarrolla un capítulo exclusivo para los economistas cuando cumplen tareas de planificación, proyección, programación y análisis económico financiero de inversiones y financiaciones de cualquier naturaleza. También es pertinente mencionar que el capítulo “Materia Civil” es sustituido en el nuevo Arancel por el capítulo “Materia Judicial”.

De este modo el nuevo Arancel queda estructurado en base a siete capítulos con treinta y ocho artículos de la siguiente manera.

Capítulo I – Normas Generales

Capítulo II – Contrataciones

En este capítulo se define la forma de determinar los honorarios en cuanto a los Asesoramientos Permanentes y otras Situaciones Especiales.

Capítulo III – Materia Judicial

Representa una novedad con respecto al Arancel anterior. Trata los honorarios del profesional cuando este actúa en el ámbito judicial.

Capítulo IV – Materia Comercial

Capítulo V – Materia Tributaria

Capítulo VI – Varios

Capítulo VII – Economistas

También es una novedad, presentando servicios profesionales de los economistas en diferentes áreas que con el Arancel anterior no se consideraban de manera explícita.

4.2.3 Contenido del Arancel

A continuación se presenta un análisis de carácter comparativo sobre la normativa definida en ambos textos de manera de identificar las principales diferencias de contenido existentes.

Normas Generales

Ambos documentos comienzan con la definición de sus normas generales, es decir, sus conceptos básicos para la aplicación del arancel. Se podría decir luego de realizar un rápido análisis de los textos que es quizás en el capítulo donde más

similitudes se presentan, por tanto claramente existe una influencia importante del Arancel de 1975 en relación al actual, nada y nada menos, que en la base misma del sistema. No obstante, es posible vislumbrar algunas diferencias, debido principalmente a una necesaria actualización del Arancel luego de 30 años de vigencia.

El ámbito de aplicación del Arancel de 1975 definía que el mismo se dirigía a *“Doctores en Ciencias Económicas y Contadores Públicos, con título expedido por la Universidad de la República”* En este sentido el actual arancel no restringe la aplicación a profesionales egresados de otras Universidades diferentes a la Universidad de la República, además de explicitar que la actuación de los profesionales deberá hacerse en forma independiente, cosa que no se reflejaba en la versión anterior.

Dentro del capítulo de Normas Generales ambas versiones del Arancel definen las bases para la determinación de los honorarios profesionales, las cuales se mantienen en relación a 2 parámetros: la escala básica de valores (Art. 3) y el honorario mínimo básico por hora definido en el artículo 4 de ambos documentos. Si bien la escala básica de valores pasó de tener definidos 17 grados en 1975 a tener 8 grados en la actualidad y el honorario mínimo básico se actualizó de \$26000 la hora en 1975 a \$1300 más impuestos la hora, la aplicación de estos parámetros no sufrió cambios significativos, es decir, por ejemplo para el caso de la escala básica de valores, que las diversas tasas que en cada caso se establezcan *“deberán aplicarse exclusivamente a los intervalos de valores que los respectivos*

grados señalen. Los importes que así se vayan obteniendo (intervalo de grado por tasa) hasta alcanzar el nivel que corresponda al monto base serán sumados y con ello se determinará el honorario profesional” Vale aclarar en este caso que en el actual Arancel se suprime la posibilidad de fijar honorarios convencionales por el exceso en caso de importes que superen el grado máximo de la escala básica.

La actualización de valores mencionados en los artículos 3 y 4, así como se definió en el Arancel de 1975, se sigue realizando mediante el mismo cálculo tomando como base el IPC, la única modificación que se establece en el régimen de revaluaciones actual es la definición de que se ajustarán estos valores cuando la variación del IPC supere el 5% desde el último ajuste.

En cuanto a gastos de traslado y estadía hasta el 2006 se permitía cargar al honorario hasta el 20% del mismo por actividades desarrolladas fuera de la localidad donde ejerce habitualmente el profesional, con la aprobación del nuevo Arancel el suplemento se permite variar entre 10 y 20% dependiendo de la distancia y otros factores.

Es en este capítulo además donde ambos Aranceles definen las eventualidades que se podrían llegar a dar, donde a partir del 2006 se agrega dentro de este concepto que para las discrepancias de montos de honorarios por trabajos realizados en el ámbito judicial se deberá recurrir al regulador de honorarios que designa la Suprema Corte de Justicia, situación que no preveía el sistema anterior.

Resta mencionar que se mantienen actualmente sin grandes modificaciones los artículos referentes a la realización de tareas accesorias, liquidaciones parciales y la forma de aplicar e interpretar los términos utilizados en la redacción.

Por otra parte el Artículo 7 “Contrataciones” y el Artículo 10 “Situaciones Especiales” definidos en el capítulo Normas Generales del Arancel aprobado en 1975, quedarían, modificaciones mediante, incluidos en el actual Arancel dentro de un nuevo capítulo denominado “Contrataciones” para de esta manera darle mayor especificación a este tema.

Contrataciones

Es bajo el título “Contrataciones” que el actual Arancel desarrolla su segundo capítulo y en el cual se pueden apreciar nuevas posibilidades para el cálculo de honorarios cuando se realizan tareas de asesoramientos.

El Arancel de 1975 en un artículo de pocas líneas trata de establecer la forma de definición de los honorarios cuando se contratan los servicios de un profesional. Las pautas que se establecieron en aquel momento indicaban que *“Cuando se contraten los servicios de un profesional en forma permanente o semipermanente, ya sea por un asesoramiento general o en cualquier especialidad, con o sin fijación de horario, la regulación de los honorarios mensuales o periódicos, se efectuará en función del tiempo que el profesional asigne a la Empresa contratante o a la importancia de la misma, evaluada sobre la base de las tasas*

que se enuncian en los arts. 17 (Formulación de Estados Contables) y 19 (Organizaciones y Reorganizaciones Contables y/o Administrativas)”.

Evidentemente la aplicación de este artículo se tornaba dificultosa ya que con una alternativa de fijación de honorarios se pretendía abarcar toda la diversidad de situaciones que se podían configurar en la práctica.

Para estudiar fundamentalmente estos artículos contenidos en el antiguo Arancel, es que en el año 2000 la Comisión de Arancel del Colegio comienza a realizar reuniones de trabajo con delegados de la Asociación y Colegios del interior del país. En dichas reuniones se acuerda avanzar en temas como; la integración de colegas del interior a la Comisión; sistematización del Arancel para tareas normales o habituales, búsqueda de un Arancel único para Montevideo y el Interior y es donde surge además, un borrador de propuesta de modificación del Artículo 7 del antiguo arancel.

En definitiva esta modificación queda aprobada con el Arancel del 2006, donde en su Artículo 11 queda establecido que para asesoramientos permanentes *“en materia contable, tributaria, laboral y/o de seguridad social, sin fijación de horario, la regulación de los honorarios mensuales o periódicos se efectuará en función de la combinación de los siguientes factores:*

- *Materias contratadas.*
- *Tiempo asignado a la tarea.*

- *Cantidad de documentación a procesar.*
- *Complejidad de la empresa, institución u organización.*
- *Régimen tributario de la misma.*
- *Necesidades de personal de apoyo, gastos generales e insumos para la tarea.”*

Además se presenta una gama mayor de posibilidades para el cálculo de los honorarios en materia de asesoramientos, en el mismo artículo se establece una escala de honorarios mínimos para cada categoría de empresas y servicios:

- *Micro Empresa*
- *Pequeña empresa (con y sin contabilidad suficiente)*
- *Empresa Mediana (con y sin contabilidad suficiente)*
- *Empresa Grande*
- *Sociedad Propietaria de Inmuebles*
- *Empresa de Temporada*
- *Inscripción de Empresas*
- *Clausura de Empresas*

En cuanto a las Situaciones Especiales vinculadas con la reducción de los importes que surgen de la aplicación del Arancel, mientras antes se permitía la reducción de hasta un 50% en casos especiales debidamente justificados o en que

las circunstancias así lo imponían, debiendo ampararse en resoluciones generales, particulares, o interpretativas, del Consejo Directivo del Colegio, con la aprobación del nuevo Arancel se especifican más este tipo de situaciones, definiendo en este sentido la siguiente aplicación:

1) Hasta un 20% (veinte por ciento) si se verifica alguna de las siguientes situaciones:

a) los sueldos son liquidados directamente por el personal dependiente de la empresa;

b) los pagos y trámites ante los organismos públicos son realizados por personal dependiente de la empresa;

c) la contabilidad es llevada dentro de la empresa y el profesional sólo supervisa la tarea; y

d) la empresa forma parte de un grupo económico asesorado por el profesional

2) Hasta un 30% (treinta por ciento) en casos especiales debidamente justificados o en las circunstancias que así lo impongan.

Materia Judicial

Este es un capítulo donde se abren también nuevas posibilidades para el cálculo de honorarios en diferentes tareas que puede realizar un profesional en el ámbito de la justicia, las cuales hasta el año 2006 no estaban expuestas en el Arancel, o si

lo estaban no se describían con la profundidad suficiente para una correcta interpretación. El nuevo Arancel entonces, describe las pautas a seguir en materia judicial para el cálculo de los honorarios vinculados a:

- *Concursos Preventivos (Artículo 13)*
- *Síndico del concurso (Artículo 14)*
- *Intervenciones Judiciales (Artículo 15)*

Interventor recaudador

Interventor veedor

Interventor fiscalizador

Interventor co-administrador y administrador

- *Perito Judicial (Artículo 17)*
- *Asesor de Partes (Artículo 18)*

Se mantienen en este capítulo sin modificaciones significativas, los artículos referentes a “rendición de cuentas” y “particiones y disoluciones” del Arancel de 1975, más allá de la actualización de las tasas de aplicación sobre la escala básica de valores del Artículo 3.

Materia Comercial

En materia comercial la primera tarea que describen ambos documentos, es la formulación de Estados Contables. En este punto el Arancel actual además de presentar una actualización en las tasas que se tomarán sobre los montos imponibles según la escala básica de valores y de incluir al Ingreso como factor de cálculo, presenta una simplificación en cuanto a los casos particulares que se manejaban en el Arancel anterior , estos eran:

“A) Si solamente se realizara la formulación del Estado de Situación o de Resultados o el inventario físico y estimativo se aplicará el 75 % de las tasas preindicadas.

B) Si en cambio se formularan conjuntamente y en la misma oportunidad los estados de situación y de resultados se aplicarán las tasas aludidas.

C) Si además de ambos estados el profesional debiera formular también el inventario físico y estimativo, se aplicarán esas tasas multiplicadas por 1,5.

En todos los casos quedará entendido que los valores bases de determinación de honorarios serán actualizados por procedimientos generalmente aceptados al momento de realizar la tarea profesional”.

Con el Arancel actual se suprimen estos puntos y en este artículo simplemente se aclara que *“Si sólo se efectúa la compilación de los Estados Contables, el*

honorario podrá ser reducido hasta en un 50% (cincuenta por ciento) de lo expresado en el párrafo anterior de este Artículo”.

Otra apreciación dentro de este artículo es que mientras antes para el cálculo del arancel no se distinguía la tarea de formulación de Estados Contable con respecto a la realización de inventarios físicos o estimativos y la determinación de cuotas sociales, hoy en día estas últimas se separan de la primera en otro artículo para recibir un tratamiento diferente.

Con respecto a los artículos referentes a “Auditoría Externa” y “Organizaciones y Reorganizaciones contables y/o administrativas” actualmente se le dio un tratamiento diferente al que tenían con el Arancel anterior, en éste, ambos artículos indicaban que para el cálculo de los honorarios se tomen como base o referencia las tasas indicadas en el Artículo 17 (Formulación de Estados Contables), con la nueva normativa estos trabajos se calcularán en base a las horas insumidas en la tarea, multiplicado por el honorario mínimo básico del Artículo 4, más los gastos incurridos y los costos de los colaboradores.

En este capítulo se mantiene sin modificaciones importantes con respecto al Arancel de 1975 el artículo referente a Estudios Económico – Financieros, mientras que se suprime en el nuevo documento los antiguos artículos referentes a “Estudio de Costos” y “Asesoramientos”, por otro lado, pasa a el capítulo Materias Varias lo relacionado a Contratos y Estatutos, antes contemplado en este capítulo.

Materia Tributaria

Este es un capítulo en el cual uno esperaría de antemano encontrar varios cambios con respecto a la normativa anterior, dado que se debería estructurar en base a las características de la materia gravada en las distintas imposiciones del sistema tributario actual, el cual seguramente tiene diferencias con el sistema de los años 70.

El capítulo Materias Varias del Arancel de 1975 se definía sobre las siguientes imposiciones:

- Impuesto al Patrimonio
- Impuesto al Valor Agregado
- Tributo Unificado
- Improme
- Impuesto a las Rentas Industria y Comercio
- Impuesto a los Arrendamientos Rurales
- Tributos Especiales, Previsión Social.

El Impuesto al Patrimonio, en la nueva normativa, quedaría incluido en el artículo “Imposición al Capital” no sufriendo modificaciones significativas en la forma de determinar honorarios.

El Impuesto al Valor Agregado incluido en el artículo “Imposición al Consumo” tampoco sufre grandes cambios entre un Arancel y otro, en este artículo se diferencian tres tareas principalmente que son la determinación del impuesto a pagar, la confección de la declaración jurada (no incluida en el Arancel anterior) y el relevamiento de datos. El honorario mínimo por estas tareas se determinará utilizando como base de cálculo el monto de los ingresos gravados más las compras consideradas crédito fiscal, referidos al periodo para el cual se está determinando el impuesto.

Actualmente para la imposición de las rentas ya no se tratan las de Industria y Comercia de manera distinguida, sino que todas estas imposiciones, según el Arancel vigente, son tratadas de la misma forma en el artículo “Imposición a la Renta”.

Para la liquidación de contribuciones especiales a la seguridad social, el honorario se sigue regulando sobre los totales imponibles, a tasa determinada y con mínimo vinculado a la escala del Artículo 3, al igual que la normativa anterior.

Se suprimen con el nuevo Arancel, ya que no aplican en la actualidad, los artículos referidos a: el Tributo Unificado, el Improme y el impuesto a los Arrendamientos Rurales.

Por otro lado se incluye dentro de este capítulo el artículo “Servicios Específicos” para tratar servicios no incluidos expresamente en el nuevo Arancel.

Varios

En cuanto a materias varias el único artículo que comparten ambas versiones del Arancel en este capítulo es el que hace referencia al tema Certificaciones, la forma de cálculo en este tipo de tareas no sufrió grandes modificaciones ya que ambos toman como base la cifra arrojada por la certificación, la tasa se mantiene en el 5% y la única diferencia que se registra es que antes el mínimo equivalente se relacionaba a la escala básica de valores y hoy en día pasa a ser una hora del Artículo 4.

Los nuevos artículos que contiene este capítulo en relación a el Arancel anterior refieren a: “Inventarios y Relevamientos Anexos” destinado a las tareas del profesional contador en el ámbito civil llevando a cabo inventarios y relevamientos relacionados; “Particiones y Disoluciones” referido a tareas de este tipo en el ámbito privado, a diferencia del Artículo 16 que trata particiones y disoluciones en el ámbito judicial.

Se mantienen en este capítulo sin modificaciones de importancia con respecto al Arancel anterior los artículos referentes a “Contratos y Estatutos” (Artículo 23 del antiguo Arancel) y “Tareas Diversas” referentes a las actuaciones sobre siniestros, cálculos de tarifas, reservas técnicas o matemáticas, o fondos de pensión (Artículo 32 del antiguo Arancel).

Economistas

En los artículos 35 a 38 del Arancel vigente se ha desarrollado un capítulo completamente nuevo, no incluido en el Arancel de 1975. En el mismo se tratan las actividades profesionales de los Economistas, la lógica que sigue este capítulo para el cálculo de honorarios es similar a la de los anteriores, es decir, se les asigna una tasa a las diferentes actividades que deberían aplicarse sobre los grados de la escala básica del artículo 3, sin embargo se puede notar que no se explicita las bases de cálculo sobre las cuales se aplicarán estas disposiciones, si bien en algunos casos se podría suponer la base de cálculo (ejemplo, en el artículo 35 el monto de la planificación, programación, etcétera.) no se especifica en el Arancel. Dada esta omisión nos podríamos apoyar en el artículo 4 que fija el honorario mínimo básico.

Conclusiones

En síntesis y como resultado de este análisis podemos afirmar que el Arancel profesional para Contadores, Economistas y Licenciados en Administración del Uruguay que tenemos actualmente, no surge de una reestructuración y rediseño absoluta con respecto a Aranceles anteriores, sino que se inclina más a una actualización de los textos que lo precedieron, a una adecuación de los mismos a la realidad después de casi treinta años sin nuevas versiones.

Más allá de los cambios puntuales que se efectuaron con respecto al Arancel de 1975, de las actualizaciones de valores, de terminología utilizada y de

consideraciones propias a la realidad actual, en la comparación efectuada entre ambos textos surgen tres novedades que se podrían entender como las más significativas, y que son: el capítulo “Contrataciones” que amplía las posibilidades para el cálculo de honorarios cuando se realizan tareas de asesoramiento, brindando nuevos factores para la determinación de dicho cálculo, además de incluir una escala de honorarios mínimos para cada categoría de empresas y servicios; el capítulo “Materia Judicial”, que es un tema no incluido en el Arancel anterior, tratando los honorarios profesionales cuando se actúa en el ámbito judicial; y por último el capítulo “Economistas”, el cálculo de los honorarios de los economistas también representa una novedad, ya que no era un tema considerado en Aranceles anteriores.

No obstante todos los cambios incluidos en el actual Arancel, algunos más significativos que otros, destinados a eliminar las desavenencias de sus antecesores; su efectiva adaptación a la realidad, su aceptación y aplicación por parte de los profesionales, y su capacidad de asegurar una retribución equitativa y de evitar cobros abusivos a clientes, son temas que se tratarán de dilucidar a lo largo de este trabajo.

CAPÍTULO 5: ÉTICA PROFESIONAL

Resulta pertinente dedicar un capítulo para tratar el tema de la ética profesional, destacar cuales son los principios más aplicables a los profesionales, conocer la existencia y contenido del código de ética y las observaciones que el mismo hace con relación a los aranceles profesionales.

El ser profesional implica mantener una conducta responsable, que ubique al profesional dentro de un estándar de servicio aceptable y valorable por el cliente, y para alcanzar esta conducta el profesional debe apegarse a las normas que el código de ética y la sociedad le imparten.

5.1 Conceptos básicos

Concepto de ética: La ética es una rama de la filosofía que abarca el estudio de la moral, la virtud, el deber, la felicidad y el buen vivir. La ética estudia qué es lo moral, cómo se justifica racionalmente un sistema moral, y cómo se ha de aplicar posteriormente a los distintos ámbitos de la vida personal y social.⁸

Concepto de ética profesional: es una parte de la ética general cuyo objeto es el estudio de los deberes y derechos de los profesionales.

⁸ Wikipedia: definición de Ética.

Ética profesional para los contadores: es un sistema de *principios morales* que rigen las relaciones con los clientes, el público, los colegas, etcétera. Y guían la acción de aquellos hacia un comportamiento recto, de manera de obtener el elemento más importante para su labor, que es la “confianza pública”.⁹

El término **deontología profesional** hace referencia al conjunto de principios y reglas éticas que regulan y guían una actividad profesional. Estas normas determinan los deberes mínimamente exigibles a los profesionales en el desempeño de su actividad. Por este motivo, suele ser el propio colectivo profesional quién determina dichas normas y, a su vez, se encarga de recogerlas por escrito en los códigos deontológicos.

Los códigos pueden:

- Definir valores y principios.
- Explicitar además, conductas a seguir (aspectos deontológicos normativos) que determinen como proceder ante un conflicto en la jerarquización de los valores y principios.
- Incluir sanciones a aplicar ante desviaciones en la conducta esperada.

⁹ Monografía: “Responsabilidad del contador público”, autores: Evangelina Camacho, Andrea Coaik, diciembre 2006

Principios y valores apreciados en el ejercicio profesional

Los principios morales son preceptos que pueden ser validados por la razón humana en forma amplia y permanente. Son guías para la acción, como por ejemplo, “todo ser humano es digno de respeto”. Los valores morales, son ideas, aspiraciones, que determinan pautas de conducta y son como valoración, parte de la cultura de un grupo, aunque tienden o deberían articularse con los principios.¹⁰

Principios y valores generales más ligados a la persona

Dignidad: supone concebir a la persona como a un ser humano, como a un semejante, alguien que pueda proyectarse al futuro con un accionar libre que le posibilite trascender a través de los otros. Requiere actuar dando lo mejor de sí, poniendo en funcionamiento todo su potencial físico, psíquico y emocional, acorde a lo que los demás esperan de uno; ser merecedor de respeto y estima.

Libertad: la libertad es frecuentemente considerada un presupuesto para que puedan aflorar los demás valores. Es un concepto complejo, pero a estos efectos, puede entenderse como “la posibilidad interna y externa de actuar sin presión”. La libertad externa, que incluye la posibilidad de desplazarse, por ejemplo, es muy importante, pero la interna (el sentirse internamente libre de miedos, presiones o trabas) es desde esta óptica, vital.

¹⁰ Tomo VII Cátedra de Actuaciones Periciales, Prof. Cra. Blanca Emmi, curso 2009

Autonomía: dado que el tomar decisiones y resolver problemas complejos es rutina en el profesional, se requiere desarrollar la capacidad de autogobernarse, de decidir por sí mismo, de acuerdo a su propio criterio, obtenido este por su experiencia, su formación, su reflexión. Su decisión solo estará condicionada por el ordenamiento legal, las normas éticas, las reglas técnicas de su profesión, y su juicio prudente a la luz de su experiencia. Se considera por algunos autores, la libertad de la voluntad.

Independencia: el profesional requiere de un accionar libre de influencias o amenazas que comprometan la independencia de su juicio profesional, o su imagen de tal.

Integridad: este valor requiere asumir y comprometerse con los valores y principios morales inherentes a su “ethos”, o sea a la moralidad que lo rige. Por consiguiente deberá desplegar acciones tendientes a fortalecer estos comportamientos en el colectivo profesional, y promover dichos valores y principios en los distintos ámbitos en que le corresponda actuar en virtud de su profesión u ostentando tal calidad. Se puede relacionar con la formación del carácter en tanto esto permite actuar sin perder de vista los objetivos, (en este caso actuar según sus valores y principios).

Responsabilidad: por encima de las conveniencias personales, el profesional debe poseer la capacidad de responder y sentirse sujeto al deber de hacerlo, de una forma hábil, eficiente, y adecuada por sus propios actos o los actos de quienes

corresponda, antes la comunidad. Se relaciona a la capacidad de hacerse cargo, de dar respuesta en tiempo y forma. Se es responsable, en la medida en que se es libre y dueño de sus actos.

Confiabilidad: implica poseer las cualidades recomendables para la tarea que se le requiere. Dado que se manejan conocimientos complejos, se necesita preservar activamente la seguridad mínima que da la buena fe de quien confía y la opinión que la sociedad se hubiere formado acerca de él.

Principios y valores más ligados al ejercicio profesional

Imparcialidad: supone actuar o dictaminar sin prevención y con equidistancia respecto a las diferentes partes, personas o cosas que intervienen, o a los intereses involucrados.

Objetividad: requiere dejar a un lado sus creencias, sus preferencias, su sentir, su punto de vista personal, para centrarse en el objeto del servicio prestado.

Competencia (formación permanente): implica la actualización en todos los aspectos, tanto en el área del conocimientos y la deontología como incluso el que refiere a instrumentos tecnológicos indispensables, que habiliten al profesional a resolver los problemas complejos de su tiempo. Al profesional se le requiere por su capacidad especialmente calificada, en aras del interés público y el bien común, por lo cual es indispensable su formación permanente.

Vocación de servicio: es un llamado que sentimos en nosotros a profesar el espíritu de servicio en aras del bien común. Es un servicio altruista a la sociedad con el fin de que los otros vivan y se desarrollen mejor. Permite focalizar la tarea profesional en el problema planteado, más allá de cualquier recompensa.

Lealtad: implica comportarse de modo fiel y consecuente con colegas, clientes, entidades profesionales, pero también con sus principios y sus acciones.

Veracidad: requiere no distorsionar lo que en su leal entendimiento se presente como un hecho relevante, procurando a este efecto poseer un cabal conocimiento de las circunstancias que rodean a la tarea, implica el apego a la verdad, lo que infunde confianza en la comunidad. Ese apego debe referirse a una verdad que se encuentre en armonía con nuestra conciencia, y no a la externa o aparente.

Confidencialidad: requiere preservar toda información recibida para ser usada en su tarea específica, en el supuesto de que no sería revelada, respetando de ese modo la intimidad de quien confía.

Transparencia: significa actuar de manera que su proceder y conclusiones puedan en todo momento someterse al juicio crítico de sus pares y demás interesados. Otorga garantías a la sociedad, respecto al logro de los resultados de esa gestión.

Justicia, equidad: la justicia y la equidad están en la base de todo ordenamiento social pacífico y todo desarrollo armónico. Cada ser humano posee su propia concepción del bien y la felicidad, por tanto el ejercicio de la justicia posibilita el

derecho a lograrlo, respetando lo que pertenece a cada uno. Del mismo modo la equidad equipara las situaciones particulares, para que se posibilite practicar la justicia.

Solidaridad, tolerancia: en la tarea profesional debe reconocerse el carácter social de la persona humana. Por esto el ejercicio de la solidaridad permite tener en cuenta las necesidades y la dignidad del otro. El valor solidaridad está ligado al sentimiento de compasión y supone sentirse parte de un “todo”. Del mismo modo, la tolerancia posibilita el respetar su punto de vista independientemente de que se comparta, apelando al dialogo para lograr consensos.

Compromiso con la sostenibilidad del desarrollo humano: se requiere tomar en cuenta las acciones y decisiones involucradas en la intervención profesional. Requiere tener siempre en consideración que la vida humana forma parte de un ecosistema, lo cual a su vez requiere mínimamente el contribuir por ejemplo, al desarrollo de una ciencia responsable, una tecnología al servicio del hombre y el cuidado del medio ambiente.

Respeto por el orden jurídico: implica actuar de acuerdo con las reglas del ordenamiento jurídico. Cuando la convicción personal o el interés de quien contrate los servicios indique que alguna norma jurídica es injusta o inadecuada, es dable recurrir a las vías que el propio ordenamiento prevé para su revisión, inaplicación o anulación.

Según el Cr. Mario Pravia, la ética profesional comprende los principios básicos de la actuación moral por parte de un profesional en las circunstancias en que sus deberes profesionales lo colocan. Dichos principios éticos deben incluirse en un código de ética profesional, el cual manifiesta dos funciones básicas de toda profesión: servir al bien público y proteger su interés. Resalta también que un código de ética debe guiar la conducta de los profesionales en lo que refiere a su actuación, siendo necesario que el Contador mantenga su independencia e imparcialidad.¹¹

5.2 Necesidad de la Ética

Todo trabajador tiene o debe desarrollar una ética profesional que defina la lealtad que le debe a su trabajo, profesión, empresa y compañeros de labor.

Angel Villarini¹² describe que *“la ética de una profesión es un conjunto de normas, en términos de los cuales definimos como buenas o malas una práctica y*

¹¹ Monografía: “Responsabilidad del contador público”, autores: Evangelina Camacho, Andrea Coaik, diciembre 2006

¹² Ángel Villarini Jusino: es Catedrático de la Facultad de Estudios Generales de la Universidad de Puerto Rico, Recito de Río Piedras; Profesor Honorario de la Universidad Autónoma de Santo Domingo en la República Dominicana; Presidente de la Organización para el Fomento del Desarrollo del Pensamiento Internacional; Vice presidente para Latinoamérica de la International Association for Cognitive Education and Psychology; y Director del Proyecto para el Desarrollo de Destrezas de Pensamiento y del Encuentro Internacional de Educación y Pensamiento.

El Dr. Villarini obtuvo su bachillerato, con especialidades en filosofía, historia, literatura y pedagogía y su maestría con especialidad en filosofía de la Universidad de Puerto Rico, y su doctorado en filosofía con especialidad en ética y hermenéutica filosófica del Boston College en los Estados Unidos de América. Ha publicado decenas de artículos y libros

relaciones profesionales. El bien se refiere aquí a que la profesión constituye una comunidad dirigida al logro de una cierta finalidad: la prestación de un servicio”.

Señala, además, que hay tres tipos de condiciones o imperativos éticos profesionales:

- a) Competencia - exige que la persona tenga los conocimientos, destrezas y actitudes para prestar un servicio
- b) Servicio al cliente - la actividad profesional sólo es buena en el sentido moral si se pone al servicio del cliente
- c) Solidaridad - las relaciones de respeto y colaboración que se establecen entre sus miembros.

Para lograr en los empleados una conciencia ética profesional bien desarrollada es que se establecen los cánones o códigos de ética. En éstos se concentran los valores organizacionales, base en que todo trabajador deberá orientar su comportamiento, y se establecen normas o directrices para hacer cumplir los deberes de su profesión.

sobre temas de ética, filosofía y psicología educativa, currículo y didáctica. Se ha distinguido como asesor y promotor de innovaciones y reformas educativas en el currículo y la docencia a todos los niveles del sistema educativos y en diversos países.

Hay tres factores generales que influyen en el individuo al tomar decisiones éticas o antiéticas¹³ los cuales son:

a) Valores individuales - La actitud, experiencias y conocimientos del individuo y de la cultura en que se encuentra le ayudará a determinar qué es lo correcto o incorrecto de una acción.

b) Comportamiento y valores de otros - Las influencias buenas o malas de personas importantes en la vida del individuo, tales como los padres, amigos, compañeros, maestros, supervisores, líderes políticos y religiosos le dirigirán su comportamiento al tomar una decisión.

c) Código oficial de ética - Este código dirige el comportamiento ético del empleado, mientras que sin él podría tomar decisiones antiéticas.

El profesional debe reconocer que necesita de la ética para ser sensible a los interrogantes morales, conocer cómo definir conflictos de valores, analizar disyuntivas y tomar decisiones en la solución de problemas.

¹³ Ferrell, O.C. y Larry G. Gresham. "A Contingency Framework for Understanding Ethical Decision Making in Marketing". *Journal of Marketing*, Summer 1985

5.3 Código de ética profesional del Colegio de Contadores, Economistas y Licenciados en Administración

Tal como se mencionó, las normas de Ética profesional buscan normar el buen desempeño de los Contadores Públicos y se aplican a los miembros del colegio profesional.

En nuestro País los egresados de las carreras de Contador, Licenciado en Administración y Economista, no tienen la obligación de afiliarse al colegio de contadores, por lo tanto, todas las normas de ética no son obligatorias en principio para aquel que no esté agremiado.

No obstante todo profesional sabe porque tiene conciencia moral, que debe actuar de forma ética frente a sus clientes, colegas y la sociedad en sí misma.

Se define **conciencia moral** como la capacidad de juzgar y reflexionar sobre nuestros propios actos.

Al no existir fuerza legal sino que básicamente hay una fuerza gremial, se le quita de alguna manera fuerza al sistema.

Este código norma la conducta del Contador Público en el ejercicio de su función, cual fuera dependiente e independiente; así como también la conducta con sus colegas.

5.3.1 Código de ética de 1944

El 22 de junio de 1944 fue aprobado por asamblea general extraordinaria, el código de ética del Colegio de Contadores, Administradores y Economistas del Uruguay en el cual se resaltan las pautas necesarias para mantener un comportamiento ético dentro del ámbito profesional. Actualmente rige otro código más actualizado.

El código Constaba de 5 capítulos:

I) Introducción: destaca la importancia de la actividad profesional y la necesidad de que esta se desarrolle dentro de los principios y normas de ética.

II) Principios y normas con relación a la sociedad: se divide en dos secciones, la primera de ellas referida a los principios que rigen la relación del profesional con la sociedad, este debe prestar su servicio de forma eficiente y útil, para lo cual es imprescindible que se incremente y renueve constantemente el caudal de sus conocimientos científicos. El profesional debe actuar con dignidad y responsabilidad. En la segunda sección se establecen las normas que rigen el deber ser del profesional frente a la sociedad, como por ejemplo, el guardar el secreto profesional, actuar con independencia y objetividad, ser responsable, *cumplir estrictamente con el arancel profesional*, entre otros.

III) Principios y normas con relación al colegio: dividida también en dos secciones, en relación a los principios, se establece que los socios deben cooperar, colaborar y participar en la gestión del colegio. En cuanto a las normas, se dice que deben cumplirse estrictamente los estatutos sociales.

IV) Normas con relación a los colegas: estas son, actuar con rectitud y lealtad, prestar colaboración y asesoramiento profesional, abstenerse de formar críticas y de atraer clientes de otros colegas, no apropiarse de soluciones, trabajos o iniciativas de otros colegas.

V) Tribunal de honor: Las infracciones a las normas contenidas en el presente Código, serán juzgadas por el Tribunal de Honor y pasible de las sanciones establecidas en las disposiciones de este capítulo. El Tribunal de Honor podrá sancionar, conforme a su prudente arbitrio y equidad, toda infracción a las normas de este Código por vía de prevención, censura pública, suspensión y eliminación del registro social. Las decisiones del Tribunal de Honor pueden afectar a los profesionales no afiliados al Colegio, pero en estos casos, sólo proceden las sanciones de prevención y censura pública.

El Tribunal de Honor se integrará con cinco miembros que hayan cumplido 10 años de ejercicio activo de la profesión y ser electos por la Asamblea General Ordinaria, durante dos años en el ejercicio de su mandato.

5.3.2 Código de ética 2009

Actualmente los profesionales socios del colegio se rigen por el código de ética actualizado en agosto del año 2009.

Este Código expresa el modelo ideal de comportamiento ético de las profesiones y los profesionales involucrados en el mismo.

El Código manifiesta los principios y valores éticos fundamentales a observar y respetar por los profesionales de las diferentes disciplinas, y determina las normas de conducta que los obligan por el solo hecho de serlo, tanto en el ejercicio de su profesión como en las manifestaciones de su conducta personal y socio ambiental.

Ámbito de aplicación.

1. Ámbito profesional

El presente Código de Ética y sus Normas de Conducta son de aplicación a las profesiones de Contador Público, Economista, Licenciado en Administración-Contador, Licenciado en Administración y títulos correspondientes a disciplinas afines según lo establecido en el artículo 1 del Estatuto del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay.

2. Ámbito personal

En la medida en que el presente Código recoge los principios y valores más representativos en el ámbito nacional e internacional de las profesiones

mencionadas, se entiende que debe ser aplicable a todos los profesionales, sean o no afiliados al Colegio o a otras organizaciones profesionales.

3. Ámbito territorial

La aplicación del presente Código se extiende a todo el territorio nacional. Rige al profesional, nacional o extranjero, ya sea que actúe en forma independiente o en el marco de una organización, en el campo público o privado. Cuando el profesional uruguayo actúe en el exterior deberá respetar el presente Código, así como los principios de ética y normas de conducta vigentes en el lugar de actuación.

4. Ámbito material

Sus principios y normas deberán regir los aspectos éticos de la profesión, sin perjuicio de otras normas jurídicas y de competencia de los demás organismos que regulen su conducta y lo complementen.

Cuando el profesional desarrolle tareas que culminen en la emisión de un dictamen de auditoría y hasta tanto el Colegio no desarrolle normas de ética específicas para ese tipo de servicios, adicionalmente le serán aplicables las disposiciones contenidas en el Código de Ética de la Federación Internacional de Contadores (IFAC) y sus anexos.

El presente código está estructurado en tres secciones: en la primera de ellas se enuncian los principios y valores fundamentales que deben orientar el desempeño profesional.

En el segundo se definen las conductas que emanan de estos principios, referidas al ejercicio de la profesión, a la relación con los clientes y otros usuarios de sus servicios, a la comunidad profesional que las mismas conforman, a la relación con sus colaboradores y con la sociedad en general.

En la tercera sección, se hace referencia a las observaciones, infracciones y sanciones a que puede dar lugar su incumplimiento.

D) Principios y valores: los profesionales socios del colegio basaran su comportamiento y su desempeño en los siguientes principios y valores.

1. Integridad

Desarrollará su actividad en forma íntegra, proba e intachable. Evitará toda práctica que pueda dar lugar a comportamientos no éticos o ilegales. De este modo deberá ser particularmente confiable por su honestidad, veracidad, lealtad y equidad. Asumirá y se comprometerá con los principios y normas de conducta de este Código y con los más elevados preceptos morales y buenas prácticas, plasmándolos en su accionar concreto, tanto profesional como personal.

2. Objetividad

Dejará de lado sus preferencias, sus prejuicios y cualquier predisposición que atente contra su objetividad, la que deberá estar centrada en la finalidad o propósito del servicio prestado. Actuará y asesorará de acuerdo a lo que antecede y dictaminará sin prevención y con equilibrio respecto a las diferentes partes que intervienen, o a los intereses involucrados.

3. Independencia de criterio

Se mantendrá libre de influencias o amenazas que comprometan la independencia de su juicio profesional o su imagen de tal. Actuará con independencia de toda presión interna o externa. Rechazará cualquier interés o exigencia que pudiera ser incompatible con los principios de integridad y objetividad. Su actuación sólo estará condicionada por el ordenamiento legal, las normas éticas y técnicas de su profesión y su juicio prudente a la luz de su experiencia y de la situación concreta.

4. Transparencia

Actuará en forma franca y sincera, manifestándose en forma clara, sin ambigüedades ni manipulaciones, en particular con sus clientes, colaboradores y colegas, así como con las organizaciones públicas o privadas con las que se relacione profesionalmente. Actuará de manera que sus conclusiones y decisiones y su proceder estén documentados en forma adecuada y transparente y puedan

someterse al juicio crítico de sus pares y demás interesados, cuando fuere necesario.

5. Profesionalidad

Ejercerá su actividad en forma ética y digna, con adecuada capacidad y aplicación. Ello implica una preocupación constante por la actualización de sus conocimientos y prácticas y por prestar sus servicios profesionales con cuidado y atención diligente. Implica también abstenerse de ofrecerlos en aquellas áreas en las que él o sus colaboradores no tengan la competencia o experiencia necesarias para brindar un servicio de adecuada calidad.

6. Confidencialidad

Preservará con especial cuidado toda la información recibida para ser usada en su tarea específica, en el supuesto de que no sería revelada, respetando de este modo la privacidad de quien confía. El principio implica también no usar ni pretender usar la información en beneficio propio o de terceros.

7. Legalidad

Actuará de acuerdo con las reglas del ordenamiento jurídico, aún para promover su modificación o anulación, sujeto al principio que establece que todas las personas, físicas y jurídicas, están sometidas a las leyes y al derecho. Asimismo se

esforzará por inducir este comportamiento en las personas u organizaciones a las que les preste sus servicios.

8. Responsabilidad

Pondrá cuidado y atención en lo que hace o decide, haciéndose cargo ante cualquier afectado por sus propios actos o conductas y por los actos o conductas de terceros cuando actúen en su nombre o representación o con su tolerancia probada.

9. Respeto por las personas

En su conducta reconocerá la dignidad de los seres humanos. Por esto, tendrá en cuenta en su vida profesional y personal, las necesidades y el respeto a los demás, aplicando en sus dichos y en sus actos los principios éticos, actuando con objetividad, equidad y solidaridad; considerando sus puntos de vista independientemente de que los comparta, no apelando por vía directa o indirecta al uso inapropiado o abusivo de sus prerrogativas, en particular con sus colegas y colaboradores.

10. Compromiso Social

Todo profesional debiera estar comprometido no sólo con sus objetivos personales y profesionales, sino también con los problemas, objetivos y necesidades de la sociedad en general y en particular de la comunidad en que trabaja o actúa. Por lo

tanto procurará que su accionar aporte a la protección y desarrollo de la sociedad, de su comunidad, incluida la profesión que ejerce y el Colegio que los agrupa, de las personas y del medio ambiente.

Asimismo, en sus actividades personales, sociales y profesionales evitará todo comportamiento que pueda afectar la imagen de la profesión.

II) Normas de conducta profesional: en esta sección se expresan las normas de conducta respecto al ejercicio profesional, a los clientes y otros usuarios de sus servicios, a la comunidad profesional, a sus colaboradores, y respecto a la sociedad.

1. Normas de conducta respecto al profesional

El profesional realizará su tarea con estricta objetividad, sujeto rigurosamente a los principios y normas profesionales aplicables al tema tratado y con prescindencia de toda cuestión personal. En el ejercicio de su profesión evitará que lo comprometan éticamente situaciones de dependencia funcional, parentesco, propiedad, asociación o responsabilidad de conducción y decisión.

2. Normas de conducta respecto a los clientes y otros usuarios de sus servicios

El profesional guiará su comportamiento respecto de quienes contratan sus servicios profesionales, según normas de:

- aceptación al cliente (conocer previamente al cliente)
- aceptación del encargo (evaluar éticamente las tareas solicitadas)
- secreto profesional
- fijación de honorarios
- ofrecimiento de servicios (análisis de alcance y limitaciones del profesional frente a la tarea)
- administración de documentación
- representación en litigios
- lealtad hacia el cliente.

Cabe destacar la mención que hace este código sobre los honorarios profesionales, dado que es la incumbencia de esta investigación.

El código expresa que el fijar honorarios por debajo de los demás no constituye una falta ética en sí misma, siempre que sea está razonablemente justificada. Por lo tanto los honorarios serán fijados de manera justa y adecuada al servicio que presta, y no serán cotizados o rebajados arriesgando la calidad de su trabajo.

3. Normas de conducta respecto a la comunidad profesional: estas normas implican respeto a la profesión, esto es comportarse responsablemente, prestigiar y dignificar la profesión, evitar hablar o actuar en forma infundada, promover estos valores y principios, evitar en sus actividades y

relaciones personales, sociales y profesionales todo comportamiento que pueda deteriorar su imagen y a través de ella, la de la profesión.

Deberá actuar con rectitud, lealtad y solidaridad frente a los demás colegas, no intervendrá en asuntos que no sean de su incumbencia, no se atribuirá trabajos realizados por otros colegas. Cuando tenga que reemplazar a un colega deberá preocuparse de cumplir los honorarios profesionales, y de asegurar que el colega los haya recibido. Será solidario, no atraerá clientes de otros colegas, entre otros.

También el profesional tendrá que cooperar en lo que pueda con los fines del colegio, impulsar y participar en mejoras para la profesión, y entre otros establece que se debe respetar las resoluciones del colegio y en particular el arancel profesional. Al igual que en el año 1944, el nuevo código de ética obliga a los socios del colegio a regirse por el arancel profesional, entendiendo que el mismo brinda garantías a terceros y procura evitar la competencia desleal.

4. Normas de conducta respecto a sus colaboradores: deberá actuar en relación a ellos con respeto, rectitud y solidaridad, estarán bien documentados los derechos y obligaciones de cada uno, promocionara su capacidad ética y técnica, e impulsara su superación personal, no lo hará participe de tareas para las cuales el colaborador no esté capacitado,

reconocerá las ideas, soluciones o iniciativas que sean de autoría del colaborador, entre otros.

5. Normas de conducta respecto a la sociedad: los problemas y necesidades de la sociedad no le serán indiferentes al profesional, este deberá actuar con responsabilidad social. Deberá ser digno de la confianza pública, cumpliendo con las disposiciones legales, profesionales y éticas, y proceder en todo momento en forma veraz, honesta, digna y de buena fe, evitando actos simulados, así como prestar su concurso a operaciones de cualquier tipo que tiendan a ocultar la realidad de sus clientes, en perjuicio de los intereses de la sociedad, del Estado o del patrimonio de particulares. Tendrá en cuenta las necesidades y dignidad de las personas y respetará el punto de vista de los demás, aunque no lo comparta.

III) Infracciones, sanciones y recomendaciones: se establece que se entiende por infracciones al código de ética, cuales son las sanciones aplicables a esas faltas, como ser el apercibimiento, la censura, la suspensión parcial o total de sus derechos sociales, y la expulsión. Las recomendaciones son sugerencias del tribunal hacia aquellos profesionales que dejan dudas sobre su comportamiento ético.

En resumen el código de ética es un instrumento esencial para regular las actividades de los profesionales, y por ende debe conocerse y respetarse todas sus disposiciones, y entre ellas las que obligan a utilizar los aranceles de la profesión.

Si la no existencia de colegiación en nuestro país hace que el código de ética sea aplicable solo a los socios, los cuales voluntariamente forman parte del colegio, en teoría no existirá en el mercado una justa competencia, en el entendido de que algunos profesionales deben regirse por el arancel, y los no socios no están obligados a cumplirlo.

“Sorprende ver que contadores públicos, hasta docentes y conferencistas, comienzan a utilizar la competencia desleal como una justificación para que el contador público o revisor fiscal no actúe de acuerdo a los principios legales, éticos y morales que rigen el ejercicio de la contaduría pública”.

*“Parece ser que el contador público ha aceptado como normal y necesario actuar incorrectamente bajo la premisa según la cual si uno no lo hace otro si lo hace, y por menos plata”.*¹⁴

Las presiones que se viven en el mercado pueden llevar al profesional a sentirse exigido a actuar sin ética, para no perder clientes. El profesional, basándose en

¹⁴ Fuente: <http://www.gerencie.com/la-competencia-desleal-empieza-a-ser-justificacion-para-no-actuar-con-etica.html>

una conducta ética, no debe dejarse llevar por estas presiones, no debemos acostumbrarnos a estas conductas solo porque los “demás lo hacen”.

En resumen el código de ética es un instrumento esencial para regular las actividades de los profesionales, y por ende debe conocerse y respetarse todas sus disposiciones, y entre ellas las que obligan a utilizar los aranceles de la profesión.

Cuando hablamos de actuar con ética no solo nos estamos refiriendo a cumplir con las disposiciones de un contrato de servicios, sino a actuar siempre buscando el bienestar social, siendo modelo de lo que es ser profesional y moralmente ético. Al actuar de esta manera un profesional demuestra su capacidad de tomar decisiones éticas al momento de cumplir con sus deberes y a su vez se encuentra en posición de hacer valer sus derechos frente a la sociedad.

Enlazado con lo anterior, es importante poseer y actualizar constantemente los conocimientos teóricos y prácticos para poder actuar responsablemente, ya que es esto lo que se espera de cada profesional.

Estos esfuerzos garantizan la satisfacción y fidelidad de los clientes, por lo cual vale la pena mantener una conducta ética a nivel profesional.

Si la no existencia de colegiación en nuestro país hace que el código de ética sea aplicable solo a los socios, los cuales voluntariamente forman parte del Colegio, en teoría no existirá en el mercado una justa competencia, en el entendido de que algunos profesionales deben regirse por el Arancel, y los no socios no están obligados a cumplirlo.

Algunos profesionales suelen utilizar la excusa de la competencia desleal para justificar su actuación fuera de los principios éticos.

Pese a lo anterior, se debe tener presente que un buen profesional es un hombre de conciencia, capaz de amar el cumplimiento del deber por encima de las garantías materiales, ventajas o provechos personales. Esto lleva a que un profesional ético tenga en cuenta las responsabilidades que implican su labor y también las posibilidades socio-económicas de su cliente a la hora de acordar sus honorarios.

CAPÍTULO 6: REGLAMENTACIÓN Y COLEGIACIÓN

En este capítulo analizaremos los conceptos de Reglamentación y Colegiación Profesional, de manera de lograr comprender el alcance de los mismos, las diferentes posiciones que existen en el ámbito profesional de nuestro país al respecto y la situación en la región.

Resulta de suma importancia en nuestro trabajo tratar este tema, en virtud de determinar si la Reglamentación y Colegiación de la Profesión, tendría un impacto o no, sobre el cumplimiento por parte de los profesionales, de las disposiciones internas de un Colegio, en particular, lo referente al Arancel Profesional.

6.1 Reglamentación Profesional

No podemos hablar de Colegiación Profesional sin antes comprender el concepto de Reglamentación Profesional, ya que se podría decir que la primera está contenida en la segunda, o visto de otra manera la colegiación podría ser el camino a una efectiva regulación.

Consultados diferentes exposiciones y definiciones sobre reglamentación profesional, de alguna u otra manera todas coinciden en que la reglamentación tiene como objetivo principal por un lado, la preservación de un riesgo social, protegiendo a la ciudadanía de un eventual mal ejercicio profesional lo que implica la aplicación incorrecta de los principios tanto científicos como técnicos

que la rigen, como su práctica bajo el imperio de conductas que irrumpen con desmedro en el dictado ético con el que se debe desarrollar. Por otro lado, la protección de los profesionales que han cumplido con el lleno de los requisitos académicos para la obtención de su título, de aquellos individuos que sin haberlos cumplido se pretenden hacer pasar como tales, con el peligro que ello representa para el orden social en sus aspectos de salubridad, seguridad y moralidad públicas.

La reglamentación profesional como figura jurídica, ha existido en las diferentes legislaciones de casi todos los Estados del mundo especialmente para aquellas profesiones cuyo ejercicio implique un riesgo social.

El Cr. Jorge Barsantini conceptualiza la reglamentación profesional como: “la delegación del Estado a través de una ley, para que los profesionales manejen sus asuntos de regulación técnica, ética, arancel y control de sus propias áreas”.

Implícitamente en este concepto se desprende que la reglamentación profesional tiene como consecuencia la autorregulación, es decir, la potestad adquirida por las organizaciones de profesionales de emitir su propio cuerpo normativo, principios y procedimientos que por su naturaleza jurídica regulen ciertos aspectos del quehacer del conjunto de los profesionales.

Según la Prof. Cra. Blanca Emmi la autorregulación es un “mecanismo que los profesionales deben estar atentos de preservar para evitar la regulación externa”¹⁵

De esta manera no parece posible la existencia de la reglamentación profesional sin la conformación de una organización que nucleee a todos los profesionales en una materia de manera de regular la profesión, como mencionamos al comienzo de este apartado, muchos profesionales sostienen que la colegiación es la mejor opción para la reglamentación de una profesión.

6.2 Colegiación Profesional

6.2.1 Definición

Según la Real Academia Española el término colegiación significa “*la acción de colegiarse*” es decir, la acción de inscribirse en un colegio profesional, por otro lado el término colegio es definido como “*Sociedad o corporación de personas de la misma dignidad o profesión*”, de esta manera tenemos el Colegio de Abogados, de Médicos, etcétera.

Se puede decir que la colegiación profesional es la herramienta necesaria para satisfacer una necesidad del ámbito profesional universitario. En este caso la

¹⁵ Tomo IV Cátedra de Actuaciones Periciales, Prof. Cra. Blanca Emmi, curso 2009.

necesidad es la existencia de un órgano paraestatal, con fuerza legal, en el cual el Estado puede delegar la garantía del ejercicio profesional.

Si se admite que el Estado debe regular y controlar el ejercicio profesional, nada impide que éste delegue dicha función, por intermedio de la ley, en un órgano de Derecho Público creado por él mismo.

A través de dicha delegación, será el Colegio Profesional el organismo encargado de dictar entre otras, el conjunto de normas referentes a la regulación técnica y ética de los profesionales.

En definitiva la colegiación profesional, bajo distintas denominaciones, es la creación por ley de una persona jurídica pública no estatal, que tiene por objeto regular la matrícula de la profesión de que se trate, supervisar el cumplimiento de las normas éticas de la misma, efectuar el desarrollo de la calidad profesional a través de diversas medidas entre ellas la educación y desarrollo continuo, aprobar y aplicar el Código de Ética, determinando las sanciones en los casos de faltas y promoviendo normas que mejoren la condición de profesionalidad de los colegiados. Por su condición de institución creada por ley, tiene carácter obligatorio para la totalidad de los miembros, sean estos egresados de universidades nacionales o hayan revalidado sus títulos en ellas.

Vale aclarar que la matrícula de una profesión consiste en un registro actualizado y oficializado de los profesionales, con control de título, su vigencia y sus reválidas, que resulta condición indispensable para ejercer.

En Uruguay la profesión médica es la única que cuenta actualmente con colegiación profesional obligatoria para sus profesionales, en la Ley 18.591 (Colegiación de la Profesión Médica) de setiembre del 2009, se decreta la creación de un Colegio Médico con el cometido de garantizar al médico y a la comunidad, el ejercicio de la profesión dentro del marco deontológico establecido.

Esta ley establece ciertos cometidos de la colegiación profesional y del Colegio en sí mismo, que si bien están dirigidos exclusivamente a la profesión médica, pueden enunciarse en forma general, de manera de trasladarlos a todas las profesiones.

6.2.2 Cometidos de un Colegio Profesional

- Velar para que el profesional ejerza su profesión con dignidad e independencia.
- Vigilar que el ejercicio de la profesión se cumpla dentro de los valores y reglas del Código de Ética.
- Garantizar la calidad de la asistencia brindada por los profesionales, así como la protección de los derechos de los usuarios.

- Proporcionar las garantías legales y sociales necesarias para asegurar un marco deontológico adecuado, que evite el riesgo de incurrir en prácticas corporativas.
- Establecer los deberes del profesional para mantener actualizado su conocimiento.
- Resolver sobre los casos sometidos a su jurisdicción en los asuntos relativos a la ética y deontología profesional que le sean requeridos por el Estado, personas físicas o jurídicas o por integrantes del Colegio.
- Organizar actividades de educación continua y desarrollo profesional continuo, vinculados al ejercicio profesional y los preceptos éticos aplicables.
- Procurar la mejora continua de la calidad en el ejercicio profesional de los profesionales colegiados.

Se podrían mencionar además otros cometidos.

- Llevar la matrícula de los profesionales y habilitar su ejercicio.
- Establecer los aranceles de sus honorarios, para el cobro de los servicios profesionales y su contralor.

6.2.3 Ventajas y Desventajas de la Colegiación Profesional

Parece oportuno en esta instancia considerar los principales beneficios y riesgos que puede conllevar la colegiación profesional como mecanismo de reglamentación en una profesión. Para ello consultamos un trabajo monográfico sobre reglamentación profesional realizado por estudiantes de ciencias económicas¹⁶.

Ventajas

Uniformidad en el ejercicio profesional

Por su naturaleza legal, el conjunto de normas que dicta el colegio obligará a la totalidad de los profesionales del sector, uniformizando el ejercicio legal de la profesión.

Mayor especialización del órgano de control

El Estado delega en un órgano especializado la capacidad de habilitar y de controlar el ejercicio profesional. Son los propios profesionales los que velarán

¹⁶ Monografía: “El Papel de la Reglamentación Profesional en la Presentación de Información Contable a Terceros Interesados”, Marzo 2008.

por el correcto cumplimiento de sus servicios y la calidad de los mismos, protegiendo el bien común y en particular su profesión.

Promueve el cumplimiento de normas técnicas y éticas

El cumplimiento de normas técnicas y éticas será obligatorio para todo profesional que pretende ejercer, so pena de sanción disciplinaria impuesta por el colegio.

Combate la competencia desleal

A través de la fijación de aranceles y tarifas mínimas, permite asegurar que no haya abuso y exceso de competencia en el mercado, regulando el precio de los servicios profesionales y otras problemáticas en que puedan verse enfrentados los profesionales como colectivo.

Promueve la actualización técnica de los profesionales

La dinámica del mundo actual y la evolución de la profesión en su conjunto, hacen de la capacitación continua una condición indispensable para una adecuada prestación de servicios.

Mediante el dictado de cursos de actualización técnica, propuestas de actualización de la carrera universitaria y otras herramientas académicas, el colegio podrá promover que todos los profesionales habilitados se encuentren en condiciones de brindar un servicio profesional de calidad.

Establece las atribuciones de los profesionales

Será el colegio el encargado de establecer cuáles y qué tipo de actividades y servicios deberán ser prestados por los profesionales de la materia, marcando las áreas de acción de cada una de las profesiones.

Ayuda a proteger los derechos de los usuarios

A través de la regulación y el control del ejercicio profesional, la colegiación legal contribuye a preservar y proteger los derechos de los usuarios a la hora de contratar servicios profesionales.

Desventajas

Excesiva discrecionalidad sobre las habilitaciones

Siendo los propios profesionales a través del colegio, los encargados en última instancia de habilitar el ejercicio profesional de sus pares, podría ocurrir que implícita o explícitamente se limite el número de habilitados para ejercer.

Limitación del ejercicio profesional fuera del mercado de trabajo de cada país

Como consecuencia de la autorregulación del ejercicio profesional, podría ocurrir que en el intento de proteger al profesional nacional, se pongan obstáculos al ejercicio de extranjeros en cada país.

Minuciosa enumeración de competencias profesionales

Si bien es cierto que la enumeración de los servicios incluidos o excluidos dentro de la actividad profesional establece un límite que protege el ejercicio de la

profesión de otras profesiones, no es menos cierto que llevado al extremo puede extralimitar el campo de acción de los profesionales, no permitiendo evolucionar conforme a los diferentes cambios.

Hoy en día, producto del desarrollo tecnológico experimentado en los últimos años, surgen nuevas tareas en las cuales se puede demandar la participación del profesional en Ciencias Económicas, las cuales probablemente no fueran consideradas años atrás, por ejemplo la participación en el desarrollo de herramientas informáticas contables.

6.2.4 Importancia en relación al MERCOSUR

En el nuevo escenario que el MERCOSUR plantea, la reglamentación profesional adquiere mayor importancia aún debido a que, en las condiciones actuales, se generan algunas asimetrías entre los diferentes países integrantes del bloque.

Argentina, Brasil y Venezuela (en vías de convertirse en nuevo socio pleno) poseen regulación de las profesiones universitarias a través de organismos profesionales creados por ley, que hacen posible el efectivo control del ejercicio profesional en su territorio a través de la matriculación obligatoria.

Diferente es el caso tanto de Paraguay como de Uruguay, países en los cuales no existen organizaciones profesionales con fuerza legal, así como tampoco un régimen de control profesional sustentado en la matriculación.

No es nuestra intención en este apartado analizar en profundidad la situación reglamentaria de la profesión contable en los diferentes países de la región, sin embargo con el conocimiento que las situaciones son diferentes entre los mismos, podríamos mencionar las siguientes asimetrías en la libre circulación de profesionales en el MERCOSUR:

- Desigualdad de requerimientos para ejercer

Por ejemplo, cuando un profesional contable uruguayo pretenda ejercer en territorio argentino o brasilero, deberá necesariamente matricularse en dichos países, cumpliendo con los requisitos que le dicte el Colegio Profesional correspondiente.

- Desigualdad de condiciones para contratantes de servicios profesionales

En el caso que una empresa, por ejemplo brasilera, requiera los servicios de un Contador Público uruguayo en aquel país. Al contratar con un profesional contable el usuario podrá verificar que el profesional está habilitado para ejercer, y que además deberá respetar los principios éticos que surgen del cumplimiento de un Código de Ética que alcanza al conjunto de los profesionales y que será de simple acceso al público en general.

En nuestro país al momento de contratar profesionales realmente no se sabe, a menos que este asociado al CCEAU, si éste tiene antecedentes que merezcan la

aplicación de sanciones que le impidan ejercer, ya que la colegiación en nuestro país nos es obligatoria.

También se podría dar el caso que un profesional inhabilitado en su país, pueda ejercer en el nuestro sin ningún inconveniente, dado que no se le exigirá matrícula para su ejercicio.

- Desigualdad de condiciones para la sociedad en su conjunto¹⁷

Este aspecto resulta perjudicial no sólo para los universitarios uruguayos que pretenden ejercer en el extranjero, sino y fundamentalmente para nuestra sociedad en su conjunto, en la medida en que no existe un control similar en nuestro país al cumplido en los demás países del MERCOSUR por las organizaciones profesionales respectivas, lo que podría determinar en un corto plazo la irrupción en nuestro medio de aquellos profesionales que por su capacitación inadecuada no encuentren posibilidades de ejercicio en el lugar donde se graduaron y desempeñen libremente su accionar en nuestro medio, con el impacto negativo que ello ha de imponer a la sociedad en su conjunto.

¹⁷ Monografía: “El Papel de la Reglamentación Profesional en la Presentación de Información Contable a Terceros Interesados”, Marzo 2008.

Las funciones y cometidos de un Colegio Profesional serán sumamente necesarias cuando la movilidad de profesionales en el ámbito del MERCOSUR sea una realidad, y por tanto profesionales formados en otros países estén habilitados para ejercer en el nuestro, pues es menester poder controlar su formación y competencia técnica, su idoneidad y comportamiento ético.

La reglamentación de la profesión de alguna manera eliminaría, o por lo menos disminuiría, la asimetría que actualmente existe en el ámbito del MERCOSUR, ya que hoy no existen mecanismos aptos para tal finalidad.

6.3 Algunas opiniones al respecto

De las diversas entrevistas que efectuamos en el transcurso de nuestra investigación, si bien las mismas apuntaban al tema medular que nos ocupa y que está directamente vinculado con el Arancel de la profesión, sistemáticamente en la mayoría de ellas el tema de la Colegiación surgía tanto voluntaria como involuntariamente, es por esto que dedicamos este apartado dentro del Capítulo de Colegiación Profesional para reflejar alguna de las opiniones en el ámbito profesional sobre este tema tanto de las entrevistas mencionadas como de otras extraídas en artículos de prensa.

Entrevistas a Profesionales Contables

De las entrevistas que realizamos a diversos profesionales contables, tanto dentro como fuera del Colegio, las opiniones sobre colegiación son variadas, unos se muestran a favor de la misma, otros en contra y muchos no tienen una opinión formada acerca de este tema.

Algunos entienden además, que a la profesión Contable le faltaría un toque de corporativismo y ejemplifican esto citando la situación de los Escribanos, profesión para la cual se entiende que han logrado ser representativos y manteniendo una actitud corporativa de alguna manera han conseguido logros importantes y que benefician al profesional.

Según nos comentaba uno de los entrevistados, a su entender en Uruguay existen dos escuelas de pensamiento sobre varios temas y la colegiación no escapa a esta regla, algunos están a favor de la reglamentación y otros opinan que no es aceptable que se pueda ejercer la profesión sólo si se es socio de una corporación y se paga la cuota de ella, y no en cambio sí se logró el título habilitante.

Otros argumentan su desacuerdo con la colegiación en relación al tema de la ética, entienden que bastan los mandatos de la conciencia profesional de cada uno primero, y en segundo lugar los de las normas jurídicas, y no quisieran aceptar otras directivas de tribunales de disciplinas, o quizás de juzgamiento de los precios cobrados por los servicios prestados en el mercado.

Presidente del CCEAU

Consultado el Cr. Jorge Bergalli Presidente del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay sobre la postura del Colegio ante la colegiación obligatoria y la matriculación de los profesionales, el mismo manifiesta, que el Colegio propende a la autorregulación más que a la colegiación obligatoria.

Según el Cr *Bergalli* “*el Colegio pretende una colegiación donde fundamentalmente haya autorregulación, es decir, que sí exista obligación de colegiarse, pero que no sea el Estado quien defina las normas que deben cumplir los colegas, y que esas normas surjan de una autorregulación propia*”.

Para el Presidente del Colegio, el Estado tendría que delegar en los Colegios Profesionales todo lo que es el ámbito del ejercicio profesional. Puntualiza que el riesgo de la colegiación controlada por el Estado, es que no sólo sea el registro de la matrícula, sino que además después se establezcan normas que puedan resultar asfixiantes para el ejercicio de la profesión y no normas que faciliten el ejercicio profesional, “*en lo personal (afirmó Bergalli) yo soy partidario de la colegiación pero con ciertas limitaciones, no que el Estado imponga normas directamente vinculadas con el ejercicio, esa no es una tarea del Estado, ni siquiera es una tarea de una Comisión en la cual participe el Colegio, es una actividad propia del ejercicio profesional que nadie más que el que está ejerciendo la profesión sabe que normas tiene que aplicar, entonces, ese Colegio lo único que tendría que dar*

son marcos globales, conceptuales para el ejercicio profesional, nada más, no normas específicas”.

Sobre la importancia de la Colegiación Profesional y el MERCOSUR, el Cr Bergalli manifiesta que existe una realidad, *“el conocimiento profesional no está limitado porque exista o no colegiación, es decir, un buen profesional uruguayo lo pueden contratar en Argentina, Brasil u otro país, no podrá firmar como contador pero la labor profesional la puede realizar igual”*; por tanto, según su opinión no es crítico la existencia de Colegiación en relación al MERCOSUR, por lo menos en las condiciones actuales del mismo, considera además que *“en el fondo las condiciones particulares de cada país son propias de cada país, uno lo que puede tener es algún nivel de consultoría o algún trabajo concreto o alguna línea de trabajo especial, pero no un ejercicio permanente para un lugar u otro, la realidad es que el conocimiento profesional trasciende fronteras, pero no ejerce permanentemente más allá de las fronteras y de las peculiaridades de cada plaza que son muy determinantes”*.

Entrevista al Cr. Alfredo Pignatta¹⁸

En Junio de 2008 se publicó una entrevista realizada por el semanario Crónicas al presidente del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores de ese

¹⁸ Entrevista realizada por el semanario Crónicas al presidente del colegio Cr. Alfredo Pignatta, junio 2008; extraído del sitio www.uruguayinforme.com.

momento, el Cr. Alfredo Pignatta, en ocasión de las jornadas realizadas por el Colegio sobre el marco regulatorio de la profesión de Contador Público.

En tal oportunidad el Cr Pignatta puntualizó que en la medida que esté en *juego* “*el desarrollo o el ejercicio profesional*”, se debe llegar “*a una opinión tomada por la profesión en su conjunto*”. Expresó que todos los colegas deberían aportar su opinión ya que “*esto no es una resolución que se saque de un día para el otro*”, pero además “*debe ser muy bien pensada y tomada con el consenso de la mayoría de la profesión*”.

“*La masa de la profesión ya se ha manifestado en distintas oportunidades por votaciones –que hemos hecho en forma de plebiscito- a favor de la colegiación. De todas maneras, son temas demasiado profundos para tomarlos a la ligera y se están dando los pasos para darles la consideración que merecen*”, precisó en aquella ocasión.

El Cr. Pignatta reconoció que “*regular una profesión lleva tiempo*” porque “*implica establecer cuáles son las reglas del juego tanto del punto de vista técnico, como del punto de vista ético*”.

CAPÍTULO 7: LOS HONORARIOS EN MATERIA JUDICIAL

Una de las premisas con las que partimos en esta investigación fue que los aranceles del CCEAU se aplican básicamente en el ámbito judicial, por esto dedicamos todo un capítulo al estudio de la actuación del contador en materia judicial, para conocer cómo se regulan los honorarios en dicho ámbito, y cómo se relacionan esas regulaciones con el arancel profesional.

7.1 El contador en el ámbito judicial

El contador puede llegar a ser una ficha importante dentro de un proceso judicial, en algunas oportunidades su participación es perceptiva, lo que significa que solo un Contador puede actuar en determinados encargos judiciales.

Así lo determina la Ley 5566 que expresa en sus artículos 1 y 2: *“Los tribunales y jueces de la República mandarían devolver las cuentas particionarias, inventarios sucesorios, divisiones de bienes en condominio, liquidaciones de impuestos hereditarias e informes al respecto que no lleven firma de contador, Perito mercantil, Abogado o Escribano Público, con títulos que hayan sido expedidos o revalidados por autoridades nacionales. Los mismos jueces devolverán las liquidaciones, inventarios, rendiciones de cuentas, balances comerciales, sus*

anexos e informes de carácter mercantil que no lleven firma de contador o perito mercantil.

Todo nombramiento pericial que, sobre cuenta, compulsa de libros o cualquier otra cuestión de contabilidad mercantil o industrial hagan los Tribunales y jueces de la República recaerá en Contador o perito titulado, como en los casos anteriores”.

Existirán entonces determinadas tareas que solo podrá realizar un Contador, una de estas tareas será por ejemplo la pericia, en la cual dentro de sus diferentes modalidades, algunas llegaran a ser perceptivas para los Contadores.

7.1.1 El contador actuando como PERITO

Concepto de Perito: según el diccionario de la Real Academia Española, perito es la persona que poseyendo determinados conocimientos científicos, artísticos, técnicos o prácticos, informa, bajo juramento, al juzgador sobre puntos litigiosos en cuanto se relacionan con su especial saber o experiencia.

Por tanto el perito será una persona entendida sobre el tema en cuestión, experto, hábil y diestro en la materia.

Concepto de Pericia: según Hernando Devis Echandía¹⁹, *“la pericia es una actividad procesal, desarrollada en virtud de encargo judicial, por personas*

¹⁹ Tomo I Cátedra de Actuaciones Periciales, curso 2009.

distintas a las partes en el proceso, especialmente calificadas por sus conocimientos técnicos, artísticos o científicos, mediante la cual se suministran al juez argumentos o razones para la formación de sus convencimientos respecto de ciertos hechos cuya percepción o entendimiento escapa a las aptitudes del común de la gente”.

La pericia es un medio de prueba que se utiliza en un proceso judicial, puede significar realizar investigaciones que culminen con un certificado, realizar compulsas general o parcial de libros contables, realizar actualizaciones de montos y cálculos de intereses, constatar determinados eventos, entre otras cosas.

Etapas de la pericia:

- Aceptación de cargo.
 - Recolección y análisis de datos.
 - Elaboración y entrega del informe.
 - Se da conocimiento del informe a las partes interesadas.
 - Las partes pueden realizar observaciones al informe.
 - El perito constata las observaciones de las partes.
 - Se concurre a la audiencia resolutoria.
-

Un Contador puede participar en un proceso judicial actuando de diferentes maneras:

- Como asesor de parte: en este caso el profesional actúa asesorando a una de las partes que lo contrató para pronunciarse sobre algún hecho. Su dictamen no será considerado prueba pericial, sino un simple alegato de una de las partes en el proceso judicial. El mismo puede que carezca de cierta imparcialidad que por lo general tienen los informes periciales realizados por perito designados por un juez.
- Como perito arbitrador: su actuación será considerada prueba pericial, pero solo en aquellos puntos en que las partes involucradas en el proceso judicial le hayan encomendado. Esto significa que el dictamen del perito arbitrador integrará la sentencia.
- Testigo técnico: el profesional es citado como testigo técnico en aquellos casos en que por sus conocimientos sobre determinados hechos sea relevante su participación en el proceso. Solo narrará lo que observó, no emitirá juicios de valor.
- Perito en exhortos y cartas rogatorias: los exhortos y las cartas rogatorias son comunicaciones que envía un juez o tribunal de una jurisdicción a otro por las cuales le pide que realice determinados actos procesales de un juicio de su jurisdicción.

7.1.2 El contador actuando como Interventor judicial

Una intervención judicial es una medida cautelar específica, tomada para proteger los derechos de una de las partes en aquellos casos en que exista peligro de lesión contra ese derecho debido a la demora del proceso. Se trata de una medida transitoria, que puede ser revocada en cualquier momento.

Según manifiesta el artículo 186 de la C *“La intervención podrá consistir en la designación de un mero veedor, de un ejecutor de medidas concretas o de uno o varios coadministradores. También podrá designarse uno o varios administradores que desplazarán provisoriamente a quienes desempeñen tales funciones.*

El Juez fijará sus cometidos y atribuciones que no podrán ser mayores que las otorgadas a los administradores por la ley o el contrato social. Para enajenar y gravar los bienes que componen el activo fijo deberán requerir autorización judicial expresa y fundada en cada caso. Igual disposición regirá para transar, conciliar o suscribir compromisos arbitrales.

El Juez fijará el plazo de duración de la intervención que podrá ser prorrogado mediante información sumaria de su necesidad.

El Juez podrá remover en cualquier momento, con o sin expresión de causa, al interventor designado”.

Modalidades de intervención:

a) Ejecutor de medidas concretas

En esta modalidad por lo general el contador actúa como interventor de caja o interventor recaudador. La idea será retener una parte de la recaudación diaria de la empresa intervenida, pero sin descapitalizar ni lesionar la actividad de dicha empresa. Los importes retenidos serán depositados en una cuenta en unidades reajustables que en general será en el Banco Hipotecario del Uruguay.

b) Interventor veedor

El interventor veedor inspeccionará e informará al juez sobre la actividad de la empresa intervenida. Se suele decir que este interventor será los “ojos” del juez, ya que este último se enterará de la situación de la empresa por medio de informes que le entregará el interventor. El interventor veedor permanecerá ajeno a la dirección y manejo de la empresa, pero se le dará acceso a toda la información que requiera.

c) Interventor fiscalizador

A diferencia del interventor veedor, el fiscalizador no solo inspeccionará, sino que tendrá potestad para fiscalizar y objetar las decisiones de la administración.

d) Interventor coadministrador

Aquí el interventor actuará conjuntamente con el administrador de la sociedad intervenida, sin sustituir la voluntad de este. No se hará cargo de los bienes que integran el patrimonio de la empresa, pero sí de las decisiones y actos administrativos que se realicen.

e) Interventor Administrador

Esta última modalidad de intervención es la más severa de todas porque implica un desplazamiento de las autoridades naturales de la empresa intervenida, designando el juez en su lugar un interventor con facultades para administrar dicha empresa.

Le compete a este interventor todas las tareas de un administrador, pero su labor esencial será la de conservar el patrimonio intervenido y asegurar el normal funcionamiento de la sociedad.

7.2 Calculo de honorarios en el ámbito judicial

7.2.1 Los honorarios de los peritos

Los honorarios de los peritos se encuentran regulados por el Artículo 185 del Código General del Proceso.

El mismo establece: *“los honorarios de los peritos serán de cargo de la parte que solicitó la diligencia, sin perjuicio de las condenaciones que imponga la sentencia.*

En los casos en que la pericia hubiere sido dispuesta de oficio por el tribunal, requerida por ambas partes o si, pedida por una, la otra también hubiere solicitado pronunciamiento sobre determinadas cuestiones, los honorarios serán satisfechos por mitades.

En el peritaje solicitado por las partes se deberá consignar previamente, con apercibimiento de tenerse por renunciada esa prueba, una suma adecuada que fijará el tribunal para garantizar el pago de los honorarios y gastos, los cuales serán fijados en la sentencia definitiva.

Los honorarios de los peritos serán regulados siguiendo el pronunciamiento previsto para la regulación de los honorarios de los abogados, aplicando el arancel pertinente o, en su defecto, la regla prevista en el artículo 1834 del Código Civil.”

Por tanto se desprende de este artículo que honorarios de los peritos son costas del proceso y dependiendo de quien haya solicitado la actuación de un perito será quien deba pagar los mismos.

Se deberá depositar una suma de dinero para garantizar el pago de honorarios y gastos del proceso.

El perito fijará sus honorarios definitivos en el informe pericial, destacando claramente el monto del IVA.

Si la pericia ocasiona gastos se solicitará al juez que libere parte de los honorarios provisorios que están depositados.

Por último el artículo hace mención a la manera de calcular estos honorarios, para ello se hará uso del Arancel del colegio de Contadores, Economistas y Licenciados en Administración, o en su defecto se podrá utilizar la costumbre como medio de cálculo de honorarios.

7.2.2 Los honorarios del interventor judicial

Los honorarios del interventor judicial se determinan según el Arancel profesional y el artículo 316 del Código General de Proceso. Este último establece: “...*El tribunal fijará, así mismo, la retribución del interventor, la cual, si fuere mensual, no podrá exceder de la que percibiere, en su caso, un gerente con funciones de administrador en la empresa intervenida; se abonará por el peticionario o, mediando circunstancias que así lo determinen, por el patrimonio intervenido y se imputará a la que se fije como honorario final, sin perjuicio de lo que en definitiva se decida respecto a la parte que deba soportar su pago.*”

Por tanto los honorarios del interventor serán fijados por el tribunal, y se prevé la posibilidad de que los mismos sean mensuales.

7.2.3 Medidas cautelares para el cobro de honorarios

Puede llegar a darse la posibilidad de que la parte que debe abonar los honorarios no se encuentre en una situación económica que le permita hacerlo. Es en esos casos el interventor podrá solicitar al tribunal que se dicten medidas cautelares para asegurar el cobro de sus honorarios.

Esta medida cautelar será dictada por el juez solo en caso que se logre probar que existe un riesgo actual de que la empresa intervenida no pague los honorarios al interventor.

La medida cautelar puede implicar retener periódicamente una suma de dinero de la empresa intervenida durante el tiempo que se extienda dicha intervención.

7.2.4 Determinación según el Arancel

A continuación se analizará que es lo que establece el Arancel profesional en cuanto a los honorarios en el ámbito judicial.

- En intervenciones judiciales, el Arancel establece en su artículo 15 que los honorarios se determinarán sobre la escala del artículo 3 (escala básica de valores), teniendo presente la modalidad de intervención.

Si el Contador está actuando en una intervención de caja los honorarios serán del 15% de lo recaudado, pudiendo ser disminuido hasta un tope del 5% en casos excepcionales.

En el caso del Interventor Veedor, de acuerdo al encargo judicial que reciba, llevará a cabo diferentes funciones y emitirá un informe, dependiendo de las características de dicho encargo judicial, es que se aplicará el Arancel.

Los honorarios del Interventor Fiscalizador serán calculados de la misma forma que los honorarios del interventor veedor, incrementado en un 25%.

El interventor Co-administrador y el interventor Administrador percibirán honorarios definitivos que serán calculados aplicando las siguientes tasas establecidas en el Arancel, sobre el activo de la empresa, pudiendo ser incrementados hasta tres veces como máximo dependiendo de la importancia económica del ente intervenido, la complejidad de la tarea desarrollada y el lapso de la intervención.

| | | |
|--------|----------------------|------|
| Mínimo | Grado 1 | 3,5% |
| | Grado 2-3 | 3% |
| | Grado 4-5 | 2,5% |
| | Grado 6-7 | 2% |
| | Grado 8 y siguientes | 1% |

(Fuente: Art. 15 inciso D Arancel del CCEAU, vigente enero 2007).

Por otro lado recibirán como pago a cuenta mensual el equivalente, como mínimo, la retribución de un gerente con funciones de administrador del ramo de la empresa intervenida.

- Particiones y disoluciones, para los casos de particiones de herencias, de condominios, de disoluciones de sociedades civiles, de sociedades conyugales, los honorarios se determinarán aplicando al valor del activo las siguientes tasas.

| | | |
|--------|----------------------|------|
| Mínimo | Grado 1 | 6% |
| | Grado 2 | 5% |
| | Grado 3 | 3,5% |
| | Grado 4 | 2,5% |
| | Grado 5 y siguientes | 1,5% |

(Fuente: Art. 16 del Arancel del CCEAU, vigente enero 2007).

- Perito Judicial, según hace referencia el artículo 17, los honorarios de éste se calcularán de acuerdo al Arancel, adecuándose a las características del trabajo encomendado. Para el caso del Perito Árbitro los honorarios se incrementarán un 50%.
- Asesor de parte, en este caso, cuando el Profesional actúe como Perito de parte, los honorarios se calculan igual que los del Perito Judicial, aceptándose modificaciones en función de las horas demandadas y de la importancia y complejidad de la tarea.
- Rendición de cuentas, aquí los honorarios se determinarán aplicando a los ingresos brutos las siguientes tasas, independientemente del lapso que abarque la tarea.

| | | |
|--------|----------------------|----|
| Mínimo | Grado 1 | 3% |
| | Grado 2 y 3 | 2% |
| | Grado 4 y siguientes | 1% |

(Fuente: Art. 19 del Arancel del CCEAU, vigente enero 2007).

El Arancel vigente menciona también como se calculan los honorarios en los Concursos, pero esto ya no se aplica debido a que cambió todo el proceso concursal, por lo tanto los artículos 13 y 14 pasaron a ser obsoletos.

7.2.5 El regulador de honorarios

Una vez realizada la tarea del contador dentro del ámbito judicial, este presentará al juez su informe y en el mismo detallará los honorarios solicitados.

Si alguna de las partes que deba hacer frente a los honorarios del Contador no estuviera de acuerdo con lo que se solicitó en el informe, se deberá recurrir al regulador de honorarios.

El regulador de honorarios de Contadores de la Suprema Corte de Justicia es un auxiliar del Poder Judicial, el mismo tendrá intervención perceptiva en los juicios de regulación de honorarios de Contadores.

Este será nombrado por la Suprema Corte de Justicia de una lista de postulantes que eleva el Colegio de Contadores, Economistas y Licenciados en Administración del Uruguay. Es requisito para llegar a ser regulador de honorarios el haber ejercido como contador independiente durante un lapso no

menor a diez años y haberse desempeñado como auxiliar de la justicia en no menos de cinco designaciones.

El regulador revisará entonces los honorarios solicitados por el Contador en su informe y, aplicando el Arancel profesional del Colegio, asesorará al Juez emitiendo un dictamen sobre los honorarios que corresponden pagar en cada situación particular en que se solicite su opinión.

El Juez podrá apartarse del monto fijado por el regulador de honorarios, pero deberá expresar cuales son los motivos por los cuales se apartara de la resolución del regulador.

El regulador de honorarios también tiene derecho a cobrar honorarios, que serán soportados por mitades iguales entre las partes o por quien solicitó la intervención del regulador. Los mismos podrán ser calculados según el tiempo incurrido en la labor por el valor de la hora establecido en el Arancel profesional.

7.3 Decreto 180/009 fijación de honorarios de síndicos e interventores en concursos judiciales

Existe un tratamiento especial para los honorarios de los síndicos e interventores en concursos judiciales, donde los honorarios de estos ya no se calculan en

función del Arancel del Colegio de la profesión, sino que se determinan siguiendo el decreto 180 de abril del 2009.

Según el artículo 1 de este decreto los síndicos e interventores serán retribuidos con cargo a la masa activa del concurso.

Los criterios de fijación de retribuciones son los mismos, sea que se trate de síndicos o interventores personas físicas, sociedades de profesionales o instituciones gremiales autorizadas para actuar como tales por la Ley.

La retribución la fija el juez del concurso, previo informe del síndico o del interventor, y del Secretario Contador, teniendo en cuenta la actuación del síndico o interventor y los importes máximos previstos en este decreto.

La decisión judicial que fija la retribución podrá ser recurrida, por el síndico o el interventor, o por cualquiera de las personas legitimadas para la declaración de concurso, quienes deberán expresar la suma que consideren que corresponde pagar. En ese caso se suspenderá el honorario fijado mientras se soluciona esta controversia.

El decreto analiza por separado la retribución que corresponde al síndico o interventor según actúe en la etapa de convenio o en la etapa de liquidación del concurso.

La etapa de convenio se considerará finalizada con la resolución judicial que disponga la liquidación de la masa activa.

Etapas de convenio

En caso que se designe un interventor que co-administre los bienes del deudor, la retribución se fija sobre la base del valor de la masa activa, según una tabla en unidades indexadas, incluida en el artículo 5 del presente decreto.

| Activo (Hasta UI) | Importe retribución (UI) | Resto de activo (Hasta UI) | Porcentaje sobre el resto del activo |
|-------------------|--------------------------|----------------------------|--------------------------------------|
| 0 | 0 | 3:000.000 | 2,000 |
| 3:000.000 | 60.000 | 9:000.000 | 1,500 |
| 12:000.000 | 195.000 | 23:000.000 | 1,000 |
| 35:000.000 | 425.000 | 35:000.000 | 0,500 |
| 70:000.000 | 600.000 | 70:000.000 | 0,200 |
| 140:000.000 | 740.000 | 560:000.000 | 0,100 |
| 700:000.000 | 1.300.000 | En adelante | 0,050 |

Esta retribución puede llegar a aumentar o disminuir, según se cumplan determinados criterios establecidos en el decreto:

- En el caso de designación de un síndico que sustituya al deudor en la administración o disposición de sus bienes, el juez, a su prudente arbitrio, puede aumentar la retribución hasta en un cincuenta por ciento, sobre las sumas que resulten de la aplicación de la tabla mencionada anteriormente.
- La retribución del interventor se reduce en un veinticinco por ciento, en el caso de suspensión superviniente de la legitimación del deudor.
- La retribución puede llegar a aumentarse hasta en un cinco por ciento, si el concurso presenta mayor complejidad, según lo establece el artículo 6.

- En caso de aprobación de un convenio anticipado la retribución se incrementa en un veinticinco por ciento, según el artículo 7.

La retribución del síndico o interventor se abonará en esta etapa de la siguiente forma:

- El cincuenta por ciento en una o más cuotas, durante la tramitación de la etapa de convenio, siempre que existan recursos líquidos suficientes o bienes fácilmente realizables en la masa activa y siempre que la disposición de los mismos no afecte la viabilidad de la continuación del giro del deudor. Este pago tendrá la naturaleza de pago a cuenta, resultando ajustado por el juez en el momento de concluir la etapa de convenio, en función de la determinación final del valor de la masa activa y de la actuación del síndico o del interventor en esta etapa del procedimiento.
- El otro cincuenta por ciento, se percibirá dentro de los cinco días siguientes a la resolución judicial firme que ponga término a la etapa de convenio, por aprobación judicial de convenio, apertura de liquidación o por cualquier otra causa.

Etapa de liquidación

La retribución del síndico en la etapa de liquidación, se determina de conformidad con el arancel básico previsto para el interventor, incrementada en función de la mayor complejidad del concurso establecido en el artículo 6.

Su percepción se realizará según el detalle siguiente:

- Entre el primer y el sexto mes de la etapa de liquidación, se percibirá una retribución mensual equivalente al 10 por ciento de la que corresponda por aplicación del arancel básico y de los incrementos procedentes.
- A partir del séptimo mes, la retribución mensual se reducirá al cinco por ciento, calculada sobre la misma base.

En ningún caso la retribución básica en la etapa de liquidación podrá superar el 100% del arancel básico de la etapa de convenio.

La retribución debe ser percibida dentro de los cinco primeros días de cada mes, siempre que existan recursos líquidos suficientes o bienes fácilmente realizables de la masa activa y siempre que la disposición de los mismos no afecte la viabilidad de la continuación del giro del deudor, para los casos en que la empresa se encuentre en marcha.

Retribuciones complementarias

Además de los importes recibidos en cada etapa, el síndico o interventor podrá recibir retribuciones complementarias, según lo establece el artículo 10 de este decreto 180/009.

Las retribuciones complementarias podrán ser:

- El cinco por ciento del incremento del valor de la masa activa por el ejercicio de las acciones de reintegración de la masa activa o de responsabilidad de los administradores o de los integrantes del órgano de control interno, que hubieran promovido.
- El uno por ciento del precio de venta de la empresa en marcha, que supere en más de un veinte por ciento el valor de tasación de la empresa.

En cualquier estado del procedimiento concursal, aun actuando de oficio, el juez puede modificar la retribución del síndico o del interventor, siempre que exista justa causa. Se entiende que existe justa causa, entre otras circunstancias, cuando hubiera cambiado la situación de intervención o de suspensión de facultades del deudor, cuando se hubieran constatado un cambio sustancial en el valor del activo social o la variación de cualquiera de las circunstancias tomadas en cuenta para la fijación de la remuneración.

En caso de separación del síndico por prolongación indebida de la liquidación, de conformidad con lo dispuesto en el art. 179 de la Ley 18.387, el mismo pierde el derecho a percibir las retribuciones devengadas, debiendo reintegrar a la masa activa las cantidades que, en concepto de retribución, hubiera percibido.

Conclusiones

Este nuevo decreto del año 2009 deja sin efecto los artículos 13 y 14 del Arancel profesional sobre concurso preventivo y síndico del concurso, respectivamente. En los mismos se establecía como referencia para el cálculo de honorarios las tasas básicas del Artículo 3 de dicho Arancel, calculadas sobre el activo o pasivo reajustado, el mayor.

Si bien pueden hacerse muchas críticas a las disposiciones que establecía el Arancel profesional del Colegio de Contadores, Economistas y Licenciados en Administración, no queda duda que lo establecido en el decreto 180 del 2009 resultan más desfavorables para los profesionales que intervengan en concursos judiciales.

Básicamente esto se explica porque al tomarse en cuenta para el cálculo de los honorarios únicamente la masa activa, y no el mayor entre el activo y el pasivo, los honorarios en muchos casos pueden llegar a ser inferiores e incluso nulos.

Además el tomar como base el activo de la empresa también puede llevar al profesional a verse tentado a incrementar el cálculo de la masa activa, agregando

activos que no lo son, debido a que sus honorarios representaran un porcentaje del mismo.

CAPÍTULO 8: COMISIÓN DE PROMOCIÓN Y DEFENSA DE LA COMPETENCIA

8.1 Introducción

Este capítulo es de suma importancia dado que se ha puesto en tela de juicio la permanencia o no de los Aranceles Profesionales establecidos por las Agremiaciones de Abogados, Escribanos y Contadores en el mercado, como consecuencia de un Estudio sobre Servicios Profesionales (Resolución 54 del 1° de diciembre del 2009) realizado por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia.

Antes de ahondar en dicho estudio, sus conclusiones y respuestas por parte de tales agremiaciones, se pondrá en conocimiento los objetivos, funciones y poderes de la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia para que el lector pueda evaluar su legitimidad e influencia en el tema que nos ocupa.

8.2 Misión y Visión de la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia

Aunque las normas de defensa de la competencia tienen casi diez años de existencia en el país, es la Ley de Promoción y Defensa de la Competencia N° 18.159 de julio de 2007 la que crea la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, cómo un órgano de aplicación especializado y con independencia técnica. La Comisión funciona como órgano desconcentrado en el ámbito del Ministerio de Economía y Finanzas. Se constituyó el 16 de marzo de 2009 con la designación de sus tres miembros por el Poder Ejecutivo actuando en Consejo de Ministros (Resolución del Poder Ejecutivo n° 690/09).

Teniendo por Presidente al Sr. Sergio Milnitsky (Economista – Licenciado en Economía), y como Comisionados al Sr. Javier Gomensoro (Doctor en Derecho y Ciencias Sociales) y a la Sra. Luciana Macedo (Economista – Master en Regulación Económica y Competencia).

La Comisión es el órgano estatal encargado de aplicar la Ley de Promoción y Defensa de la Competencia, excepto en sectores donde haya organismos reguladores especiales que asuman esa responsabilidad. Esta responsabilidad legal incluye, como lo dice el propio nombre de la Comisión, dos tipos de funciones: promover los valores de la competencia y reprimir las prácticas anticompetitivas. Para cumplir esas funciones la Comisión tiene distintas capacidades legalmente establecidas:

- Investigar el funcionamiento de los mercados y de eventuales conductas anticompetitivas (por denuncias recibidas o por propia iniciativa).
- Exigir a cualquier persona colaborar con las investigaciones entregando toda la información relevante de que disponga.
- Recibir información sobre concentraciones de empresas y eventualmente autorizarlas cuando conduzcan a la creación de un monopolio.
- Promover los valores de la competencia a través de información y capacitación.
- Asesorar a particulares y a organismos públicos acerca de las normas de la competencia y su aplicación en casos específicos.
- Emitir instrucciones generales y particulares para ordenar la competencia.
- Sancionar conductas anticompetitivas.

Como lo establece la Ley, los entes reguladores específicos son: Banco Central del Uruguay, Unidad Reguladora de Servicios de Comunicación y Unidad Reguladora de Servicios de Energía y Agua, a la fecha, son los órganos de aplicación de la Ley de Promoción y Defensa de la Competencia en sus respectivos ámbitos de control. Pero estos reguladores tienen la posibilidad de efectuar consultas a la Comisión, como órgano especializado (Artículo 27, Ley 18.159).

La Comisión actúa en los siguientes tipos de asuntos, de acuerdo a las atribuciones asignadas por la Ley 18.159:

a) Investigaciones de denuncias de prácticas anticompetitivas.

Con respecto a este punto, cabe destacar que tales denuncias pueden ser realizadas por:

- Uno o varios competidores que se sientan perjudicados por esa conducta.
- Consumidores finales que compren artículos o servicios en mercados perjudicados por las prácticas inconvenientes.
- Asociaciones de empresas, consumidores y trabajadores.
- Organismos públicos.
- Alguna de las empresas que participó con otras en una práctica anticompetitiva.

La Ley establece que, en estos casos, el haber denunciado la infracción puede llevar a reducir la sanción para la empresa denunciante.

b) Investigaciones de oficio por prácticas anticompetitivas.

La misma obedece a investigaciones realizadas por dicha Comisión sobre asuntos no denunciados, sino que son analizados por la propia iniciativa de la Comisión.

c) Estudios de mercado preparatorios de otras acciones.

Estos estudios no implican la investigación de la conducta de ningún posible infractor en particular, sino que están orientados a conocer la conformación y las prácticas que se realizan en algún mercado. Los estudios preparatorios pueden ser el paso previo a una investigación de oficio o bien pueden aportar elementos para acciones de promoción de la competencia.

d) Respuestas a consultas de reguladores y de particulares.

La Comisión también tiene por función dar respuestas a consultas formuladas por aquellos organismos que poseen el poder de aplicar la Ley 18.159 en sus respectivos ámbitos de control (Art. 27, Ley 18.159), y a su vez consultas de particulares.

En su corto periodo de existencia dicha comisión ha recibido por parte de particulares consultas formales, pero la gran mayoría ha sido de manera informal presentadas principalmente en entrevistas personales, en algunos casos también por medios telefónicos y por correo electrónico. Aunque la Ley no las prevé, y teniendo en cuenta los riesgos formales que puede tener este tipo de procedimientos, la Comisión consideró que eran un canal válido para recibir preocupaciones de empresas y otros actores sociales sin someterlos al costo de presentar un documento formal.

e) Controles de fusiones y concentraciones.

f) Actividades de Promoción y Relacionamento

Una de las dos funciones centrales de la Comisión es estimular, facilitar y promover las acciones y normas que posibiliten la libre competencia. Esta actividad es denominada en otros países “abogacía de la competencia”. A diferencia de las acciones de investigación de prácticas anticompetitivas, que tienen un carácter cuasi-judicial, las de promoción apuntan fundamentalmente a mejorar el ambiente institucional y cultural. Los instrumentos utilizados tienen relación fundamentalmente con la difusión, la capacitación y las relaciones públicas.

De acuerdo a la Ley, la Comisión debe *“Mantener relaciones con otros órganos de defensa de la competencia, nacionales o internacionales, y participar en los foros internacionales en que se discutan o negocien temas relativos a la competencia”* (art. 26 lit I).

g) Otras actividades

El decreto 319 del 6 de julio de 2009 establece una responsabilidad adicional para los integrantes de la Comisión: representar al Poder Ejecutivo en las Comisiones

Departamentales de Protección a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Comercial y Artesanal.

La Comisión, frente a una práctica anticompetitiva investigada y probada puede, según el Art. 17 de dicha Ley:

- Apercibir al infractor, o sea advertirle que su conducta es ilegal y ordenar el cese de la conducta anticompetitiva.
- Apercibir al infractor y difundir públicamente la resolución.
- Multar al infractor. Las multas se ubicarán entre un mínimo de 10.000 Unidades Indexadas (equivalente a \$ 21.486 según la cotización del 1/02/2011) y un máximo general de 20:000.000 de Unidades Indexadas (\$ 42:972.000 al 1/02/2011)), o bien del 10% de la facturación anual del infractor o el triple de los perjuicios causados por la práctica anticompetitiva.

8.3 Definiciones Fundamentales

Hasta ahora se ha hablado de competencia y por la misma se entiende, aquella interacción en donde compradores y vendedores se ponen de acuerdo en realizar compras – ventas con arreglo a un determinado marco jurídico. Las empresas hacen negocios para conseguir ganancias económicas. Para obtener ganancias las empresas, entre otras cosas, tratan de ofrecer a los compradores (consumidores u otras empresas) mejores calidades de productos y servicios que otros vendedores.

También pueden ofrecer precios más bajos, mejor atención, más variedad de productos o información más exacta, entre otras cosas. Para lograr ofrecer mejor servicio a los compradores, las empresas renuevan los tipos de productos, las formas de producirlos y la atención a los clientes. Y eso es la competencia.

Algunas empresas pueden intentar obtener ganancias impidiendo o limitando las actividades de otras empresas, en vez de competir con ellas. De esta forma tratan por ejemplo de mantener sus ventas sin mejorar lo que ofrecen a los compradores, tratando que sus clientes no encuentren otros lugares donde comprar.

Se necesita, entonces, intervención del Estado para facilitar el funcionamiento competitivo de los mercados y que sus beneficios alcancen al conjunto de la sociedad. La Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia está encargada de controlar y sancionar las prácticas anticompetitivas en el país.

Juan Dubra y Juan Manuel Mercant en un artículo en el Diario El País mencionan que: *“El Estado interviene en la libre contratación entre partes o en las prácticas económicas de las empresas, en teoría, para maximizar el bienestar de la economía. Cada vez que una persona compra un producto gana el Excedente del Consumidor: la diferencia entre lo que estaba dispuesto a pagar por lo que compró, y el precio que pagó. La empresa por su parte gana el Excedente del Productor: la diferencia entre lo que le costó producir el bien, y el precio al que lo vendió. La ganancia total para la sociedad en su conjunto es la suma de los dos excedentes: la diferencia entre lo que estaba dispuesto a pagar el consumidor, y lo que costaba producir ese bien. Las ganancias de bienestar son*

máximas cuando los compradores compran siempre que están dispuestos a pagar más que el precio del bien y las empresas producen cuando el precio es mayor que el costo de producir. Una estructura de mercado que lleva a un comportamiento de este tipo es la "competencia perfecta", en la que las empresas toman como dado el precio del producto que venden, y actúan como si no pudieran cambiarlo. Esa conducta es natural cuando hay un gran número de oferentes del mismo bien. Si yo soy una de mil empresas que ofrecen el mismo producto, y subo mi precio, no venderé nada, y si lo bajo perderé dinero pues la libre entrada de empresas habría bajado el precio hasta igualar el costo de producir el bien.

Las leyes de defensa de la competencia intentan maximizar el bienestar total de la economía, medido como la suma de los excedentes de los consumidores y de los productores. Aspiran a que los mercados funcionen más como mercados en competencia perfecta, que como monopolios”²⁰.

Las prácticas anticompetitivas son las acciones de las empresas orientadas a impedir que otras empresas compitan libremente. Esto perjudica a los consumidores y a la sociedad en general ya que, como consecuencia, dispondrán de menos cantidad, diversidad y calidad de ofertas o de mayores precios que los que hubiera habido si todos los proveedores hubieran competido libremente.

²⁰ Artículo publicado por el Diario el País, La Ley de Defensa de la Competencia, Juan Dubra y Juan Manuel Mercant, edición del día 13 de Agosto de 2007.

Estos son algunos ejemplos de prácticas anticompetitivas prohibidas en Uruguay:

- Varias empresas se ponen de acuerdo en no competir en precios, fijando los mismos precios de compra y venta de manera abusiva.
- Una empresa aplica injustificadamente a distintas empresas compradoras precios u otras condiciones de compra desiguales para los mismos bienes o servicios, poniendo a algunas de ellas en desventaja frente a sus competidores.
- Una empresa obliga a un comprador a aceptar obligaciones que no tienen relación con la compra – venta, como no comprarle a un competidor, comprar otro producto, etcétera.
- Una empresa establece en forma injustificada zonas de venta exclusiva para sus distribuidores.
- Una o varias empresas obstaculizan en forma artificial la entrada al mercado de nuevos competidores.

Hay básicamente cuatro categorías de acciones anticompetitivas: colusión y acuerdos horizontales; fusiones horizontales; fusiones y acuerdos verticales y prácticas tendientes a la monopolización.

Según Juan Dubra y Juan Manuel Mercant: *“La única práctica empresarial que todos los analistas están de acuerdo que hay que combatir, es la colusión: asociaciones de empresas cuyo único objetivo es la realización de un acuerdo para mantener precios elevados, de tal forma de incrementar los beneficios de las*

empresas participantes en el acuerdo. De esta manera, un mercado que se parecía a uno en competencia perfecta, pasa a comportarse como un monopolio.

La colusión ha jugado un papel preponderante en la historia de la defensa de la competencia ya que las primeras leyes de este tipo en el mundo se aprobaron para combatirla. Aun así, a nivel mundial las prácticas colusivas son las menos sancionadas porque es muy difícil demostrar que existe un acuerdo, a menos que haya documentos que muestren su existencia. Por este motivo varias legislaciones, incluyendo la nueva Ley Uruguaya, han adoptado una medida para facilitar la recolección de pruebas: la posibilidad de no sancionar a las empresas que confiesen haber participado de un acuerdo y que proporcionen pruebas suficientes para incriminar a las demás participantes. Estas cláusulas de perdón se conocen como "leniency" (clemencia en inglés)."

Los factores que facilitan la colusión son²¹:

a) Concentración por escasez de firmas. Resulta más fácil coordinar un acuerdo colusorio cuando se presenta en el mercado una cantidad pequeña de firmas. A mayor concentración, más probable la colusión.

²¹ Material sobre Marco Conceptual de Trabajos sobre Competencia, traducción del libro de Massimo Motta (2004).

b) Dificultad de entrada al mercado. Si es fácil entrar en una industria y no se espera que las firmas instaladas sean agresivas contra los entrantes, un precio colusivo alto atraerá competidores. Si los entrantes se acomodan al acuerdo, aún habrá más firmas que antes, y por lo expresado en el literal (a) será más difícil mantener la colusión. Si los entrantes no se acomodan, habrá una guerra de precios y se romperá el acuerdo colusivo. Cuanto mayor sea la dificultad para entrar, mayor será la colusión.

c) Propiedad cruzada. Hay dos caminos mediante los cuales la posesión de la firma 1 de una parte de la firma 2 puede facilitar la colusión. Primero, si la firma 1 tiene un representante en la dirección de la firma 2, es más fácil coordinar acuerdos, compartir información relevante y controlar las desviaciones de la firma 2. Segundo, la firma 1 no tendrá incentivos a desviarse de los acuerdos colusivos, pues reducirá el valor de la firma 1, y por tanto el valor de su inversión en la misma. Un factor que juega en contra de la colusión, sin embargo, es que la firma 1 tampoco querrá castigar a la firma 2, y sabiendo eso, la firma 2 puede querer desviarse más a menudo. El factor más importante sin embargo, parece ser el primero que se mencionó en este literal.

d) Compras de tamaños similares. Si surge una compra muy grande, las firmas en el acuerdo se desviarán para ganar mucho dinero con esa compra, y los castigos

posteriores no serán suficientes para evitarlo. Sabiendo eso, no se formará el acuerdo.

e) Compras frecuentes. Compras frecuentes facilitan la colusión pues permiten castigos inmediatos en caso de desvíos.

f) Compradores débiles. Un comprador fuerte puede incentivar la competencia con su poder de negociación, amenazando con su propia producción, o asegurando a un entrante sus compras. También puede aprovecharse del literal (d) y agrupar sus compras en grandes órdenes para romper la colusión.

g) Demanda ascendente. Si se percibe que la demanda subirá en el futuro, es fácil mantener la colusión hoy pues los mayores beneficios de la colusión vendrán en el futuro. Una demanda decreciente romperá la colusión

h) Simetría en capacidades de producción o tecnología. Si hay una firma con una gran capacidad ociosa y sus socias en el acuerdo colusivo están topeadas, la firma tendrá incentivos a recortar el precio pues recibirá a toda la demanda. A su vez, las socias no podrán castigar a la firma grande con un recorte de precios, pues no podrán absorber la nueva demanda que generarían.

i) Simetría en la cantidad de variedades de productos ofrecida. Supongamos que una firma ofrece una gran variedad de, por ejemplo, bebidas cola. Si la firma rival ofrece sólo una sucederán dos cosas. Primero, la firma pequeña tendrá incentivos a bajar el precio de su bebida pues atraerá consumidores de todas las variedades

de la firma grande. Lo otro que sucederá, es que la firma grande no tendrá incentivos a bajar los precios de sus bebidas. Con una baja del precio de, por ejemplo, un peso, pierde un peso en cada uno de sus muchos litros vendidos, y probablemente atraiga sólo a unos pocos consumidores de la firma rival. Esos dos factores juntos hacen que un acuerdo colusivo sea poco probable.

j) Contactos en varios mercados. Si dos firmas tienen contactos en varios mercados, hay tres motivos por los cuales eso ayuda a la colusión. El primero es uno que ya analizamos: contactos en varios mercados aumentan la frecuencia de los contactos, y por tanto, la posibilidad de castigar en tiempo y forma. Para ver el segundo mecanismo, imaginemos que la firma 1 tiene 80% del mercado en Montevideo, y la firma 2 el 20% restante y que la situación en el interior es la inversa. Imaginemos también que debido a la asimetría como la descrita en (i) no es posible un acuerdo colusivo en ninguno de los mercados. Si consideramos ahora el mercado uruguayo como uno solo, cada firma tendrá 50%, y podría ser posible un acuerdo. El tercer mecanismo es más sutil. Imaginemos que las firmas 1 y 2 son las únicas participando en el mercado el interior del país y que mantienen un acuerdo colusivo. En el mercado de Montevideo considerado aisladamente, no se puede mantener un acuerdo por los motivos que sean. Por la existencia y rentabilidad del acuerdo en el interior, las firmas 1 y 2 pueden utilizar las ganancias de ese acuerdo colusivo como amenaza para hacer posible un acuerdo en Montevideo.

k) Cláusulas “somos los más baratos, o le devolvemos la diferencia”. En estas cláusulas el vendedor se compromete a cobrarle al cliente el precio más bajo que éste pueda conseguir. Esto facilita la colusión por dos caminos. Primero, facilita la detección de desvíos por parte de firmas que participan en un acuerdo pues los clientes llevarán información de un vendedor al otro. Segundo, si la firma 1 tiene esa cláusula, la firma 2 no ganará clientes bajando sus precios del nivel colusivo pues la firma 1 emparejará su precio. Estas cláusulas pueden mejorar la eficiencia por: ser un seguro contra la posibilidad de no poder agarrar descuentos por otros vendedores; reducir los costos de búsqueda; introducir flexibilidad en los contratos de largo plazo. Aun así, Motta (2004) estima que deberían ser prohibidas.

l) Mantenimiento del precio de reventa. Algunos fabricantes exigen a los minoristas que mantengan el precio de reventa en un cierto rango. Estas cláusulas son anticompetitivas pues facilitan la detección de desvíos por parte de los miembros de un acuerdo colusivo. Imaginemos dos fabricantes de yerba mate que están coludidos y exigen a supermercados y almacenes que vendan su producto en un cierto rango. Si la cláusula no existiera, la firma 1 no podría saber si una reducción en el precio de venta de la yerba 2 se debe a una reducción en, por ejemplo, los costos de transporte desde la firma 2 al supermercado, o a una desviación por parte de la firma 2 (Mathewson y Winter (1998) y Jullien y Rey, 2001).

m) Intercambio de Información sobre Precios y Cantidades Corrientes o Pasadas. En un modelo ya clásico, Green y Porter (1984) analizaron el comportamiento de un industria cuando los miembros de un acuerdo colusivo no pueden monitorearse perfectamente. Mostraron que si cada firma no puede saber si una caída en el precio se debe al comportamiento de los oponentes, o a un empeoramiento exógeno de la demanda, ocurrirán, aún con el acuerdo colusivo vigente, guerras de precios en equilibrio. Para los reguladores, argumentaron, las guerras de precios serían una prueba que en esa industria no hay colusión, pero eso sería un error: las guerras de precios serían una forma de mantener el acuerdo colusivo. Para las firmas, intercambiar información verificable sobre precios y cantidades es una forma de facilitar la detección de desviaciones, y por tanto, de mantener el cartel. Como en general el intercambio de información puede ayudar a la eficiencia, lo que se debería evitar es el intercambio de información muy básica y desagregada a nivel de las firmas.

n) Intercambio de Información sobre Precios y Cantidades Futuras. Cuando las firmas no se están coludiendo explícitamente, sino tácitamente, o “por costumbre”, los anuncios de precios futuros pueden ayudar a coordinar en un algún precio particular. Algunas veces la coordinación tácita es difícil: ¿en qué precio coordinar?; si cambio mi precio porque bajaron mis costos, ¿lo interpretarán las otras firmas como un desvío? En la medida que los anuncios ayudan a la coordinación y por tanto a evitar guerras de precios, ayudan al mantenimiento de acuerdos colusivos. La comunicación privada entre firmas y los

anuncios sin valor de compromiso no tienen ningún valor para los consumidores, y como ayudan a la colusión, deben ser observados con recelo por las autoridades.

8.4 Estudio sobre Servicios Profesionales

8.4.1 Objetivos, Alcance y Antecedentes

La Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia en cumplimiento con el Art. 21 de la Ley 18.159, el cual establece la facultad de dicho órgano de aplicar la mencionada ley y en función del Art. 10 donde se confiere a tal órgano la potestad de desarrollar procedimientos tendientes a investigar, analizar y sancionar las prácticas prohibidas por la presente ley, ya sea por la presencia de una denuncia o por oficio, es que el 1° de diciembre de 2009, por Resolución N° 54/009, se realizó un estudio preparatorio del mercado de prestación de servicios profesionales.

La finalidad de dicho estudio fue ilustrar acerca del funcionamiento de los mismos y detectar posibles problemas o limitaciones a la competencia en dicho ámbito, dada la existencia de normas propias de las asociaciones de profesionales que intentan ordenar las actividades de sus miembros.

El sector de estudio se definió como el mercado de los servicios profesionales, en el régimen de ejercicio liberal, enfocándose en las profesiones jurídicas y económico – contables.

El mismo se justifica por su gran peso en la economía, no solo por su aporte directo a la producción nacional sino por su especial papel en el desarrollo de la economía del conocimiento. Según datos de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios hay 45.262 profesionales que ejercen libremente su profesión y 37.964 que declaran no ejercicio liberal²². Y en particular, en las profesiones de Abogados, Escribanos y Contadores, Economistas y Administradores, por su condición de asesorar a las empresas que operan en el mercado y por ser también de considerable peso dentro de las restantes profesiones del sistema universitario uruguayo.

Para llevar adelante este estudio la comisión contó con la asistencia de los consultores Dra. Karina Martínez y el Ec. Juan Alberti, para el análisis del marco jurídico, de los códigos de ética de los colegios profesionales y en la realización de entrevistas a los directivos de colegios y asociaciones de actividades profesionales.

Se planteó como primera prioridad el análisis referido a las prácticas del Colegio de Abogados del Uruguay, de la Asociación de Escribanos del Uruguay y del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay.

²² Información Estadística de la Caja, datos al 31 de agosto de 2009, Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios.

Se centra en analizar las conductas de tales asociaciones en relación a la fijación de aranceles profesionales, de forma de evaluarlas según la regla de la razón. Las prácticas que consisten en la fijación de una lista de precios por bienes o servicios se encuentran dentro de las prácticas conocidas como “facilitadoras”, en tanto facilitan acuerdos tácitos o explícitos entre los competidores del mercado, en relación al precio.

Dentro de las prácticas facilitadoras se encuentran por un lado, aquellas que facilitan acuerdos en relación a los principales factores de competencia entre agentes del mercado, precios y cantidades; y por otro, las que facilitan acuerdos respecto a otros factores, como es el caso de las restricciones a la publicidad.

Se tomó como antecedentes internacionales, los informes realizados por la Comisión Nacional de Competencia de España y por la Comisión Europea.

En el primero de ellos, se investiga el sector de servicios profesionales y colegios profesionales, analizando puntualmente dos tipos de regulaciones o barreras: a) Regulaciones que establecen barreras de acceso o de entrada; b) Regulaciones que afectan el ejercicio de las profesiones.

En cuanto a las barreras de acceso a la profesión, se pudo apreciar la exigencia de una determinada titulación y/o la exigencia de colegiación obligatoria, en particular para las profesiones más tradicionales; provocando desde el punto de vista de la competencia reservas de actividad, es decir, mercados o actividades profesionales restringidos solo a aquellos profesionales que cumplan los requisitos

de acceso. Tal hecho debería mantenerse si existen motivos de interés general y se justifica su necesidad.

En lo que refiere a regulación del ejercicio profesional dicha Comisión ha recomendado la eliminación de la posibilidad de establecer honorarios con carácter meramente orientativo, en el entendido que constituyen lo que se ha dado por llamar “prácticas conscientemente paralelas”, con efectos finales similares a la fijación de precios. Establece que no se llega a establecer un cártel, pero los partícipes se comportan todos de la misma forma, porque pueden razonablemente anticipar cuál va a ser el comportamiento de sus competidores. Puede dar lugar a una coordinación de precios entre las empresas instaladas en el mercado, situación que se ve agravada si además a tales precios indicativos se les suma la posibilidad de controles y sanciones.

Algunos Colegios en sus Estatutos y normas han incluido restricciones a la publicidad de los servicios (herramienta fundamental de competencia), por lo que el consejo de la Comisión Nacional de Competencia ha recomendado su supresión.

En cuanto a la Comisión Europea su preocupación también está centrada en estudiar la regulación en el sector de los servicios profesionales, para valorar si ésta es la más eficiente y la menos restrictiva de la competencia o si existen regulaciones alternativas, que pudieran ayudar a incentivar el crecimiento y a prestar un mejor servicio. La misma ha analizado la situación de las siguientes

profesiones: abogados, notarios, auditores/contables, arquitectos, ingenieros y farmacéuticos.

Los informes y documentos más relevantes son, el informe encargado al Institute for Advanced Studies de Viena (IHS) y la aprobación por la Comisión de dos Comunicaciones: Informe sobre la competencia en los servicios profesionales, en 2004; y Seguimiento del Informe sobre la competencia en los servicios profesionales, en 2005.

Una Resolución del Parlamento Europeo de Octubre de 2006, muestra su apoyo a la Comisión en sus esfuerzos por liberar al sector de una regulación excesivamente restrictiva que perjudica a la competencia, buscando beneficiar a la economía de la Unión Europea y a sus consumidores.

8.4.2 Desenlace del Estudio

El referido estudio, siguiendo el esquema presentado por los antecedentes internacionales, se centró en dos grandes partes a analizar: i) barreras a la entrada y acceso (titulación y colegiación); ii) barreras al ejercicio de la profesión (fijación de honorarios y otras limitaciones a la competencia).

En lo que respecta a las barreras de acceso a la profesión como ya se mencionó anteriormente su existencia provoca una limitación a la libre competencia, debido a que genera una traba para el acceso al mercado de los servicios profesionales a aquellos que no cumplan con ciertos requisitos.

Luego de analizar el marco normativo en nuestro país, se pudo constatar que para ser considerado un profesional universitario es necesario obtener un título profesional, siendo éste una constancia expedida por la entidad competente de haberse graduado. El mismo acredita haber cursado con aprobación los estudios correspondientes a una carrera universitaria de grado en instituciones universitarias.

También se analiza las diferentes situaciones que se presentan en el mercado por el hecho de haberse graduado en una Universidad Pública, Privada o en el exterior; no encontrándose ningún requisito extra que impida al profesional poder ejercer.

Para la Universidad Pública tal título es otorgado por la Universidad de la Republica en su figura de ente autónomo, para el caso de las Instituciones Universitarias Privadas se reconoce la validez de dichos títulos (una vez que obtengan la autorización del Poder Ejecutivo para su funcionamiento y estén registrados en el Ministerio de Educación y Cultura). En el caso de contar con títulos profesionales y certificado de estudio, expedidos por Universidades o instituciones extranjeras de análogo nivel académico podrán ser revalidados o reconocidos por el Consejo Directivo Central de la Universidad de la Republica.

Por otro lado, el estudio señala que no existe en nuestro país colegiación obligatoria, con excepción de los médicos que por la reciente Ley n° 18.591 de setiembre de 2009 lograron la creación del Colegio Médico del Uruguay (persona

jurídica pública no estatal), cuya inscripción en la misma es obligatoria para ejercer la profesión en el territorio nacional.

En cuanto a las barreras para el ejercicio de la profesión, el referido estudio concluye que *“en general, las asociaciones de profesionales tienen aranceles que guían u obligan a sus afiliados y aún a profesionales colegas que no están asociados a fijar sus honorarios profesionales de acuerdo a las pautas que ellos establecen”*.

“... de acuerdo a la definición del Art. 2 de la Ley 18.159 de 20 de julio de 2007: ... se prohíbe el abuso de posición dominante, así como todas las prácticas, conductas o recomendaciones, individuales o concertadas, que tengan por efecto u objeto, restringir, limitar, obstaculizar, distorsionar o impedir la competencia actual o futura en el mercado relevante.. A su vez, en el Art. 4 de la ley se prohíbe expresamente: a) concertar e imponer directa o indirectamente precios de compra o venta u otras condiciones de transacción de manera abusiva... j) las mismas prácticas enunciadas, cuando sean resueltas a través de asociaciones o gremiales de agentes económicos.

Asimismo, se encuentra que la referida restricción, distorsión o impedimento para la competencia no genera ganancias de eficiencia económica cuyo beneficio sea trasladado a los consumidores... ”

“Por otra parte, a partir de las justificaciones relacionadas con los usos legalmente establecidos de los aranceles como base para la liquidación de

aportes provisionales y de honorarios en procesos judiciales se considera que podrían utilizarse tablas de honorarios con esos fines exclusivamente.

En virtud de todo lo expuesto, se concluye que las acciones de los referidos Colegios y Asociaciones en relación a la fijación e imposición de aranceles respecto a los servicios brindados a través del ejercicio liberal de los profesionales, vulnera la normativa vigente en materia de promoción y defensa de la competencia, y en particular, los arts. 2 y 4, lit. a) y j), de la Ley N° 18.159.”

Luego de tales derivaciones, presentadas en el informe N° 16/009, en el proyecto de Resolución, la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia resuelve:

a) “Dirigir al Colegio de Abogados del Uruguay, a la Asociación de Escribanos del Uruguay y al Colegio de Contadores, Administradores y Economistas del Uruguay la instrucción obligatoria de derogar, en un plazo máximo de 90 días, los Aranceles profesionales resueltos por cada gremial, así como toda norma interna que regule su existencia y su aplicación por parte de sus respectivos asociados, informando posteriormente a la Comisión del cumplimiento de dicha instrucción”.

b) “Instruir al Colegio de Abogados del Uruguay, a la Asociación de Escribanos del Uruguay y al Colegio de Contadores, Administradores y Economistas del Uruguay para que, en un plazo máximo de 120 días, difundan las derogaciones establecidas en el numeral anterior entre sus

asociados y el público en general a través de todos los medios de comunicación que utilicen habitualmente para comunicarse con ellos...”

c) *“Autorizar a la Asociación de Escribanos del Uruguay a mantener una tabla de remuneraciones fictas con el único y explícito objetivo de ser utilizada en la liquidación de aportes a la Seguridad Social, de acuerdo al art. 29 de la Ley N° 17.437”.*

d) *“Autorizar al Colegio de Abogados del Uruguay, a la Asociación de Escribanos del Uruguay y al Colegio de Contadores, Administradores y Economistas del Uruguay a mantener tablas de honorarios con el único y explícito objetivo de ser utilizadas por parte del Poder Judicial para la fijación de honorarios no concertados en la actividad judicial, así como para el caso de los peritajes judiciales o de la regulación en caso de condenas procesales y similares”.*

En función de las conclusiones arribadas por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, es que los Colegios y Asociaciones correspondientes al objeto de estudio, realizaron sus descargos frente a la vista recibida por parte de tal Comisión, ya que consideran improcedentes los argumentos esbozados y un

agravio, no se compadecen con la realidad del mercado profesional uruguayo ni con el ordenamiento jurídico vigente.

8.5 Acuse presentado por el Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay

Con fecha 22 de diciembre de 2010, el Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay, representado por el Cr. Jorge Bergalli y el Cr. Arturo Demaestri contando con la ayuda de asesoramiento profesional del Dr. Ricardo Olivera²³, respondió a la vista conferida por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, en relación al informe N° 16/009, dispuesto por Resolución 54/009 y al Proyecto de Resolución sobre Aranceles de los Servicios Profesionales.

²³ Nacido en Montevideo, Uruguay, 1951. Doctor en Derecho y Ciencias Sociales, Universidad de la República. Profesor de Derecho Comercial y Derecho Bancario en la Universidad de la República, Universidad Católica del Uruguay y Universidad de Montevideo. Es autor de numerosos libros y artículos especializados, publicados en el Uruguay y en el exterior. Entre ellos pueden destacarse: "Manual de Derecho Bancario"; "Casas Bancarias y Apertura Financiera"; "Contralor de la Banca Privada" (c.al.); "Instalación de Bancos en el Uruguay"; "Sistema de Intermediación Financiera en el Uruguay"; "El Leasing. Análisis de su régimen jurídico"; "Banca off-shore en el Uruguay"; "Ley de Mercado de Valores y Obligaciones Negociables" (c.al.); "La Refinanciación del Endeudamiento Interno" (c.al.); "Curso de Sociedades Anónimas"; "El nuevo régimen del Derecho de la Competencia" (c.al.); "Las Sociedades Anónimas Deportivas en el Derecho Uruguayo"; "Estudios de Derecho Societario"; "Bodas de Plata de la Ley de Intermediación Financiera"; "Principios y Bases de la nueva Ley de Concursos y Reorganización Empresarial".

El mismo se desarrolla en varios ítems abarcando puntos claves que fueron extraídos de las conclusiones presentadas por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, a las cuales el referido Colegio considera que no poseen una debida fundamentación y además adolecen de vicios en sus motivos, argumentando que el Arancel Profesional perteneciente a tal Colegio “.... *En ningún caso puede considerarse una práctica anticompetitiva, susceptible de ser reprimida por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia*”.

Un primer punto importante a analizar es la existencia o no de posición dominante y abuso en caso de existir, por parte del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay ya que esto determinaría la posibilidad de que sus prácticas, conductas o recomendaciones tengan por efecto u objeto restringir, limitar, obstaculizar, distorsionar o impedir la competencia actual o futura en el mercado relevante. Según el Art. 6 de la Ley 18.159, se entiende por posición dominante cuando el/los agentes económicos bajo análisis pueden, actuando individualmente o en forma colectiva (a través de prácticas, conductas o recomendaciones) afectar sustancialmente las variables relevantes del mercado, con prescindencia de las conductas de sus competidores, compradores o proveedores.

A su vez se reflejaría un abuso de esa posición dominante, cuando se actuara de manera indebida, con el fin de obtener ventajas o causar perjuicios a otros, los que no hubieran sido posibles en caso de no existir posición de dominio (Art. 6).

Por otro lado, queda expresamente establecido en la referida ley (Art. 2), que, por más que existiera posición dominante no se considerara un abuso de la misma, cuando tales prácticas, conductas o recomendaciones generen ganancias de eficiencia económica de los agentes económicos involucrados, la posibilidad de obtener las mismas por formas alternativas, y el beneficio se traslada a los consumidores.

Sobre este tema, el Colegio ha negado la existencia de una posición dominante por parte del mismo y por lo tanto resulta absolutamente imposible que abuse de dicha posición dado que no la posee, ni tampoco incurre en ninguna práctica, conducta o recomendación que tenga por efecto u objeto restringir, limitar, obstaculizar, distorsionar o impedir la competencia actual o futura en el mercado relevante de tales servicios profesionales, al fijar su Arancel.

Esta falta de posición dominante se da según el Colegio como consecuencia de:

- a) Ausencia de Colegiación en las profesiones de Contador, Economista y Administrador.

Como se mencionó en capítulos anteriores el Colegio es una asociación civil sin fines de lucro, cuya afiliación por parte de egresados de la Universidad de la República u otras Universidades con título académico de profesional superior en Contabilidad, Economía, Administración y disciplinas afines, es totalmente libre y voluntaria, no existiendo requerimiento legal de afiliación.

Aquel profesional que decida formar parte del mismo, deberá cumplir con los requisitos impuestos en sus estatutos, no constatándose ninguna cláusula que exija su permanencia, por consiguiente también es totalmente libre su desafiliación, no teniendo consecuencias ni en el ejercicio de su profesión ni en el acceso a la prestación de ningún tipo de servicios profesionales.

Esto determina para el *Colegio* “... que carezca, en los hechos, de poder de imperium para imponer a sus socios el cumplimiento del Arancel de Servicios Profesionales y, en la práctica, jamás en su historia adoptó ninguna resolución sancionatoria de uno de sus integrantes por algún eventual apartamiento de dicho Arancel”.

b) Baja afiliación por parte de los profesionales a dicho Colegio.

Haciendo uso de su libertad de elección sobre la afiliación o no al referido colegio que poseen los profesionales, se puede apreciar que menos de la mitad de los habilitados para el ejercicio de la profesión son socios, por lo tanto quedan fuera del ámbito de aplicación de reglas y normas propias del mismo, la gran mayoría de los profesionales universitarios.

Este hecho sucede principalmente para la profesión contable, en el caso de Administradores y Economistas la cantidad de socios es sumamente menor, no alcanzando al 10%, existiendo además para los Economistas una Asociación de Economistas que reúne a tales profesionales.

Hechos que suman para ratificar el argumento de ausencia de posición dominante en el mercado relevante de servicios profesionales.

- c) El mercado relevante de servicios profesionales está compuesto no solo por profesionales universitarios egresados.

Para establecer si una práctica afecta la competencia o no, se debe determinar claramente cuál es el mercado relevante sobre el cual la conducta en estudio incide. Esto implica, según el Art. 5 de la Ley de Defensa de la Competencia, *“... analizar, entre otros factores, la existencia de productos o servicios sustitutos, así como el ámbito geográfico comprendido por el mercado, definiendo el espacio de competencia efectiva que corresponda...”*.

Lo que se intenta determinar es la posibilidad de imponer por parte de dichas asociaciones, un precio determinado a través del referido Arancel (constituyendo una práctica anticompetitiva dado que tiene un efecto real sobre el consumo), lo que dependerá en gran medida de la existencia o no de productos o servicios sustitutos, es decir, de alternativas a dichos productos o servicios donde los clientes puedan acudir sin mayores inconvenientes.

Es de público conocimiento la realidad que atraviesa el sector, donde por un lado, las intervenciones que la ley establece que preceptivamente debe realizar un Contador Público son muy escasas (actuación frente a la Justicia (Ley N° 5.566 de 1917), presentación de estados contables ante organismos públicos (Ley N° 12.802 de 1960), y ante instituciones bancarias), a lo que por otro

lado se suma, la realización de la mayoría de las tareas propias de dicha profesión por personal idóneo contable, gestores y estudiantes.

Esto genera un alto grado de posibilidades de sustitución de los servicios en nuestro mercado, tanto realizados por profesionales con título habilitante como por otros prestadores de servicios que actúan en el mercado, compitiendo con los mismos. La alternativa de migrar de un prestador de servicios a otro por razones de calidad del servicio o de precio es absoluta, sencilla y carente de restricciones o de efectos. Incluso existen tareas que lo puede desarrollar el propio cliente sin necesidad de recurrir a un profesional, como por ejemplo liquidarse sus impuestos.

En opinión del Colegio tampoco es posible afirmar que el ámbito geográfico a ser considerado sea exclusivamente el territorio nacional, cada vez más firmas internacionales de Contadores Públicos buscan profesionales del exterior. Es frecuente, la presencia de asesores financieros o de inversiones provenientes de otras jurisdicciones en trabajos de consultoría, reestructuración o generación de productos financieros, en nuestro país.

Por lo tanto, establece que *“No es correcto afirmar que el mercado relevante a ser analizado sea el de los socios del CCEAU, ni siquiera el de los Contadores Públicos, Economistas y Administradores de Empresas”*

“...el mercado relevante está constituido por todo el universo de los prestadores de servicios Contables, Económicos y de Administración de Empresas, que excede ampliamente a quienes poseen título.

La equivocada definición del mercado relevante que realiza el proyecto de resolución lleva al error de sostener que un Arancel de escasa o nula imperatividad, establecido por el CCEAU para sus socios, pueda tener algún tipo de incidencia en la competencia en el mercado relevante de los servicios profesionales de Contabilidad, Economía y Administración de Empresas”.

Por otro lado el Colegio expresa que el Proyecto de Resolución emitido por la Comisión de Promoción y Defensa de la competencia posee vicios en sus motivos al no tener en cuenta o ignorar las consideraciones del Informe “Análisis Económico de las Condiciones de Competencia en los Mercados de Servicios Profesionales” que fuera realizado a pedido de la misma y agregado al expediente. En tal informe se deja claro la baja afiliación por parte de los profesionales al mencionado Colegio, por ende el Arancel alcanzaría a un pequeño porcentaje del total de profesionales, reconoce que varios de los servicios pueden ser realizados por idóneos en el tema y concluye que *“Este estudio no encuentra evidencia firme, por otra parte, para concluir sobre el grado de impacto de la definición de estos Aranceles. Las herramientas metodológicas utilizadas en el presente documento no son suficientes para determinar si dichos Aranceles tienen una fuerte o débil consecuencia en el precio de equilibrio de estos mercados. Sí se ha podido concluir que en unos casos, más que en otros, existen más incentivos a establecer un precio de manera abusiva”.*

Con respecto al impacto real del Arancel en el caso del Colegio, en fs. 35 establece que, *“Según esta organización los Aranceles profesionales se encuentran vigentes pero operan, en la mayoría de los casos, como cifras de referencia... Hoy se aplican entre el 80% y 90% de los casos judiciales pero no en otros casos. No hay sanciones mientras no haya una reglamentación legal del asunto.*

En el presente aproximadamente solo un 50% de los contadores están asociados a este colegio y en el caso de los economistas esta cifra es mucho menor... Los asociados administradores de empresas es más reciente y la cifra ni siquiera alcanza al 10%.

Es importante destacar lo antepuesto debido a que la práctica anticompetitiva es más plausible que se cumpla cuando todos los agentes están involucrados en la asociación. En este contexto, si un profesional respeta un Arancel hipotéticamente desmedido, el agente que contrata a dicho profesional tiene muchas otras opciones, dentro del grupo de contadores no asociados al colegio, donde encontrar al menos un ámbito de negociación de los honorarios”.

“... no se puede concluir que la determinación de Aranceles por parte del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores tenga un impacto real importante en el mercado. Esto se debe tanto a la poca adhesión al Colegio de los profesionales recibidos como a la falta de sanciones previstas, en caso de incumplimiento, para los profesionales asociados”.

En las recomendaciones se establece expresamente que *“Del presente estudio no puede extraerse que la competencia esté profundamente amenazada pero sí que existan algunas razones, basadas en la falta de transparencia de estos mercados que generan una cierta necesidad de aranceles”*.

Por lo mencionado anteriormente, el Colegio entiende que el Proyecto de Resolución de la Comisión adolece de insuficiencia, incongruencia e inexactitud, pues existiendo un Informe que establece que la competencia no está amenazada, lo cual coloca al Arancel al margen de cualquier análisis negativo, la Comisión opta por ignorarlo asumiendo una decisión que no se corresponde con las pautas del Informe.

Siendo este vicio en la motivación una causal de nulidad del acto administrativo (Real, Ramón, “La fundamentación del acto administrativo”, en La Justicia Uruguay, Tomo LXXX, sección Doctrina, págs. 10 y 11), existe vicio cuando la motivación no es suficiente, congruente o exacta.

Con todo lo mencionado anteriormente el Colegio ha demostrado la imposibilidad del Arancel Profesional de provocar distorsiones en el mercado, en perjuicio de los consumidores y de la sociedad, siendo una de las claras razones la falta de posición de dominio en el mercado relevante.

A su vez, dicha conclusión también es esbozada en cierta forma por el Informe adjuntado al Proyecto de Resolución de la Comisión. Sin perjuicio de esto, el Colegio continúa dando razones por el cual su Arancel no constituye una práctica

anticompetitiva, sino por el contrario resulta beneficioso para el funcionamiento del mercado y no perjudica al consumidor.

La modalidad de análisis de las diferentes prácticas empresariales adoptada en la Ley de Defensa de la Competencia es del tipo de la “rule of reason”, concepto que fuera aclarado por la Comisión de Hacienda de la Cámara de Representantes, señalando, *“Se está priorizando el uso de la regla de la razón, es decir un análisis que evalúe y sopesa argumentos de ejercicio de poder de mercado y argumentos de eficiencia, lo cual resulta crucial. No todo ejercicio de poder de mercado, no todos los acuerdos entre empresas son anticompetitivos. Diversas prácticas que “ex ante” parecen limitar la competencia es posible que tengan su justificación y solucionen problemas. Se deben contemplar las ganancias de eficiencia que producen y los beneficios a los usuarios o consumidores”*²⁴.

Aún aunque la Comisión sostenga que dicho Arancel puede constituir un acuerdo colusorio entre los profesionales asociados a dicho Colegio, y esto sea perjudicial para la libre competencia, existen muchas razones por las cuales dicho Arancel es necesario y a la vez beneficioso.

Por un lado se considera que, una verdadera competitividad en los servicios profesionales se da en la idoneidad del profesional, experiencia, reconocimiento

²⁴ Diario de Sesiones de la Cámara de Representantes, 12ª Sesión, Número 3334.

en el mercado, siendo el precio un elemento no necesariamente esencial. Con lo que al existir un Arancel se está marcando una base similar de partida, donde todos los profesionales idóneos competirán luego en función del servicio que ofrecen.

Es importante destacar, que ese honorario mínimo, contribuye a evitar la existencia de precios predatorios, que terminan provocando un menoscabo de la dignidad de la profesión, hecho que debe impedirse ya que provocaría grandes pérdidas a la propia profesión y a la sociedad en general.

El Colegio afirma que *“Se debe lograr un juego de mercado transparente, donde los operadores ofrecen sus servicios sobre bases razonables, compitiendo limpiamente. El mantenimiento de la dignidad y transparencia de la profesión – a la cual colabora la fijación de precios claros y preestablecidos como el Arancel- ha sido una preocupación constante de los diversos colegios”*.

Otro beneficio del Arancel, a través de la fijación de una base que no se traspasará, es evitar la concentración de los agentes del mercado en grandes firmas. Estas al aplicar sus economías de escalas, se pueden dar el lujo de cobrar un honorario inferior, dado que soportan mejor sus costos de funcionamiento, provocando la eliminación paulatinamente de las pequeñas firmas que para poder sobrevivir deben cobrar inevitablemente un honorario más alto.

De este modo, se garantizaría la existencia de profesionales liberales que competirían con los grandes estudios y a la vez la sobrevivencia de nuevos competidores que recién ingresan al mercado, teniendo un mínimo digno de

remuneración, cuando aún no poseen el prestigio o la experiencia necesarios para elevar el precio por su trabajo.

En función de estos últimos puntos, y teniendo en cuenta el Art. 1 de la Ley 18.159, “... *tiene por objetivo fomentar el bienestar de los actuales y futuros consumidores y usuarios, a través de la promoción y defensa de la competencia, el estímulo a la eficiencia económica y la libertad e igualdad de condiciones de acceso de empresas y productos a los mercados*”, se puede apreciar que el Arancel busca generar una igualdad de condiciones entre los profesionales a través del establecimiento de un honorario mínimo, y así poder competir libremente y de manera transparente, tanto entre profesionales de grandes compañías como no, recién recibidos o no, y fundamentalmente buscando mantener el respeto y la dignidad que la profesión se merece, brindando un mejor servicio a la comunidad.

Dicho artículo también hace mención a la importancia del bienestar de los consumidores y usuarios tanto actuales como futuros, por consiguiente si no hay un perjuicio actual o potencial de los mismos no existe violación de la normativa.

En el Capítulo 3 sobre Desafíos en la fijación de precios en los servicios, se hizo referencia a las particularidades que tiene el sector servicios, tanto para el profesional a la hora de fijar en este caso su honorario, como para el consumidor poder tener un cierto conocimiento sobre los precios a pagar por determinado servicio recibido. Esto se debe a muchos factores ya sea, a que no están fácilmente

disponible a diferencia de los bienes, muchas veces no se puede estimar antes de realizarlo, difícilmente diferentes empresas brinden un servicio idéntico, etcétera.

El Colegio alega que su Arancel “... *constituye una pauta, una guía mínima que le garantiza a aquel cierto grado de seguridad, facilitando así la concertación de servicios profesionales de forma pacífica*”.

Otra complejidad propia del sector de servicios es que al no poder evaluar los servicios antes de su contratación a diferencia de lo que sucede con los bienes que son tangibles, a lo que se suma la escasez de información tanto referida a precio como al trabajo en sí que puede llegar a implicar determinado servicio, se utiliza el precio muchas veces como indicador de su calidad. Con respecto a esta realidad, el Colegio menciona “*En este mercado imperfecto por naturaleza, deberán tomarse entonces medidas que permitan ofrecer una cierta tranquilidad o garantía al consumidor respecto del precio del servicio ofrecido en relación a su calidad o complejidad, función que el Arancel cumple a cabalidad, siendo una regla de precios fijada por un tercero no interesado y ajeno a la contratación determinada*”.

Además, establece que tiene un beneficio agregado, “... *el mantenimiento de un nivel aceptable de calidad. Al no ser los consumidores capaces de determinar adecuadamente la calidad del producto, los oferentes no tendrán incentivos para ofrecer buenos productos. Ello en tanto los consumidores tenderán a minimizar los gastos, ya que como no pueden juzgar la calidad, la única forma en que*

pueden maximizar la rentabilidad de su dinero es pagando el precio más bajo posible.

Ante este hecho, los profesionales se verán incentivados a ofrecer servicios de peor calidad, por cuanto no obtienen la renta esperada por el mayor trabajo invertido en un determinado servicio. Esto genera claramente un círculo vicioso ineficiente, tanto desde el punto de vista de los consumidores como de la sociedad toda. La existencia del Arancel determina un precio mínimo por un servicio determinado, eliminando esta tendencia.

Subsidiariamente a lo anterior, el Arancel otorga a los Jueces – al igual que al consumidor- una pauta confiable a la hora de regular honorarios en caso de pericias o en caso de disputas por honorarios no concertados previamente”.

Otro punto criticado por el Colegio es que dicho Arancel no constituye una “amenaza creíble”.

Luego de determinado el mercado relevante (que a juicio del Colegio no se identificaron todos los protagonistas) y la incidencia de la conducta determinada en el mismo (donde también hay discrepancias en las conclusiones tanto por parte del Colegio como en el propio Informe solicitado a pedido de la Comisión), se dará un acuerdo o pacto colusorio cuando “*exista una cooperación interempresarial que tenga un efecto lesivo para la competencia o que limite la*

libertad de acción de una empresa en relación con otra, o que restrinja la competencia entre las partes del acuerdo”²⁵

En función de dicha definición, se puede apreciar al observar la realidad del sector la ausencia por parte de dichos profesionales de cooperación o coalición para, a través del Arancel, tomar esa conducta generando un efecto lesivo para la competencia. Como se ha dicho anteriormente en el total de profesionales menos de la mitad es socio del Colegio, y de dichos socios la aplicación del mismo es muy reducida, especialmente se centra en el ámbito judicial.

Afirma que *“no existe coerción por parte del CCEAU ni de ninguno de sus órganos a los efectos de la vigilancia del fiel cumplimiento de las normas dispuestas por el Arancel, así como la aplicación del mismo por el Estado, dado que los Jueces toman el Arancel como una pauta, no una regla”*.

Por consiguiente, si bien existe un Código de Ética que establece que es de aplicación el Arancel vigente del Colegio para todos sus socios, no existen hasta el momento sanciones ni represalias para quien no lo cumpla.

Considera además, *“... los profesionales colegiados, únicos para los cuales el Arancel sería vinculante, no tiene la percepción de que se trate de una norma de aplicación compulsiva, sino meramente una guía”*.

²⁵ Beneyto Pérez, J.M. Ob. Cit. Pág 178 y Bellamy, Christopher y Child, Graham, Ob. Cit., pág 78 y 79.

Todos estos aspectos son acogidos por el Informe que se adjunta a la vista dada por la Comisión *“el efecto de estos Aranceles en la realidad del mercado es difuso, no se traducen perfectamente al precio de mercado. Estudiantes de contabilidad, gestores y los contadores que no están afiliados pueden cobrar honorarios diferentes al Arancel. Ello motivaría a que aquellos afiliados tampoco cobrarán el mismo y no tienen ningún impedimento por no existir ni controles ni sanciones”* (fs. 41 vto. del expediente).

Por lo tanto, no se aprecia una amenaza visible ni creíble de tales conductas, al aplicar el Arancel. Planteando que *“En función de lo dicho, no se comprende la solución que la Comisión plantea darle al asunto”* esto es, *“Autorizar.... Al Colegio de Contadores, Administradores y Economistas del Uruguay a mantener tablas de honorarios con el único y explícito objetivo de ser utilizadas por parte del Poder Judicial para la fijación de honorarios no concertados en la actividad judicial, así como para el caso de los peritajes judiciales o de la regulación en caso de condenas procesales y similares. Estas tablas tendrán los mismos efectos que el Arancel, y nada impide que sean tomadas por el mercado como parámetros válidos para la fijación de precios, al igual que sucede actualmente con el Arancel”*.

Si aún no fuera suficiente con todos los argumentos mencionados, el Colegio plantea una posible violación al principio de libertad. Y más aún, afirma que el

Arancel está excluido de la regulación de la Ley de Promoción y Defensa de la Competencia.

Con respecto al primer punto, se pone en tela de juicio la correcta aplicación de la referida Ley, ya que las prácticas, conductas o recomendaciones que pueden ser sancionadas en virtud de la aplicación de esta norma son aquellas que configuren, en todos sus elementos, las hipótesis previstas. Como se analizó anteriormente existen muchas discrepancias en cuanto a las conclusiones tomadas por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, a lo que se suma las contradicciones entre las conclusiones tomadas y las expresiones dadas por el propio presidente de la Comisión, el Ec. Sergio Milnitsky, donde expresó que las normas arancelarias previstas por colegiaciones de profesionales *“Es un tema turbio, no está claro si es anticompetitivo o no”*²⁶, y a su vez el informe realizado a pedido de dicha Comisión tampoco es concluyente en el tema.

Por lo tanto, no puede privarse el principio de libertad, otorgado en el artículo 7 y 36²⁷ de la Constitución de la República, de agremiación y con ella de

²⁶ Diario Ultimas Noticias, edición digital del jueves 10 de diciembre de 2009.

²⁷ Artículo 7º Los habitantes de la República tienen derecho a ser protegidos en el goce de su vida, honor, libertad, seguridad, trabajo y propiedad. Nadie puede ser privado de estos derechos sino conforme a las leyes que se establecieron por razones de interés general.

Artículo 36. Toda persona puede dedicarse al trabajo, cultivo, industria, comercio, profesión o cualquier otra actividad lícita, salvo las limitaciones de interés general que establezcan las leyes.

autorregulación, sobre un tema que ya fue discutido y no existen claras razones sobre su impacto, por un órgano encargado de velar por la competencia donde aún no se tiene total certeza de su afectación en el mercado y la sociedad en general.

Según el Art. 2 de la Ley *“Todos los mercados estarán regidos por los principios y reglas de la libre competencia, excepto las limitaciones establecidas por ley, por razones de interés general.*

...El ejercicio de un derecho, facultad o prerrogativa excepcional otorgada o reconocida por ley no se considerará práctica anticompetitiva ni abuso de posición dominante”.

Si se tiene en cuenta este artículo, conjuntamente con el artículo 185 del Código General del Proceso donde se establece el honorario del perito, *“En el peritaje solicitado por las partes se deberá consignar previamente, con apercibimiento de tenerse por renunciada esa prueba, una suma adecuada que fijará el tribunal para garantizar el pago de los honorarios y gastos, los cuales serán fijados en la sentencia definitiva. Los honorarios de los peritos serán regulados siguiendo el procedimiento previsto para la regulación de los honorarios de los abogados, aplicando el Arancel pertinente o, en su defecto, la regla prevista en el artículo 1834 del Código Civil”*, se puede apreciar que estamos frente a un ámbito especialmente excluido de la normativa de la defensa de la competencia, ya que su aplicación está definido particularmente por ley.

Al final de tal informe, el Colegio solicita:

I. *“Se tenga por evacuada la vista conferida en tiempo y forma”.*

II. “En definitiva, se rechacen las consideraciones realizadas por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia en el proyecto de resolución en vista, por los motivos expresados en el cuerpo del escrito”.

En síntesis, con este análisis del informe presentado por el CCEAU se puede apreciar las discrepancias en relación a las acusaciones presentadas por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, donde se tildan a los Aranceles Profesionales de anticompetitivos, y de estimular una actuación colusiva de parte de los profesionales.

Se invocaron claras razones debidamente justificadas para responder a la vista conferida por dicha Comisión, invalidando totalmente los argumentos dados por la misma, fundamentalmente los que atañen a la definición de mercado relevante y la idea de que el Arancel constituye una amenaza a la libre competencia en el sector de servicios profesionales.

CAPÍTULO 9: TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

9.1 Introducción

En base a lo expuesto en los capítulos anteriores, nos planteamos el presente trabajo monográfico con la finalidad de conocer la importancia que tiene el Arancel Profesional en el ejercicio de los Contadores, Economistas y Licenciados en Administración, y la utilización que en la realidad hacen dichos profesionales del mismo. El propósito de la investigación es demostrar cuan beneficioso es dicho Arancel, si en realidad es necesario que exista, y si el ejercicio de la profesión se vería afectado por la inexistencia del mismo. Se comenzó la investigación analizando diferentes temas que a nuestro entender resultan medulares para establecer las conclusiones.

En la apertura del trabajo se analizaron conceptos fundamentales, definiciones, y se señalaron las particularidades de los precios de los servicios, de modo de ubicarnos en el tema.

Se definió luego qué es un arancel profesional y como se encuentra estructurado el de nuestra profesión, observando las diferencias más importantes con respecto a la versión anterior, el Arancel de 1975.

Se dedicó un capítulo a la ética profesional, donde el mismo Código de Ética del CCEAU determina como norma ética, cumplir con el Arancel de la profesión. Se

destaca la importancia del mismo en el entendido de que un profesional debe respetar ciertos valores éticos que lo hacen digno de su profesión.

La reglamentación y la colegiación son temas fundamentales en este análisis, ya que el hecho de que no exista colegiación obligatoria en nuestro país, hace caer la balanza en diferentes sentidos sobre cada profesional a la hora de regular sus honorarios por medio del Arancel de la profesión.

De la investigación realizada se pudo recabar información sobre un área específica de la profesión, donde la mayoría de los profesionales entrevistados aseguran aplicar el Arancel con cierta asiduidad. Por esto se dedica un capítulo al área judicial.

Por último, dedicamos parte de nuestro trabajo al análisis del estudio realizado por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, el cual ha puesto en discusión la viabilidad de la existencia de los aranceles profesionales, declarándolos anticompetitivos.

9.2 Mención especial

Es menester mencionar que durante la realización del presente trabajo de investigación se suscitaron hechos que hicieron dar un vuelco a una de las finalidades que perseguía esta investigación. En un principio este trabajo apuntaba a detectar las opiniones de los profesionales acerca de las carencias del Arancel

actual para poder adaptarlo y consecuentemente brindar pautas para convertirlo en un arancel de aplicación masiva. En paralelo a nuestra investigación, el Ministerio de Economía, más precisamente la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia realizaba un estudio sobre los aranceles profesionales, dando como resultado, y según se trató en el capítulo 8, la declaración de que los aranceles profesionales son anticompetitivos acorde a la ley 18.159 y por lo tanto deben sacarse de circulación. Debido a esto nuestro trabajo quedo condicionado no solo a los objetivos que se plantearon en un principio, sino a demostrar cuál es la aplicación que realmente se le da a este Arancel, como juega el mismo en el mercado a la hora de fijar los honorarios de los profesionales, y al análisis de las diferentes opiniones sobre el estudio realizado por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia.

9.3 Metodología de trabajo

9.3.1 Hipótesis

El trabajo de campo partió del convencimiento de que el Arancel del Colegio de Contadores, Economistas y Licenciados en Administración del Uruguay no es de conocimiento de todos estos profesionales, y por ende no todos ellos lo aplican. Quienes lo conocen no lo aplican porque no logran adaptar su contenido a la realidad, es decir, no logran encontrar coherencia entre la actividad a la cual deben

establecer un presupuesto y las situaciones que el Arancel describe. De esta manera parece que el mismo no es un factor preponderante en el ejercicio de las profesiones que nos ocupan, observándose que la costumbre y la competencia en el mercado regula el valor de los honorarios.

9.3.2 Técnica

Para alcanzar conclusiones razonables que expliquen cual es la atención que verdaderamente se le da al Arancel del Colegio, y cuáles son los motivos que explican la aceptación o no del mismo se realizó el siguiente trabajo de campo:

Definición de población de estudio.

Como ya se mencionó el presente trabajo abarca a los profesionales de las respectivas carreras de Contador, Economista y Licenciado en Administración en Uruguay.

Del total de la población de estudio se tomó una muestra de alrededor de 75 profesionales. Dicha muestra fue confeccionada con una lista de egresados de nuestra facultad, proporcionada por nuestra tutora, y de diversos profesionales que nos rodean en nuestro entorno laboral. También se incluyen en la muestra integrantes de algunas comisiones del Colegio de Contadores, Economistas y Licenciados en Administración.

Técnica. La investigación se realizó en dos partes:

a) Entrevistas masivas:

La misma se llevó a cabo mediante el envío por correo electrónico de un cuestionario a algunos profesionales de la población de estudio, con el objetivo de obtener la mayor cantidad de información posible; con preguntas concretas, de fácil respuesta pero con un contenido valioso que nos permita extraer conclusiones. (Ver Anexo I)

b) Entrevistas personales:

Fueron objeto de entrevistas personales los miembros de las diferentes Comisiones que integran el Colegio.

Mediante estas últimas fue posible profundizar en entrevistas interactivas, de manera de no tabular o cerrar las respuestas y poder obtener un cúmulo de datos con mayor riqueza para su posterior análisis.

Luego de procesar y analizar las respuestas se procedió a desarrollar conclusiones al respecto.

Características de la muestra:

Sin perjuicio de todas las conversaciones y discusiones que mantuvimos con muchos profesionales sobre diversos temas vinculados con este trabajo, en el transcurso de nuestra investigación se entrevistaron formalmente los 75 profesionales que formaban nuestra muestra, de los cuales 49 fueron entrevistados

mediante una encuesta enviada por correo electrónico y el resto de manera directa, mediante entrevistas personales, tanto en forma individual como grupal.

Encuestas masivas (correo electrónico).

Si discriminamos la muestra por lugar geográfico de ejercicio, los resultados son los siguientes, de los 49 profesionales encuestados, 7 ejercen en el interior del país, mientras que 42 ejercen en Montevideo.

Del total de profesionales encuestados por este medio, 46 son Contadores Públicos, 9 de ellos además son Licenciados en Administración, y los 3 restantes son Economistas.

Cabe mencionar que de los 7 entrevistados en el interior del país, 6 de ellos ejercen como Contadores y uno de ellos como Licenciado en Administración.

Realizamos un relevamiento de los años de ejercicio profesional de cada uno de los encuestados, los rangos considerados fueron, menos de 5 años, entre 5 y 15 años, y más de 15 años de ejercicio profesional. En este sentido tenemos que de los 49 profesionales, 15 tienen menos de 5 años de ejercicio profesional, 14 tienen entre 5 y 15 años de profesión, y 20 profesionales tienen más de 15 años de ejercicio.

Resumen de lo expuesto

Cuadro 9.1 – Cantidad de profesionales por, Lugar de ejercicio, Profesión y Años de ejercicio profesional – Encuesta masiva

| Lugar de ejercicio profesional | Profesión | Años de ejercicio profesional | | | Total |
|--------------------------------|-------------------------|-------------------------------|-------------------|----------------|-----------|
| | | Menos de 5 años | Entre 5 y 15 años | Más de 15 años | |
| Montevideo | Contador Público | 12 | 13 | 6 | 31 |
| | Contador y Lic. en Adm. | | | 8 | 8 |
| | Economista | | 1 | 2 | 3 |
| Interior | Contador Público | 3 | | 3 | 6 |
| | Contador y Lic. en Adm. | | | 1 | 1 |
| Total | | 15 | 14 | 20 | 49 |

Grafico 9.1 – Porcentaje de encuestados según lugar de ejercicio profesional – Encuestas masivas



Grafico 9.2 – Porcentaje de encuestados según antigüedad en el ejercicio profesional – Encuestas masivas



Entrevistas personales.

Las entrevistas personales se realizaron mayoritariamente a miembros del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay.

En total se entrevistaron 26 profesionales mediante esta modalidad, todos Contadores Públicos, de los cuales algunos de ellos también poseen el título de Licenciados en Administración.

Si realizamos el mismo análisis que efectuamos anteriormente, para los profesionales encuestados en forma masiva, en cuanto a la antigüedad en el

ejercicio profesional, vemos que 16 de estos profesionales ejercen profesionalmente hace más de 15 años, 8 profesionales tienen entre 5 y 15 años de profesión y solamente 2 no alcanzan los 5 años de ejercicio.

Todos estos profesionales ejercen habitualmente en la capital de nuestro país.

Cuadro 9.2 – Cantidad de profesionales por años de ejercicio profesional –

Entrevistas directas

| | Años de ejercicio profesional | | | Total |
|---------------|-------------------------------|-------------------|----------------|-------|
| | Menos de 5 años | Entre 5 y 15 años | Más de 15 años | |
| Profesionales | 2 | 8 | 16 | 26 |

Grafico 9.3 – Porcentaje de entrevistados según antigüedad en el ejercicio profesional – Entrevistas personales



Consolidado

Si consolidamos los datos de ambos métodos de entrevistas (encuestas masivas y entrevistas personales) las características de nuestra muestra en función de la antigüedad y el lugar geográfico de ejercicio profesional, arroja los resultados expuestos en el siguiente cuadro resumen.

Cuadro 9.3 – Total de profesionales entrevistados por, lugar de ejercicio y antigüedad en el ejercicio profesional

| Lugar de ejercicio profesional | Años de ejercicio profesional | | | Total |
|--------------------------------|-------------------------------|-------------------|----------------|-----------|
| | Menos de 5 años | Entre 5 y 15 años | Más de 15 años | |
| Montevideo | 14 | 22 | 32 | 68 |
| Interior | 3 | | 4 | 7 |
| Total | 17 | 22 | 36 | 75 |

Grafico 9.4 – Porcentaje Total entrevistados según antigüedad en el ejercicio profesional



Grafico 9.5 – Porcentaje Total de profesionales entrevistados según lugar de ejercicio profesional



9.3.3 Resultados de la Investigación

Principales Actividades

Ante la consulta a los diferentes profesionales contables acerca de las principales actividades que realizan en el ámbito profesional de manera independiente, las respuestas son variadas, es decir, que si bien se sigue una línea tradicional en la actuación profesional, también se realizan tareas no tan habituales en la práctica contable.

A continuación se mencionan las principales actividades que realizan los profesionales encuestados, tal cual las describen. Dada la estrecha relación que este punto tiene con el Arancel profesional del CCEAU, ya que se están indicando aquellas actividades que de alguna manera son el hecho generador para la configuración del Arancel, es que para cada una de ellas realizamos una breve alusión a lo que indica el Arancel en cuanto al cobro de honorarios correspondientes, para más adelante realizar una contraposición a lo que realmente consideran los profesionales contables a la hora de la fijación de sus honorarios.

Principales Actividades que realiza el profesional contable

Contadores Públicos y Licenciados en Administración

Asesoramiento Tributario.

Asesoramiento Permanente – Artículo 11 – Capítulo II: Contrataciones

“Cuando se contraten los servicios de un profesional en forma permanente para un asesoramiento general en materia contable, tributaria, laboral y/o de seguridad social, sin fijación de horario, la regulación de los honorarios mensuales o periódicos se efectuará en función de la combinación de los siguientes factores:

- *Materias contratadas.*
- *Tiempo asignado a la tarea.*

- *Cantidad de documentación a procesar.*
- *Complejidad de la empresa, institución u organización.*
- *Régimen tributario de la misma.*
- *Necesidades de personal de apoyo, gastos generales e insumos para la tarea.”*

En este caso se establecen en el Arancel escalas de honorarios mínimos para cada categoría de empresas y servicios.

Confección de Estados Contables.

Formulación Estados Contables – Artículo 20 – Capítulo IV: Materia Comercial

“Cuando el profesional sea contratado exclusivamente para confeccionar Estados Contables, los honorarios surgirán de la aplicación de las siguientes tasas sobre la escala básica del Artículo 3 calculadas sobre el Activo, Pasivo o Ingresos, el mayor” (las tasas se indican en el artículo)

Liquidación de Impuestos.

Ejemplo: Imposición al Consumo – Artículo 26 – Capítulo V: Materia Tributaria

El honorario por la determinación de impuestos al consumo se calculará sobre la suma de ingresos gravados más las compras consideradas crédito fiscal, referidos al período de liquidación que corresponda.

Auditoria.

Auditoría Externa – Artículo 24 – Capítulo IV – Materia Comercial

“Los Honorarios correspondientes a estos servicios se facturarán contemplando el total de horas insumidas en el trabajo global, multiplicado por el honorario mínimo básico del Artículo 4 más los gastos incurridos y los costos de los colaboradores.”

Liquidación de sueldos, aportes a la seguridad social.

Asesoramiento en materia laboral – Artículo 11 – Capítulo II: Contrataciones

Contribuciones especiales a la Seguridad Social – Artículo 28 – Capítulo V:
Materia Tributaria

“Por la liquidación de contribuciones especiales a la seguridad social, el honorario se regulará sobre los totales imponibles, cualquiera sea el período que abarquen, a razón del 6%0 (Seis por mil) con un mínimo del grado 1 de la escala del Artículo 3.”

Inscripciones, declaraciones y trámites para pequeñas empresas.

Inscripciones de empresas – Artículo 11 inc. 7 – Capítulo II: Contrataciones

Por la realización de trámites de inscripción de empresa ante la D.G.I., B.P.S. y M.T.S.S, el honorario mínimo será el equivalente a una hora mensual (Artículo 4).

Asesoramiento integral a empresas privadas.

Asesoramiento Permanente – Artículo 11 – Capítulo II: Contrataciones

Asesoramiento en planificación y presupuestación.

Elaboración Presupuestos – Artículo 22 – Capítulo IV: Materia Comercial

“...se aplicarán las tasas fijadas en el Artículo 20 de este Arancel, calculadas sobre el monto del estudio realizado con las siguientes precisiones: a) Empresa en marcha: Se aplicarán las tasas sin modificaciones. b) Proyectos de nuevas inversiones: Se entiende por tal aquel que incluye todos los aspectos económicos, financieros, tecnológicos, administrativos, jurídicos, hasta el comienzo de la etapa de ejecución. Se aplicarán las tasas multiplicadas por 3.”

Asesoramiento económico y financiero de empresas.

Estudios Económicos y Financieros – Artículo 22 – Capítulo IV: Materia Comercial

Síndico e Interventor en materia de Concursos.

Síndico en concursos – Artículo 14 – Capítulo III: Materia Judicial

“Devengará los honorarios que surjan de la aplicación de las tasas sobre la escala básica del Artículo 3 calculadas sobre el activo o pasivo, el mayor, al momento de la Junta de Verificación.” (Las tasas se indican en el artículo).

Intervenciones Judiciales – Artículo 15 – Capítulo III: Materia Judicial

“Cuando el profesional actúe como interventor de un patrimonio civil o comercial, conforme fuera definido por el Código General del Proceso (Artículo 316) y la ley 16.060 (Artículos 184 al 186), los honorarios se determinarán sobre la escala del Artículo 3 con las precisiones que se detallan para cada modalidad en particular”

Cabe recordar que existe un tratamiento especial para los honorarios de los síndicos e interventores en concursos judiciales, donde los honorarios de estos ya no se calculan en función del Arancel del Colegio de la profesión, sino que se determinan siguiendo el decreto 180 de abril del 2009.

Liquidaciones de seguros para aseguradoras privadas.

No estipulado en forma explícita en el Arancel, como asesoramiento profesional podría aplicarse el mínimo definido en el Artículo 4.

Para este tipo de actividades habitualmente se utilizan tablas de honorarios definidas por las propias aseguradoras, aunque no es un criterio reconocido por el Arancel.

Consultoría en gestión empresarial y gerenciamiento.

Si bien no se cuenta con información más específica acerca de la naturaleza de esta actividad, se podría vincular al Artículo 23 “Organizaciones y Reorganizaciones Contables y Administrativas”

“Por los estudios de organizaciones, reorganizaciones contables y/o administrativas, los honorarios correspondientes a estos servicios se determinarán en función del total de horas a insumir en el trabajo, multiplicado por el honorario mínimo básico del Artículo 4, más los gastos incurridos y los costos de los colaboradores.”

Asesoramiento normativo a Instituciones financieras y Consultoría en proceso y automatización de procesos.

No estipulado en forma explícita en el Arancel, como asesoramiento profesional podría aplicarse el mínimo definido en el Artículo 4.

Consultaría en tecnología para la implementación de sistemas integrados de gestión (ERP).

No estipulado en forma explícita en el Arancel, como asesoramiento profesional podría aplicarse el mínimo definido en el Artículo 4.

Economistas

Trabajos de Investigación y Consultoría para organismos internacionales.

Artículo 36 – Capítulo VII: Economistas

“Cuando el profesional deba realizar trabajos relativos a estudios, análisis y opiniones pertinentes a Macro y Micro Economía, se aplicará la siguiente clasificación de actividades y sus correspondientes tasas sobre la escala básica del Artículo 3.”

En este artículo se definen 15 actividades con sus respectivas tasas, como mencionamos al comienzo de este trabajo, en este capítulo no se indica cual es la base de cálculo a considerar.

Consultoría y Asesoría en Marketing.

No estipulado, como asesoramiento profesional podría aplicarse el mínimo definido en el Artículo 4.

Es pertinente mencionar que si bien la mayoría de estas actividades tienen su definición particular dentro del Arancel, cada profesional tiene la posibilidad de considerar, cualquiera sea la tarea que realice, el Artículo 4 (Honorario Mínimo Básico) de dicho Arancel.

Concentrándonos exclusivamente en el profesional contable, y analizando las respuestas obtenidas sobre este punto, se puede decir que las actividades más frecuentes en el ejercicio de la profesión contable son las siguientes:

- Asesoramiento Integral (asesoramiento contable, tributario, recursos humanos, etcétera.)
- Liquidación de Impuestos
- Auditoria
- Formulación de Estados Contables

Estas actividades se encuentran definidas en el Arancel profesional para el cobro de honorarios correspondientes.

No obstante la realidad indica cada vez más, que el profesional contable es requerido para diversas tareas que escapan a lo tradicional en la profesión, debido a su conocimiento integral en cuanto al funcionamiento de una organización.

Calculo de honorarios, conocimiento y aplicación del Arancel

Siguiendo el objetivo de nuestra investigación, se recabo información acerca de cómo calculan los profesionales hoy en día sus honorarios. Se obtuvieron varias respuestas, de las cuales una cifra significativa de encuestados respondió que utilizaba métodos ajenos al Arancel, solo un mínimo de personas respondió que aplicaba el Arancel del Colegio.

Los métodos más utilizados por los profesionales para fijar honorarios son los siguientes:

1. Horas trabajadas
2. Según los resultados
3. Mirando por analogía con otras empresas, comparación con el mercado
4. Complejidad del trabajo
5. Dependiendo del tamaño de la empresa y sus posibilidades de pago de honorarios

6. Responsabilidad que insume la tarea
7. En función de las tareas realizadas y de los conocimientos necesarios para ejecutarla
8. Consultando con otros colegas
9. Por cantidad de personal a cargo
10. Por volumen de documentos a procesar
11. Aplicando el mínimo del arancel horario del CCEAU

La comisión de Investigación Contable del CCEAU comentó que para la mayoría de los clientes el profesional pacta un honorario fijo basado en un costo por horas (a modo de honorarios provisorios), y después según lo que la carga de la tarea se aleje de lo planificado al comienzo va negociando los honorarios definitivos con el cliente. Aunque reconocen que no siempre es sencillo negociar con el cliente para ajustar los honorarios.

La comisión de Comercio Internacional respondió que habitualmente nadie cotiza según el Arancel, porque no es un valor de mercado. Ellos dicen: *“El precio de mercado es el precio que fija el mercado, o sea el que fijamos entre nosotros los colegas, nosotros sabemos más o menos cuánto le cobramos a los clientes.”* Las excepciones están para las grandes empresas y consultoras, aseguran ellos, porque

a medida que esas empresas son más grandes nos vamos acercando más a la estructura del arancel, y se hace más factible su aplicación.

Por su parte la comisión de Ejercicio Profesional y Pymes cuando se le pregunto cómo calculaba el valor de sus tareas respondió: *“no lo hacemos mirando el Arancel del Colegio que es inaplicable.”* Ellos miran la dificultad de llevar adelante esa empresa, el grado de complejidad, las exigencias que pueda mantener la empresa; *“no es lo mismo una empresa que una vez por mes está pidiendo algo, que aquella que te llama todos los días...son diferentes tipos de servicios”*.

Consultado al Presidente del CCEAU, Cr. Bergalli, sobre dicho tema comentó:

“En el caso del Colegio de Contadores, yo creo que nosotros tenemos un problema que es que el arancel nuestro es bastante complejo de entender, bastante complejo de aplicar y muchas veces los profesionales terminan fijando sus honorarios con criterios que están fuera de los criterios que establece el arancel, a lo sumo son, o, por la propia situación de mercado de lo que vale una tarea profesional o una hora de trabajo profesional y uno calcula el tiempo que le puede llevar esa tarea, calcula las horas y en función de eso determina el honorario; otra es en función del valor económico de la actividad, o sea, que grado de valor uno aporta al trabajo que realiza con relación a la tarea principal del cliente, es decir, si uno tiene una industria muy grande y le piden un análisis de costos específicos de una línea de producción, seguramente va haber un aporte de valor a lo que es la empresa, que si a uno le preguntan: “me podes chequear

esta liquidación de impuestos”, eso también se toma en cuenta, y yo creo que en base a esos elementos hoy son los que mayormente se consideran al fijar una remuneración al profesional, es decir, el arancel es una referencia, pero más que nada por el valor horario y porque las tareas como están definidas en el arancel del Contador no son exactamente las que se cumplen”.

“Si los contadores necesariamente aplicaran el Arancel, todos los gestores se harían la gran fortuna, porque todos se irían a los gestores que hacen lo mismo que los Contadores y no están alcanzados por el Arancel; lo otro que también es importante es que no hay una colegiación obligatoria, es decir, los escribanos para ejercer necesariamente tienen que anotarse en la caja y participar de todos los organismos previsionales del sistema notarial, los contadores no son obligatoriamente afiliados al Colegio, entonces como haces para que el Arancel sea obligatorio, o para que la actividad o los honorarios que cobren sean todos los mismos, es imposible”.

¿Conoce el Arancel?

La mayoría de los miembros de las comisiones del CCEAU conocían el Arancel, porque el hecho de ser socios del Colegio les imparte el deber de conocerlo. De todos modos muchos de ellos si bien habían leído el Arancel de nuestra profesión confesaron no entenderlo, declaraban que su redacción es confusa y por lo tanto son los otros métodos ya mencionados los que utilizan para calcular sus honorarios.

De 75 personas consultadas mediante entrevistas escritas y personales, 68 personas declararon conocer el Arancel del CCEAU, pero solo 10 de ellas lo aplican, mientras que 15 dicen tenerlo en cuenta como un tope máximo o en algunas de sus tareas específicas pero no siempre terminan aplicándolo. Por lo tanto de las 68 personas que dicen conocer el arancel solo 25 personas recurren a él, mientras que los restantes encuestados, sea que conocen o no el Arancel, jamás lo aplican ni como una referencia.

Cabe destacar que los profesionales que poseen una antigüedad mayor a 15 años de ejercicio en la profesión son los que mayormente aplican el arancel (42%), seguido por los profesionales que se recibieron hace menos de 5 años (35%), mientras que en un porcentaje menor de aplicación (27%) se encuentran quienes ejercen la profesión desde hace más de 5 y menos de 15 años. Esto se debe a que las generaciones anteriores eran mucho más conservadoras y se apegaban a las reglas, mantenían conductas que fomentaban una competencia leal entre los demás profesionales, muchos de ellos mantienen hoy en día esos valores; uno de los entrevistados nos comentaba que hace algún tiempo, antes de aceptar un nuevo cliente, se consultaba con el profesional que anteriormente trataba con ese cliente, se investigaban los motivos del cambio, averiguando si se le habían pagado a ese colega los honorarios que le correspondían.

Por su parte la aplicación por parte de los más jóvenes en la profesión se explica como consecuencia del menor conocimiento que se tiene del mercado, donde

algunos profesionales recurren al arancel porque no conocen otros métodos para calcular sus honorarios.

De todos modos es evidente que la mayor proporción de los profesionales, independientemente de los años que llevan ejerciendo la profesión, no aplican el Arancel del Colegio.

Grafico 9.6 – Conocimiento del Arancel del CCEAU en el total de profesionales entrevistados.

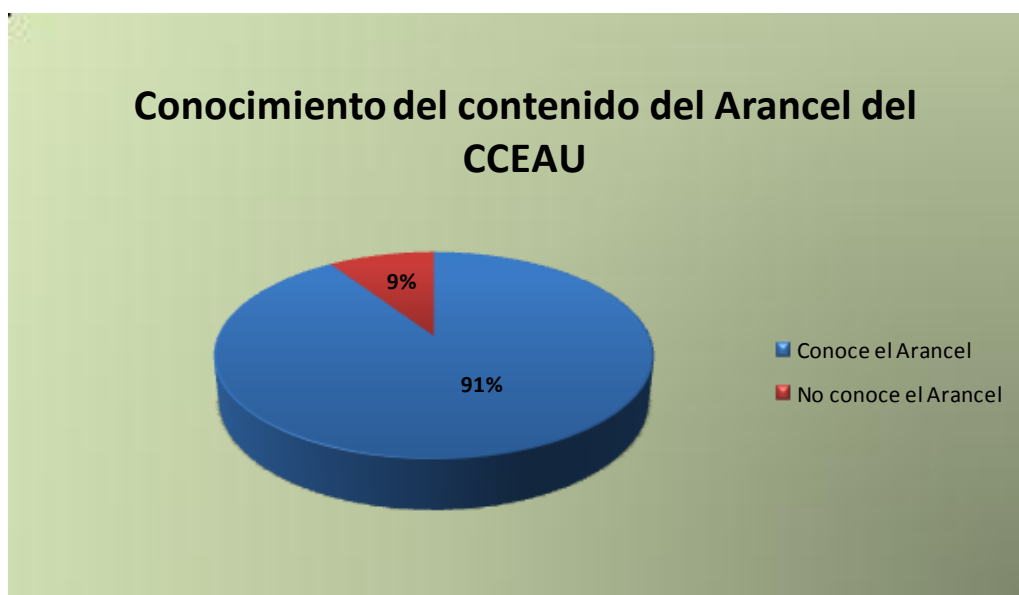
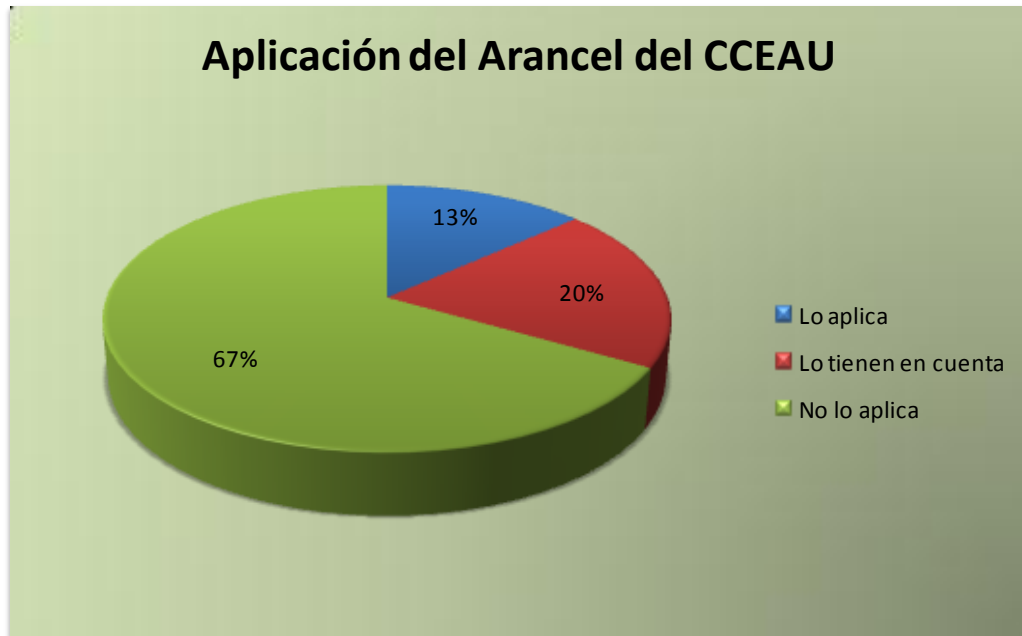


Grafico 9.7 – Aplicación del Arancel del CCEAU entre los profesionales entrevistados



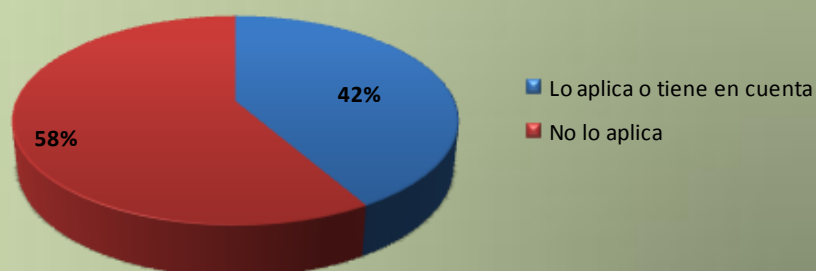
Cuadro 9.4 – Aplicación del Arancel en relación a la antigüedad en el ejercicio profesional de los entrevistados

| Aplica o tiene en cuenta el Arancel | Años de ejercicio profesional | | | Total |
|-------------------------------------|-------------------------------|-------------------|----------------|-------|
| | Menos de 5 años | Entre 5 y 15 años | Más de 15 años | |
| SI | 6 | 6 | 15 | 19 |
| NO | 11 | 16 | 21 | 56 |
| | | | | 75 |

Grafico 9.9 – Aplicación del Arancel del CCEAU entre los profesionales entrevistados



Mas de 15 años de ejercicio profesional



Razones por los cuales se considera que no se aplica

La siguiente lista expone las diversas razones dadas por los encuestados acerca de porque consideran que el Arancel no se aplica, o en su caso particular porque no lo aplican.

1. No es obligatorio.
2. Su redacción es confusa.
3. Por un tema de mercado, competencia desleal.
4. Obliga solo a los socios del Colegio.
5. Solo es aplicable en el ámbito judicial.
6. Desconocimiento de cómo aplicarlo.
7. Hay algunos casos en que aplicar el Arancel implicaría perder un cliente.

8. No tiene en cuenta las características del cliente.
9. Esta desactualizado, no coincide con las condiciones del mercado.
10. No se aplica porque los clientes no entienden la dimensión de lo que significa nuestro trabajo, y nosotros tampoco lo hacemos notar.
11. Valores muy altos para el mercado.
12. Falta de costumbre.
13. Los profesionales facturan por debajo del Arancel para ser más competitivos y captar más clientes.
14. En empresas pequeñas resulta inaplicable.

Otras opiniones:

La comisión de Lavado de Activos opina que al no ser el Arancel taxativo, cada uno pone su criterio a la hora de aplicarlo o no, o de cómo aplicarlo.

Afirman que solo en casos marginales podrían aplicar el arancel, casos muy marginales de empresas sin actividad prácticamente, que entonces, para fijar los honorarios podrían basarse en el arancel ya que este exige un honorario mínimo y como no sabrían que cobrar utilizan el mínimo establecido en el Arancel. Opinan que *“solo se aplica el Arancel en casos en que el cliente no tenga opción, donde está cautivo por algo, por ejemplo, aparece un cliente nuevo que tiene un lio*

monstruoso con la DGI, y pregunta cuánto le voy a cobrar, y no sé, ni sabes decirle cual es el lio, entonces le decís, yo te voy a cobrar por hora tanto, no sé si van a ser 10 horas o 20 horas, pero son casos puntuales”.

“Creo que la realidad hace que a un cliente permanente no se le pueda cobrar todo eso que dice el Arancel, salvo que sean empresas muy grandes” nos comentaba la comisión de Investigación Contable, *“Al Arancel por hora en la práctica, los clientes constantes no lo aceptarían”.*

Tal como lo mencionaron varias de las comisiones, el Arancel obliga a los socios del Colegio, pero hay mucha gente que no es socia e incluso hay muchos socios que están por fuera de este tema. *“No podría ser obligatorio cuando el Arancel es del Colegio y la colegiatura no es obligatoria, y además tendría que hacerse obligatorio para todas las profesiones”* comentó la comisión Judicial.

También se discute el tema de la aplicación del Arancel sobre la lógica de la ética, donde cada profesional debería por un tema de ética profesional aplicar el Arancel, pero como muchos de los encuestados comentaban, entre ellos la Cra. Blanca Emmi, la situación de cada profesional lo condiciona y en caso de necesidad están dispuestos a bajar sus honorarios a niveles inferiores a los mínimos establecidos por el Arancel con tal de captar clientes para lograr sobrevivir.

Las capacidades de cada profesional no necesariamente son las mismas en todos los casos, los honorarios dependerán del trabajo de cada uno, las horas que le

insuma, porque algún profesional puede tener una forma de trabajo que le lleve más tiempo que otros, lo que no quiere decir que sea mejor uno que otro. Es muy difícil encuadrar en algo muy concreto como es el Arancel todas las posibilidades que se podrían presentar, es difícil evaluarlo en términos generales porque depende de una cantidad de acontecimientos.

El Cr. Mario Soca comentó, *“la gente no se ocupa ni lee el Arancel, los contadores no actuamos como gremio, no se actúa en forma corporativa, y esa actuación bien atomizada lleva, a que cada uno resuelve cuanto le va a cobrar a su cliente en función de lo que cobra un amigo por referencia o cuan necesitado estoy de ese cliente”*.

Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia

Por último en el presente trabajo, como se mencionó al comienzo, no se pasó por alto la situación que estaba sobreviniendo con respecto al estudio realizado por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, sobre la influencia de los Aranceles Profesionales (abarcando principalmente el de los Abogados, Escribanos y Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay) en la libre competencia en el sector de servicios profesionales.

Por dicho motivo, se incorporó tanto en el cuestionario enviado por e-mail como en las entrevistas personales, una serie de preguntas apuntando al objetivo de recabar información que permita formar un panorama más claro sobre el conocimiento por parte de profesionales Contadores, Economistas y

Administradores del estudio realizado por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, así como de la existencia de la Ley 18.159. También fueron tratados puntos claves como competencia desleal, cobros abusivos, retribuciones equitativas, donde según la definición dada de Arancel Profesional, es lo que se pretende regular a la hora de su utilización.

Conocimiento de la Ley 18.159 Promoción y Defensa de la Competencia

En cuanto al conocimiento de la Ley 18.159 se puede percibir una clara diferencia entre las dos formas de relevamiento de información que se realizaron, entrevistas personales por un lado y cuestionarios escritos enviados por e-mail por otro. En las entrevistas realizadas personalmente, todos tenían un cierto conocimiento de la Ley, algunos en mayor medida que otros. Ciertos profesionales expresaban haber tenido alguna información de la existencia de la misma mientras que otros efectivamente manejaban un claro conocimiento de su contenido.

Sin embargo en las entrevistas realizadas por escrito, se pudo apreciar que un poco menos de la mitad (46,67 %) del total de encuestados tenían conocimiento o por lo menos sabían de su existencia, mientras que es desconocida por más de la mitad (51,1 %) y un 2,23 % no contestó la referida pregunta.

Si bien se da, según las respuestas de los cuestionarios por escrito, que un poco más de la mitad no tiene conocimiento de dicha ley, de su existencia y contenido, y por ende menos del estudio realizado por la Comisión de Promoción y Defensa

de la Competencia, no se vieron afectadas las respuestas a las preguntas formuladas posteriormente, dado que las devoluciones tanto por quienes tenían conocimiento como por aquellos profesionales que carecían del mismo, rondaron, con ciertos matices, en las mismas opiniones.

¿El Arancel atenta contra la libre competencia y contra el consumidor?

El Informe N° 16/010 realizado por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, alega que el mismo tiene por efecto restringir, distorsionar o impedir la competencia y a la vez no genera ganancias de eficiencia económica cuyo beneficio sea trasladado a los consumidores.

Según nos comentaba el Presidente de la misma el Ec. Sergio Milnitsky, la existencia de tales Aranceles fijados por Asociaciones o Colegios Profesionales no regulados por el Estado, ya sean obligatorios o meras pautas para los profesionales asociados, representan una amenaza a la libre competencia. Dado que en simples palabras se fija una especie de lista de precios por un grupo formado por dichos socios, que es claramente visible para todo público (están expuestos en las respectivas páginas web de cada Colegio o Asociación), siendo tal hecho denominado colusión, acto que debe ser combatido por el Estado ya que es perjudicial para toda la sociedad. Milnitsky comentaba que la colusión implica un acuerdo tácito o explícito entre los competidores del mercado, en relación al precio, los partícipes se comportan todos de la misma forma, porque pueden

razonablemente anticipar cuál va a ser el comportamiento de sus competidores, lesionando así la libre competencia, ya sea porque actúan como un monopolio fijando precios elevados, evitan la entrada de nuevos competidores al sector, etcétera.

A su vez aclaró, que solo sería aceptada dicha conducta en el caso que se comprobara que la misma no es perjudicial, y genera ganancias para la sociedad. Sin embargo, luego de culminado dicho estudio, abarcando solo las profesiones de Abogados, Escribanos, Contadores, Economistas y Administradores, se obtuvo como resultado que tales Aranceles resultan anticompetitivos.

Contrario a lo que establece tal Comisión, se diría que casi un 100% de los entrevistados que conocen el Arancel, considera que el mismo no atenta contra la libre competencia ni contra el consumidor, y por ende no lo califican como anticompetitivo.

Las opiniones de dichos entrevistados se pueden resumir en lo siguiente: en forma unánime consideran que la competencia entre profesionales debe darse básicamente en función de la experiencia, conocimientos, especialización, tiempo de respuesta al trabajo solicitado, el servicio que pueda brindarse, la atención al cliente y tantas otras virtudes que puedan tenerse o no, y no solamente teniendo en cuenta el precio u honorario a cobrar. Asimismo se consideró necesario la existencia de un Arancel que establezca un mínimo, un piso, una base, el cual garantizaría por lo menos una retribución mínima, digna para la supervivencia de un profesional. Como mencionaba el Cr. Mario Soca, una especie de “salario

mínimo nacional, cada trabajador no puede ganar menos de tanto, ..., por ejemplo para los trabajadores dependientes hay un laudo, un mínimo”.

Por otro lado, aseguraría según la respuesta de algunos entrevistados una retribución digna, acorde a la inversión que se realiza para poder alcanzar dicha profesión, no solo por lo ya costado sino también mirando hacia el futuro, seguir estudiando, seguir perfeccionándose, seguir haciendo cursos, actualizándose, etcétera.

Partiendo de este piso, el cual debería respetarse, de ahí en adelante entraría el juego de la libre competencia, aquel profesional que entienda que su actuación merece una retribución superior al Arancel se lo hará saber a su cliente, y el cliente conociendo el Arancel y lo que pretende ese profesional, tomará la decisión de pagarlo o no, teniendo la total libertad de recurrir a otro colega si considera excesivo tal honorario.

Según opinión de la Comisión de Comercio Internacional, *“El Arancel en sí mismo es eso, en la medida que el precio este fijado de antemano vamos a competir por calidad, tiempo, forma, etcétera. Lo que sí me parece, es que si alguien quiere cobrar por arriba del Arancel, está bien, si tiene un servicio, un plus, algo diferencial, me parece bárbaro que un colega pueda ganar 5 veces más que yo. Veo al Arancel más que como una obligación de ese valor, como un piso, esto es lo que vale nuestro trabajo mínimo, evitando así la guerra de precios para abajo, desvalorizando nuestro esfuerzo y calidad del trabajo”.*

Si bien la gran mayoría de los entrevistados, al plantear este tema de discusión, manifestaron tal argumentación, otros hicieron mención a la relación que debe existir entre la responsabilidad que se asume por un trabajo a realizar, con el precio u honorario que se pretende cobrar.

Según textuales palabras de un miembro de la Comisión de Investigación Contable *“hay que verlo todo en su debido contexto, hay que verlo también en el contexto de la responsabilidad del profesional, es decir, el profesional asume una tarea y asume una responsabilidad, pero también sucede que muchas veces esa responsabilidad podría ser hasta tanto... entonces también el arancel es un nivel mínimo para que alguien asuma una responsabilidad, si alguien me quiere vender un Mercedes Benz en 1000 dólares yo sé que ese auto no va a funcionar, entonces si sé que para vender un Mercedes como mínimo hay que cobrar tantos dólares, el que te lo vende te asegura que es un Mercedes Benz y que va a andar. Si no hay un nivel mínimo que haga exigible determinado nivel, nunca va existir responsabilidad, sin un nivel de honorarios que haga posible esa responsabilidad es muy sencillo, si a mí me pagan 500 pesos por una declaración jurada, y en la declaración jurada figuran incongruencias, no voy a tener ninguna responsabilidad porque me pagaron por un monto al cual no se le puede exigir responsabilidad”*.

Otros hicieron mención a que la eliminación del Arancel atenta contra la calidad del trabajo profesional, que son una referencia importante a la hora de definir los honorarios y dan un respaldo al profesional y al cliente.

Con respecto a si atentan contra el consumidor, las respuestas apuntan a que no es así, al contrario, le otorgan garantías en cuanto a la calidad del trabajo, a la responsabilidad asumida, etcétera. Por otro lado al estar arancelada dicha actividad el cliente tiene la ventaja de saber de antemano cuanto se va a pagar por la misma o por lo menos formar una noción de su precio y ahí evaluar lo que pretende cobrar cada profesional.

Un reducido número de entrevistados opinó que la fijación de precios por una asociación o grupo no perteneciente al Estado siempre da derecho a la contraparte (tanto cliente o consumidor, como empresas) a reclamar sobre una eventual limitación de mercado o limitación de la libre competencia, no obstante reconocieron que en el ámbito de los servicios profesionales hay que tener en cuenta muchos factores además del mero precio, estando de acuerdo en muchos aspectos con la permanencia del Arancel.

Del total de entrevistados solamente dos opinaron acerca de una posible limitación a la libre competencia; en uno de los casos se indicó que para que el Arancel sea aplicado debería existir colegiación obligatoria y en ese caso al ser un

acuerdo entre los profesionales dejaría de existir la libre competencia y el consumidor pasaría a ser un tomador de precios, hecho que no sucede en la realidad al no ser este obligatorio. Y la otra respuesta apuntó al análisis de una posible remuneración elevada no justificada, afectando al consumidor.

Competencia desleal, retribución equitativa y cobros abusivos

Como lo establece la propia definición de Arancel Profesional, es un conjunto de normas generales y concretas que regulan los honorarios en las intervenciones profesionales, con el fin de, entre otras cosas, evitar la competencia desleal. Es así que se planteó si consideran que existe en el ámbito de los servicios profesionales un ambiente de competencia desleal, a lo cual se tuvo de las más variadas respuestas. En el cuestionario por escrito, se vio un 53,1% que contestó con un sí, un 26,5% que contestó que no considera que exista un ambiente de competencia desleal, un 14,3% no sabe y un 6,1% no contestó la pregunta.

Algunos justificaron su respuesta de la siguiente manera (se transcribieron las consideradas de mayor interés por su contenido).

“Es desleal la competencia no entre profesionales, sino con aquellos tenedores de libros que hacen nuestro trabajo, por supuesto, con menor conocimiento y cobrando muy poco, lo cual dificulta aún más nuestra labor”.

“Sí, porque al no aplicar el Arancel, hay casos en que regalan el trabajo para tener más cantidad de clientes, por lo menos un mínimo debería ser obligatorio”.

“Es un tema complicado, todos sabemos la existencia de los aranceles, pero parece que solo están como referencia a la hora de presupuestar un trabajo. En definitiva, estamos todos en las mismas condiciones (ninguno lo aplica). Si existe o no competencia desleal, da lo mismo, porque todos somos partícipes de la misma conducta”.

“No sé si puede llamarse desleal, pero por lo menos no es muy profesional la actuación de algunos colegas al momento de fijar los honorarios y la prestación de los servicios. Existen profesionales que en función de las posibilidades del cliente fijan honorarios y luego brindan un servicio en función de ello y no en función de los requisitos que profesionalmente deberían cumplirse”.

“Considero que existen competidores desleales. No diría que hay un ambiente desleal”.

“No considero que se trate de competencia desleal, sino de falta de regulación de la profesión y necesidades económicas diferentes de distintos profesionales”.

“Entiendo que no existe competencia desleal, cada profesional debe ir adquiriendo experiencia y quemando etapas, al inicio uno trata de hacer el trabajo que se presente y con el correr de los años luego de adquirir determinada

experiencia y respaldo seleccionar lo que entienda es más conveniente desde el punto de vista profesional y económico”.

“Cada profesional se maneja en plaza a su sano saber y entender”.

Aquí se puede apreciar que más de la mitad está de acuerdo que existe en el sector de servicios profesionales un ambiente de competencia desleal, y por sus justificaciones la gran mayoría lo atribuye al hecho de que no se aplica el Arancel Profesional, fueron muy pocas las respuestas que lo adjudican a la existencia en el sector de personas que realizan las mismas tareas y que no poseen el correspondiente título.

En cambio en las entrevistas personales, los entrevistados pusieron más hincapié en que la competencia desleal se da en mayor medida por la existencia en el mercado de personas idóneas (Gestores, estudiantes, etcétera.) que llevan a cabo las mismas tareas que un profesional. Hecho que se ve favorecido, según opinó la Cra. Blanca Emmi, por la falta de una definición clara de las incumbencia que son propias de nuestra profesión, donde se realizan determinadas tareas que revisten cierta complejidad profesional y son llevadas a cabo por personas no calificadas, no existiendo ley que los ampare, solo en casos muy específicos se requiera la actuación de un Contador.

También agrego que esta situación se ve agravada porque *“no se ha defendido gremialmente la toma de conciencia y la difusión de la complejidad que significa hacer determinadas tareas profesionales, y no es que haya mucha competencia, también hay mucho trabajo, pero ese trabajo lo asumen personas que hicieron*

dos años de facultad, que no hicieron ningún año, que son gestores, etcétera. Todo eso hace que al mercado entren personas que tiren abajo nuestros ingresos, porque hay gente que no tiene responsabilidad profesional”.

Existió un gran consenso en que la profesión no tiene un gremio fuerte, donde se pueda en conjunto luchar por evitar la competencia desleal, así como por otros temas de interés. Naturalmente surgía la comparación con la profesión de Escribanos, los cuales poseen una actitud corporativa, son representativos de su profesión y actúan en conjunto para afrontar los problemas que se plantean.

Relacionado con la competencia desleal, muchos hicieron mención a la influencia de los valores éticos en el profesional, tanto involucrando valores personales como profesionales, abarcando muchas situaciones desde defraudación (por ejemplo “te pago tanto, pero mira que yo no quiero pagar impuestos”), pasando por la responsabilidad que se asume frente al trabajo que se brinda al cliente, donde muchos cobran honorarios muy bajos, no pudiendo exigirse luego la responsabilidad que se debería tener. Hasta la propia publicidad por parte de los profesionales, donde según expresa el Código de Ética (Sección II – Normas de conducta profesional, punto 1.11), el profesional podrá realizar oferta o publicidad de sus servicios, siempre que sea hecha con respeto, sobriedad y objetividad, en forma digna y veraz respecto de sus servicios y sus antecedentes profesionales, respetuosa de la legislación sobre defensa de la competencia y sobre competencia

desleal. Pero no sería correctamente ético por ejemplo, realizar una publicidad diciendo que se realizan determinadas tareas profesionales por determinado monto de dinero tan ínfimo que denigre la profesión. Cada profesional está en total libertad de fijar su honorario en la cifra que considere, pero teniendo en cuenta lo establecido en el Código de Ética del Colegio.

Con respecto a lo expresado, se entiende que vulnera el Código de Ética (Sección II – Normas de conducta profesional, punto 1.12) la publicidad u oferta de servicios que:

- Es innominada o no identifica claramente a los profesionales u organización que ofrece sus servicios.
- Hace afirmaciones exageradas sobre los servicios que ofrece, las calificaciones que posee o la experiencia lograda.
- Establece comparaciones con otros profesionales o con sus actuaciones o hace referencias que denigran la dignidad profesional o menoscaban el trabajo de otros.
- Promete la obtención de resultados que no dependen exclusivamente de su actuación profesional.
- Revela directa o indirectamente hechos, datos o situaciones amparadas por el secreto profesional.

Los entrevistados concluyen que lo ideal sería competir en cuanto a la calidad del trabajo, en cuanto a los conocimientos que uno pueda demostrar al cliente y sobre todo en el apoyo que se le da al cliente en los momentos críticos. No solo en lo que atañe exclusivamente a la prestación del servicio, sino a todo el apoyo extra que el profesional pueda ofrecer al cliente como complemento y que a la vez marque la diferencia con los servicios brindados por otros profesionales.

Fundamentalmente fue destacado el factor confianza que mutuamente debe existir entre el profesional y el cliente, como nexos a la hora de competir. Nos comentaba un integrante de la Comisión de actuación del contador público en el ámbito judicial *“creo que este tema de la competencia desleal tiene que ver con la confianza que el profesional haya brindado a la empresa y la empresa al profesional, porque cualquiera puede hacer dos o tres números, y a veces no es necesario que tenga el título, hay mucha gente que se hace llamar contador. Después estamos con que tenemos que resolver dramas ya que las empresas se dan cuenta que si bien pagaron menos, ese individuo no tiene claro esto, no tiene claro lo otro, no pagaron los impuestos que correspondían, y van a consultar a quien si esta entendido, que por algo le cobraba determinada cifra, porque implica una determinada responsabilidad también del profesional. Entonces pienso que, en el tema del honorario es muy importante la confianza que uno como profesional brinda y que la empresa, obviamente no todas, valoran eso también”*.

Por último, para culminar el tema, se analizaron los otros objetivos que contempla la definición de Arancel Profesional, asegurar una retribución equitativa y defender a los clientes de cobros abusivos.

Se obtuvo un cúmulo de información muy variada, desde los que consideran que el Arancel tiende a proteger más al profesional que a beneficiar al cliente; como los que opinan lo contrario, que se protege más al cliente, ya que este cuenta con la libertad de investigar el precio en el mercado.

Por otro lado se encuentran los que consideran que el Arancel cumple con ambas funciones, no solo evitar cobros abusivos a los consumidores (ya que los mismos cuentan con cierto conocimiento del importe a cobrarse por determinada tarea), sino que también asegurar una base equitativa para el profesional, al fijar un importe mínimo.

Con respecto al primer objetivo, retribución equitativa, específicamente encontramos contradicciones en las respuestas, algunos consideran que el mercado es muy desigual, *“lo de la retribución equitativa es cuestionable puesto que una persona con experiencia, conocimiento, etcétera, cobra un mismo arancel que un recién recibido. O incluso una persona que debe mantener un estudio profesional (con empleados a cargo, alquileres, y una estructura de gastos) aplicando el arancel cobraría lo mismo que un profesional que trabaja en la casa y esa es su única tarea”*, lo cual desde este punto de vista no sería una retribución equitativa, según afirman. Sin embargo otros afirmaban que con ese mismo panorama (donde existe un mercado que no es transparente, donde no hay

igualdad para todos, agregando a su vez la presencia de empresarios o empresas internacionales, profesionales asociados o no al Colegio, idóneos que prestan servicios pero no son profesionales), la existencia de un Arancel que fije como pauta o guía un mínimo estaría generando un piso de igualdad para todo el mercado, y luego de ahí que cada profesional incorpore su propio valor agregado. Este mínimo como se mencionó anteriormente, implicaría también evitar una desvalorización del trabajo y pérdida de dignidad en la profesión.

Por otro lado, argumentan que la elaboración de dicho Arancel por parte de una Agrupación o Colegio le da garantías tanto al profesional como al cliente, ya que es fijado por un grupo de profesionales entendidos en el tema, (en donde se realizan investigaciones, se tienen en cuenta consultas y sugerencias, etcétera.), y no por un solo profesional.

En cuanto a si su utilización permite evitar que se cobren precios u honorarios elevados a los clientes, gran parte considera que no, ya que difícilmente un cliente tenga presente dicho arancel a la hora de contratar los servicios profesionales, los valores se fijan por otros parámetros, y que además los clientes a la hora de contratar un servicio saben de una forma u otra o tienen una mínima noción de cuanto pretenden abonar por el trabajo solicitado.

9.4 Conclusiones

Finalizado el Trabajo de Investigación Monográfico se constató que la hipótesis planteada se verifica en la realidad.

Con respecto a la importancia se pudo apreciar que el Arancel no es un factor preponderante en el ejercicio de las profesiones, observándose que la costumbre y la competencia en el mercado regulan el valor de los honorarios.

En cuanto a la aplicación se verificó que algunos profesionales no aplican el Arancel del CCEAU porque no conocen el contenido del mismo, mientras que de aquellos que lo conocen más de la mitad no lo aplica por diversos motivos, o como se desprende de algunas declaraciones, no dominan su significado o malinterpretan sus artículos.

En cuanto al estudio realizado por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, consideramos, basándonos en el informe presentado por el Colegio y las opiniones brindadas por los entrevistados, que los Aranceles Profesionales no constituyen una amenaza real a la libre competencia, por múltiples motivos que ya fueron esbozados anteriormente, destacando principalmente la falta de posición de dominio del Colegio y los beneficios que puede aportar el Arancel al funcionamiento del mercado y al consumidor.

Importancia del Arancel Profesional

Si bien es claro que el Arancel del CCEAU no resulta esencial, dada la poca trascendencia que el mismo ha adquirido en la profesión, tanto por factores directamente vinculados al Arancel (distanciamiento con la realidad, difícil comprensión, montos elevados, etcétera.) como ajenos al mismo (falta de colegiación, falta de definición de las incumbencias de la profesión, falta de agremiación, entre otros), debe reconocerse que la existencia de un Arancel en cualquier rama profesional puede aportar muchas ventajas y en definitiva resultar un elemento de suma importancia.

Se destaca la importancia del Arancel por lo siguiente:

- Es una pauta, una guía, un punto de referencia tanto para el profesional como para el cliente.
- Al establecer el mismo un mínimo se aseguraría de que todos los profesionales a la hora de prestar un servicio partan de una base similar, compitiendo luego en función del producto que ofrecen, agregando su propio valor. Evitando con ello la existencia de precios predatorios, manteniendo la dignidad de la profesión.
- Con la existencia de tal mínimo se pretende la supervivencia y existencia de pequeños profesionales individuales, estudios contables y recién recibidos que poseen costos más elevados. Los cuales se ven incluidos en ese mínimo permitiendo su permanencia en el mercado frente a las grandes firmas, evitando la concentración de estas últimas.

- Asegura también al consumidor un mínimo de responsabilidad y el mantenimiento de un nivel aceptable de calidad del trabajo.
- Brinda objetividad, ya que es fijada por un tercero ajeno a la contratación determinada.
- Si bien no es preceptivo, el Arancel le otorga a los Jueces una pauta confiable a la hora de regular los honorarios en el ámbito judicial.

El hecho de que el Arancel no sea obligatorio, de que muchos profesionales crea que es confuso e inaplicable si bien no hace menos importante la necesidad de contar con un Arancel, lo hace menos relevante a la hora de pensar en qué pasaría con la profesión si el mismo no existiera.

Aplicación del Arancel Profesional

Si se extrapolan los resultados de la muestra al resto de los profesionales se puede concluir que el Arancel profesional es de poca aplicación, utilizando los profesionales otros medios para el cálculo de sus honorarios como ya se mencionó.

Algunos de los motivos que explican esta situación son los siguientes:

- Resulta confuso a la hora de aplicarlo y el importe al que se llega es elevado para la situación económica actual.

- La falta de obligatoriedad de dicho Arancel.
- La gran existencia de personas idóneas no profesionales, que realizan nuestro trabajo, los cuales cobran un importe muy inferior al de un profesional.
- La falta de incumbencias que tiene la profesión, dado que en la mayoría de las tareas no es perceptiva la intervención de un profesional Contador.
- Se toman en cuenta otros criterios a la hora de fijar honorarios, como la situación del cliente, valores de mercado, entre otros factores.
- Los profesionales resuelven sus problemas de los honorarios sin recurrir al Arancel ni al gremio. No se actúa como gremio, existe una cultura individualista de la profesión.
- No existe colegiación obligatoria
- La existencia en el ámbito judicial del decreto 180 de abril del 2009, para el cálculo de honorarios de síndicos e interventores en concursos judiciales.

Por todo esto, se puede apreciar que la no aplicación involucra motivos tanto de fallas en el propio Arancel como de todo el sistema, desde el hecho que no existe reglamentación ni colegiación, pasando por las escasas situaciones donde es obligatorio la participación de profesionales Contadores, hasta la propia cultura del profesional. Asimismo, si bien el Colegio tiene una comisión que como ya expresáramos se ocupa del mantenimiento y difusión del Arancel, entre otras

funciones, el colegio como institución no ha desarrollado actividades para difundir la importancia de la aplicación del Arancel (con excepción del envío del nuevo Arancel a los asociados y de una publicación donde se explica su aplicación y otros elementos relativos al Arancel, en el año 2007).

Cuando se les preguntó a los profesionales si estarían de acuerdo con la permanencia del Arancel todos respondieron que sí, pero muchos acotaron que debería existir otro Arancel o modificar el existente, se notó que entre los profesionales existe un deseo de que exista un Arancel aplicable pero reconocen que para ello muchas cosas deberían cambiar.

También se notó un grado desconocimiento, provocado básicamente por la falta de motivación que tiene el profesional respecto al Arancel, dado que el mismo no es obligatorio. El profesional se preocupa del Arancel cuando trabaja en el ámbito judicial porque está asimilado al precio de costumbre, como ya vimos. Debemos comprender que la aplicación del Arancel no es tan compleja, y mucho menos para un profesional de las Ciencias Económicas.

Son muchos los factores a modificar para alcanzar una aplicación eficaz del Arancel profesional. Es necesario lograr un compromiso de parte del profesional y del Colegio para cambiar, no solo el contenido del Arancel existente, sino también lograr un cambio en la cultura de nuestros profesionales. Es vital realizar un esfuerzo especial de parte del Colegio de Contadores, se necesita una tarea tutelar,

abrir espacios para que se discuta y se entienda la importancia de tener y aplicar un Arancel.

Sugerencias para una mejor aplicación del Arancel

- Mayor libertad al profesional a la hora de realizar descuentos en los honorarios a fijar.
- Menor burocracia en el proceso de reforma del Arancel y mayor difusión del mismo.
- Incorporar en el Arancel una lista de trabajos concretos asignándole un valor, una especie de timbre que pueda ser abonado en una institución o red de cobranza, evitando así diferencias de pagos por tales trabajos dependiendo del profesional que lo elaboro.
- Sea elaborado teniendo en cuenta las tres partes interesadas: consumidores, gobierno y profesionales, similar a un consejo de salario.
- No aplicarlo sobre montos (ingresos, activos y pasivos), sino hacerlo más genérico asociándolo a los productos finales (revisión limitada, informe de compilación, informe de balance, dictamen de auditoría, proyecto de inversiones, análisis de flujo, etcétera).
- La existencia de simuladores de cálculo en la página web del CCEAU, de forma de ingresar determinadas variables y que automáticamente surgiera un valor estimado.

- Incorporar un factor correctivo por zonas del país, los gastos (sueldos, alquileres, etcétera) no son los mismos en Montevideo que en el interior y lo que se cobra tampoco.

Ahora que tenemos un panorama más claro de la realidad de estos temas y que de alguna manera identificamos los puntos débiles no solo del Arancel en sí mismo, sino también de su entorno, estamos convencidos en primer lugar, que el profesional debe ejercer su función desde la honradez y fidelidad a sus principios éticos y morales, aplicando los conocimientos y habilidades para el buen desempeño. Un buen profesional debe caracterizarse por su honestidad a toda prueba, por su incorruptibilidad, por su disciplina y su espíritu colectivo.

En segundo lugar no se debe perder de vista que la finalidad del trabajo profesional es el bien común. La capacitación que se requiere para ejercer este trabajo, está siempre orientada a un mejor rendimiento dentro de las actividades especializadas para el beneficio de la sociedad. Sin este horizonte y finalidad, una profesión se convierte en un simple medio de lucro, sin aportar un valor agregado a la comunidad.

En este sentido entendemos que la existencia y aplicación de un Arancel Profesional es un elemento clave para el buen funcionamiento de la profesión y que puede aportar mucho en ese desafío de agregar valor a la sociedad, si se logran satisfacer sus objetivos principales: evitar la competencia desleal, asegurar una retribución equitativa y defender a los clientes de cobros abusivos.

De esta manera creemos que la aplicación del Arancel dependerá básicamente de tres cosas:

- La responsabilidad profesional y ética de cada individuo.
- El tener una conciencia de grupo en detrimento de la actuación individualista.
- Contar con un Arancel bien estructurado y que logre contemplar la realidad de la profesión en el mercado.

Tanto los profesionales individualmente como en forma colectiva, deberían unir esfuerzos en pos de traspasar su propia esfera profesional en un horizonte mucho más amplio, hacia la búsqueda y construcción de una sociedad más justa y equilibrada. La obligación ética y el compromiso que cada uno asume frente a sus clientes y colegas marcarán la diferencia.

BIBLIOGRAFÍA

- Abella, Magdalena; Herrero, Carolina (2002), Trabajo monográfico: “*La actuación del contador público como interventor administrador en el proceso judicial*”, Montevideo.
- Artículo sobre Competencia Desleal, disponible en: <http://www.gerencie.com/la-competencia-desleal-empieza-a-ser-justificacion-para-no-actuar-con-etica.html>
- Bajac, Héctor y Fernández, Pablo (edición 2003), *Gestión del Marketing de Servicios*
- Bayardo, Ximena; Claro, María Noel; Fabris, Luis, Iriarte, Cristina, (2006); Trabajo monográfico: “*Regulación judicial de honorarios de Contador Público: el regulador de honorarios de Contador*”; Montevideo.
- Camacho, Evangelina; Coaik Andrea (2006), Trabajo monográfico: “*Responsabilidad del contador público*”, Montevideo.
- Cátedra de Actuaciones Periciales, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UDELAR, (2009), *Tomo I*, Montevideo.
- Centro de Capacitación EducArte, *Marketing y Ventas*. Disponible en: <http://www.educarte.com.uy/manualesPDF/Marketing>
- Código Civil de la República Oriental del Uruguay
- Código General del Proceso
- Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay (1975), *Arancel del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay*, Montevideo.
- Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay (2007), *Arancel del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay*, Montevideo.
- Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay (1944), *Código de ética profesional del Colegio de Contadores, Economistas y Licenciados en Administración*.

- Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay (2009), *Código de ética profesional del Colegio de Contadores, Economistas y Licenciados en Administración*.
- Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay (diciembre 2010), Informe presentado por el CCEAU al Ministerio de Economía y Finanzas.
- Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay, pagina web: <http://www.ccea.com.uy/>
- Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, (2009),. *Memoria de Actividades*.
- Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, Informe N° 16/010 (5 de noviembre de 2010).
- Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, pagina web: <http://www.mef.gub.uy/competencia.php>
- Constitución de la República Oriental del Uruguay
- Decreto 180/009, (Abril 2009), *Fijación de honorarios de síndicos e interventores en concursos judiciales*.
- Diario el País (13 de agosto de 2007), “*La Ley de Defensa de la Competencia*”, Juan Dubra y Juan Manuel Mercant, disponible en: http://www.elpais.com.uy/Suple/EconomiaYMercado/07/08/13/ecoymmer_297151.asp
- Diario Ultimas Noticias, edición digital del sábado 22 de mayo de 2010 “*Profesionales defienden los aranceles que critica el MEF*”, disponible en: <http://www.ultimasnoticias.com.uy/hemeroteca/220510/prints/eco01.html>
- Dotta, María Cristina (curso 2009), *Tomo III Cátedra de Actuaciones Periciales*
- Elissalde, Gonzalo; Sarazola, Sebastián (Marzo 2008), Trabajo monográfico: “*El Papel de la Reglamentación Profesional en la Presentación de Información Contable a Terceros Interesados*”, Montevideo.
- Emmi, Blanca (curso 2009), *Tomo IV Cátedra de Actuaciones Periciales*. Montevideo.

- Emmi, Blanca (curso 2009), *Tomo VII Cátedra de Actuaciones Periciales*. Montevideo.
- Ferrell, O.C. y Larry G. Gresham (1985), “*A Contingency Framework for Understanding Ethical Decision Making in Marketing*”. *Journal of Marketing*, Summer.
- Laporte, Rubek A. *La profesión del contador público*. Montevideo.
- Laporte, Rubek A. (1995), *Arancel del Colegio de Contadores y Economistas del Uruguay*. Montevideo.
- Ley 16060 Sociedades Comerciales.
- Ley 18.159, (20 de julio de 2007) *Promoción y Defensa de la Competencia*.
- Ley 18.591 (setiembre del 2009) “*Colegiación de la Profesión Médica*”
- Ley 5566, (27 de abril de 1917)
- López, Carlos Alberto; Pandolfi, Enzo Giuliano; Pandolfi, Gian Franco (1999), Trabajo monográfico: “*Honorarios profesionales: estudio enfocado principalmente a profesionales en ciencias económicas*” Montevideo.
- Motta, Massimo, *Material sobre marco conceptual de trabajos sobre competencia*.
- Real Academia Española, vigésima segunda edición. (www.rae.es)
- Resolución N°54/009, (1 de diciembre de 2009), Estudio sobre Servicios Profesionales.
- Semanario Crónicas, entrevista al presidente del colegio Cr. Alfredo Pignatta, (junio 2008), disponible en:
http://www.uruguayinforme.com/news/20062008/20062008_harce_contadores.php,
- Trabajo monográfico: “Los honorarios profesionales del contador en su actuación en el ámbito judicial”, Montevideo Marzo 2007.
- *Valor y fuerza del arancel de la Asociación de Escribanos del Uruguay*. Disponible en: <http://www.ccee.edu.uy/ensenian/catderpu/material>

- VIII Congreso Nacional de Graduados en Ciencias Económicas, Uruguay, 1999
- Wikipedia (www.wikipedia.com)
- Zeithaml, V.A. & Bitner, M.J., (1996). “Services Marketing”. McGraw-Hill, New York.

ANEXO I

Cuestionario realizado

1. ¿Cuál es su profesión y cuantos años de antigüedad posee en la misma?
2. ¿Cuáles son las principales actividades que realiza como profesional?
3. ¿Cómo mide el valor del trabajo profesional que ha realizado? Resultados, horas, otros
4. ¿Conoce el Arancel de su profesión?
5. ¿Lo aplica o lo tiene en cuenta a la hora de determinar la cifra del honorario a cobrar por su trabajo?
6. ¿Considera que en la profesión el mismo es aplicable?
7. Si considera que no es aplicable ¿Cuál es el motivo por el cual cree que no se aplica?
8. Recuerda algún ejemplo o caso práctico en el que intento aplicarlo, pero no obtuvo un resultado deseado ya sea por ejemplo el importe no era razonable o no estaba contemplada esa situación, etc.
9. ¿Considera que su no aplicación es un problema de desinterés de los profesionales dado que no es obligatorio o el problema está en el contenido del Arancel?
10. ¿Qué aspectos a su entender modificaría para que dicho Arancel fuera aplicable?
11. ¿Está al tanto de la ley 18159 de Promoción y Defensa de la Competencia?
12. ¿Considera que existe un ambiente de competencia desleal en el ámbito de servicios profesionales?
13. ¿Usted cree que los aranceles profesionales atentan contra el consumidor y la libre competencia? ¿Por qué?
14. ¿Considera que el arancel tiende a asegurar una retribución equitativa y a evitar cobros abusivos a los clientes?
15. ¿Estaría de acuerdo con la permanencia de los aranceles en el ámbito de los servicios profesionales?

ANEXO II

***COLEGIO DE CONTADORES,
ECONOMISTAS Y
ADMINISTRADORES DEL URUGUAY***

ARANCEL

Aprobado por la Asamblea General Extraordinaria de Socios del
Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay

el 14 de Noviembre de 2006

Montevideo, Uruguay

VIGENCIA: 1° de enero de 2007.

CAPÍTULO I

Artículo 1

ÁMBITO DEL ARANCEL

El presente Arancel será aplicado por quienes posean título de Contador Público, Economista, Administrador o equivalente reconocido para ejercer en todo el territorio nacional y que actúen en forma independiente para la determinación de los honorarios generados por su actividad profesional. Los profesionales mencionados en el inciso que antecede deberán ajustar el cobro de sus honorarios mínimos al monto que surja de la aplicación de lo establecido en el presente Arancel, monto al que deberá agregarse el IVA correspondiente así como cualquier otro impuesto y/o tributo que grave los honorarios profesionales por los servicios prestados.

Artículo 2

INTERPRETACIONES Y FORMAS DE PLANTEAMIENTO

La determinación de los honorarios por trabajos no previstos en este Arancel o las dudas que surjan sobre el alcance de sus disposiciones, siempre que no existiere convenio con el cliente y a excepción de los trabajos realizados en el ámbito judicial, quedarán a cargo del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay, a cuyos efectos conjuntamente con el pedido de regulación se le presentarán todos los antecedentes pertinentes.

Artículo 3

ESCALA BÁSICA DE VALORES

Regirá una única escala básica de valores, sobre la que deberán aplicarse las tasas preceptuadas en los artículos que siguen:

| Grado | Desde | Hasta |
|-------|-------------------|------------|
| 1 | 1 | 400.000 |
| 2 | 400.001 | 1:000.000 |
| 3 | 1:000.001 | 3:000.000 |
| 4 | 3:000.001 | 6:000.000 |
| 5 | 6:000.001 | 12:000.000 |
| 6 | 12:000.001 | 24:000.000 |
| 7 | 24:000.001 | 48:000.000 |
| 8 | Más de 48:000.001 | |

Las tasas que surgen de los artículos siguientes deberán aplicarse exclusivamente a los intervalos de valores que los respectivos grados señalen. Los importes que así se vayan obteniendo (intervalo de grado por tasa) hasta alcanzar el nivel que corresponda al monto base serán sumados y con ello se determinará el honorario profesional.

Artículo 4

HONORARIO MÍNIMO BÁSICO.

Sin perjuicio de la aplicación de la escala de valores, cualquiera sea la tarea que se requiera del profesional, la retribución mínima por hora de sus servicios se fija en \$ 1.300 (un mil trescientos pesos uruguayos) más impuestos. Esta retribución horaria no comprende los gastos directamente incurridos ni el costo de colaboradores que demande el trabajo.

Artículo 5

RÉGIMEN DE REVALUACIÓN - ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO

Los valores enunciados en los Artículos anteriores corresponden al 31 de diciembre de 2006. El Consejo Directivo del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay los ajustará en el momento en que la variación del I.P.C. supere el 5% (cinco por ciento) desde el último ajuste y las modificaciones tendrán vigencia a partir del primer día del mes siguiente a la comunicación a sus asociados. Para tal actualización se aplicará el coeficiente que resulte de $\frac{Ca}{Co}$, donde Ca es la cifra del I.P.C. establecido por el Instituto Nacional de Estadística en el mes que se haga la actualización, mientras que Co es la cifra similar correspondiente al 31 de diciembre de 2006.

Los honorarios que no fueran pagados dentro de los 60 días de fijados deberán ser actualizados a las nuevas escalas de los Artículos 3 y 4 si éstas hubieran sido modificadas por el Colegio de acuerdo a lo establecido en el párrafo anterior, o en su defecto, conforme a la normativa existente.

Artículo 6

GASTOS DE TRASLADO Y ESTADÍA

Cuando la actividad deba desarrollarse fuera de la localidad donde ejerce habitualmente el profesional podrá liquidarse, además de los honorarios que correspondan de acuerdo a este Arancel, un suplemento entre el 10% (diez por ciento) y 20% (veinte por ciento) en función de la distancia y otros factores, sin perjuicio de los gastos de traslado y estadía que correspondan.

Artículo 7

SITUACIONES EVENTUALES.

Este Arancel será de aplicación general.

En la Administración Pública, Entes Autónomos y Servicios Descentralizados, regirán los de cada institución o dependencia. Con respecto a los honorarios profesionales por trabajos realizados en el ámbito judicial, cuando existan discrepancias respecto al monto de los mismos, deberá recurrirse al Regulador de Honorarios para Contadores designado por la Suprema Corte de Justicia.

Artículo 8

TAREAS ACCESORIAS

Cuando el profesional deba realizar una tarea principal y una o más accesorias, los honorarios que correspondan a estas últimas podrán reducirse hasta en un 50% (cincuenta por ciento).

Artículo 9

LIQUIDACIONES PARCIALES.

Podrá acordarse de que, al comienzo o durante la realización del trabajo, se han de presentar facturas parciales a cuenta de los honorarios finales, que se graduarán en función de la extensión del trabajo profesional u otra forma previamente acordada.

Artículo 10

TERMINOLOGÍA

Los términos utilizados en la redacción de este Arancel se entenderán y aplicarán según la acepción vigente en la profesión.

CAPÍTULO II

CONTRATACIONES

Artículo 11

ASESORAMIENTO PERMANENTE

Cuando se contraten los servicios de un profesional en forma permanente para un asesoramiento general en materia contable, tributaria, laboral y/o de seguridad social, sin fijación de horario, la regulación de los honorarios mensuales o periódicos se efectuará en función de la combinación de los siguientes factores:

- Materias contratadas.
- Tiempo asignado a la tarea.
- Cantidad de documentación a procesar.
- Complejidad de la empresa, institución u organización.
- Régimen tributario de la misma.
- Necesidades de personal de apoyo, gastos generales e insumos para la tarea.

A tales efectos, se establece la siguiente escala de honorarios mínimos para cada categoría de empresas y servicios:

11-1 Micro Empresa

Se define como micro empresa, a efectos del presente Arancel, aquella que cumple con las siguientes características:

- Menos de 4 (cuatro) dependientes
- Ingresos anuales de acuerdo al tope establecido por la D.G.I.

El Honorario Mínimo es el equivalente a media hora mensual (Artículo 4)

11-2 Pequeña Empresa

Se entiende por pequeña empresa, a efectos del presente Arancel, a aquella que cumple con los siguientes ratios:

- Menos de 4 (cuatro) dependientes
- Ingresos anuales inferiores al tope del grado 2 del Artículo 3.

A su vez las pequeñas empresas se considerarán, según si llevan o no contabilidad suficiente, de acuerdo a los criterios de la D.G.I.

11-2-1 Sin contabilidad suficiente:

Registra sus operaciones a los efectos fiscales y la empresa determina sus rentas por procedimientos de estimación ficta.

El Honorario Mínimo será el equivalente a una hora mensual (Artículo 4).

11-2-2 Con contabilidad suficiente:

El Honorario Mínimo será el equivalente a dos horas mensuales (Artículo 4).

11-3 Empresa Mediana

Se entiende por empresa mediana, a efectos de la aplicación del presente Arancel, aquella que posee las siguientes características:

- Menos de 10 (diez) dependientes
- Ingresos anuales inferiores al tope del grado 3 del Artículo 3.

A su vez, debe distinguirse la situación en que la empresa mediana lleve o no contabilidad suficiente, según criterios de la D.G.I.

11-3-1 Sin contabilidad suficiente:

Registra sus operaciones a los efectos fiscales y la empresa determina sus rentas por procedimientos de estimación ficta.

El Honorario Mínimo será el equivalente a dos horas mensuales (Artículo 4).

11-3-2 Con contabilidad suficiente:

El Honorario Mínimo será el equivalente a tres horas mensuales (Artículo 4).

11-4 Empresa Grande

Se considera empresa grande, a efectos del presente Arancel, a aquella que cumple con los siguientes requisitos:

- Más de 10 (diez) dependientes
- Ingresos anuales superiores al tope del grado 3 del Artículo 3.

El honorario mínimo será el equivalente a cuatro horas mensuales (Artículo 4).

11-5 Sociedad Propietaria de Inmuebles

Se encuadra dentro de este grupo a sociedades personales o de capital que no poseen actividad comercial y que son titulares de bienes inmuebles.

El honorario mínimo será el equivalente a siete horas anuales (Artículo 4).

11-6 Empresa de Temporada

Para empresas que desarrollan actividades zafrales o de temporada:

El honorario mínimo será el equivalente al doble del honorario establecido precedentemente de acuerdo a la categoría de la empresa.

11-7 Inscripción de Empresas

Por la realización de trámites de inscripción de empresa ante la D.G.I., B.P.S. y M.T.S.S.

El honorario mínimo será el equivalente a una hora mensual (Artículo 4).

11-8 Clausura de Empresas

Por la realización de trámites de clausura de empresa ante la D.G.I., B.P.S. y M.T.S.S.

El honorario mínimo será el equivalente a dos meses de honorarios de acuerdo a la categoría de empresa establecida en los artículos precedentes.

Artículo 12

SITUACIONES ESPECIALES

No obstante lo establecido en este Arancel, el profesional podrá reducir los importes que surjan de la aplicación del mismo de la siguiente forma:

1) Hasta un 20% (veinte por ciento) si se verifica alguna de las siguientes situaciones:

a) los sueldos son liquidados directamente por el personal dependiente de la empresa;

b) los pagos y trámites ante los organismos públicos son realizados por personal dependiente de la empresa;

c) la contabilidad es llevada dentro de la empresa y el profesional sólo supervisa la tarea; y

d) la empresa forma parte de un grupo económico asesorado por el profesional

2) Hasta un 30% (treinta por ciento) en casos especiales debidamente justificados o en las circunstancias que así lo impongan.

CAPÍTULO I I I

MATERIA JUDICIAL

Artículo 13

EN CONCURSOS PREVENTIVOS

Por las tareas que deba realizar el profesional en concordatos preventivos devengará los honorarios que surjan de la aplicación de las tasas sobre la escala básica del Artículo 3, calculadas sobre el activo o pasivo reajustado, el mayor, con las precisiones que a continuación se indican:

Si realizara tareas definidas como de Contador Interventor

(Artículo 1532 - Código de Comercio) en Sociedades

Personales y Comerciantes Individuales, o de Acreedor Informante Interventor (Artículo 14 Ley 12.792) para el caso de S.A., se aplicarán las siguientes tasas:

| | | |
|--------|----------------------|------|
| Mínimo | Grado I | 6,0% |
| | Grado 2-3 | 4,5% |
| | Grado 4-5 | 3,5% |
| | Grado 6 | 2,0% |
| | Grado 7 y siguientes | 1,0% |

Si el trabajo consistiera exclusivamente en la verificación de mayorías, por tratarse de un concordato extrajudicial o privado, se fijarán los honorarios en el 1% (uno por ciento) del monto del total del pasivo verificado. Si el trabajo surgiera a partir de la oposición de un acreedor a la homologación o impugnación de cierto o ciertos créditos, los honorarios devengados serán equivalentes al fijado en el inciso anterior.

Artículo 14

SÍNDICO DEL CONCURSO

Por las tareas que deba realizar el profesional en quiebras y liquidaciones judiciales y concursos civiles, devengará los honorarios que surjan de la aplicación de las tasas sobre la escala básica del Artículo 3 calculadas sobre el activo o pasivo, el mayor, al momento de la Junta de Verificación.

Los porcentajes a aplicar serán los siguientes:

| | | |
|--------|----------------------|-------|
| Mínimo | Grado I | 10,0% |
| | Grado 2 | 9,0% |
| | Grado 3 | 8,0% |
| | Grado 4 | 7,0% |
| | Grado 5 | 6,0% |
| | Grado 6 y siguientes | 5,0% |

Si las tareas fueran las correspondientes a la sindicatura provisoria, los honorarios serán el equivalente al 40% (cuarenta por ciento) de los mencionados en el párrafo

anterior, correspondiendo el 60% (sesenta por ciento) restante al síndico definitivo.

Artículo 15

INTERVENCIONES JUDICIALES

Cuando el profesional actúe como interventor de un patrimonio civil o comercial, conforme fuera definido por el Código General del Proceso (Artículo 316) y la ley 16.060 (Artículos 184 al 186), los honorarios se determinarán sobre la escala del Artículo 3 con las precisiones que a continuación se detallan para cada modalidad en particular:

A) Interventor recaudador. Cuando deba actuar con motivo de una medida cautelar sobre la caja del establecimiento, percibirá un honorario equivalente al 15% (quince por ciento) de lo recaudado, pudiendo ser disminuido hasta un tope mínimo del 5% (cinco por ciento) para casos excepcionales, con relación a la importancia económica de la recaudación y de la complejidad del trabajo.

B) Interventor veedor. Cuando el profesional deba desarrollar la tarea de interventor veedor, sus honorarios se determinarán de acuerdo a lo dispuesto en el presente Arancel, adecuándose a la especificidad de la tarea.

C) Interventor fiscalizador. Cuando el profesional deba desarrollar la tarea de interventor fiscalizador, sus honorarios se determinarán de acuerdo a lo dispuesto en el ítem anterior (interventor veedor) incrementado en un 25% (veinticinco por ciento).

D) Interventor co-administrador y administrador. En este caso los honorarios se determinarán aplicando las tasas que se detallan a continuación calculadas sobre el activo, pudiendo ser incrementadas hasta tres veces como máximo según la importancia económica del ente intervenido, la complejidad de la tarea desarrollada y el lapso de la intervención. No obstante, el interventor deberá percibir como pago a cuenta mensual el equivalente, como mínimo, a la retribución de un gerente con funciones de administrador del ramo de la empresa intervenida. Los porcentajes a aplicar en los casos antedichos, serán los siguientes:

| | | |
|--------|----------------------|------|
| Mínimo | Grado 1 | 3,5% |
| | Grado 2-3 | 3,0% |
| | Grado 4-5 | 2,5% |
| | Grado 6-7 | 2,0% |
| | Grado 8 y siguientes | 1,0% |

Artículo 16

PARTICIONES Y DISOLUCIONES

Cuando se trate de particiones de herencias, de condominios, de disoluciones de sociedades civiles, de sociedades conyugales, los honorarios se determinarán aplicando las tasas que se indican a continuación, calculadas sobre los valores del activo.

| | | |
|--------|----------------------|------|
| Mínimo | Grado 1 | 6,0% |
| | Grado 2 | 5,0% |
| | Grado 3 | 3,5% |
| | Grado 4 | 2,5% |
| | Grado 5 y siguientes | 1,5% |

Artículo 17

PERITO JUDICIAL

Cuando el profesional deba desarrollar la tarea de Perito Judicial sus honorarios se determinarán de acuerdo a lo dispuesto en el presente Arancel adecuándose a la característica del trabajo encomendado. En el caso de Perito Árbitro, los honorarios profesionales serán los determinados según el inciso anterior incrementados en un 50% (cincuenta por ciento).

Artículo 18

ASESOR DE PARTE

Cuando el profesional deba desarrollar la tarea de asesor de parte (Perito de Parte) en el ámbito judicial, los honorarios serán los determinados para el caso de Perito

Judicial, pudiendo hacerse correcciones en función de las horas demandadas en la tarea, la importancia y complejidad del trabajo.

Artículo 19

RENDICIONES DE CUENTA

Cuando el profesional deba realizar: rendiciones de cuentas, de tutorías, de curatelas, albaceazgos y administraciones en general, el cálculo de honorarios se efectuará aplicando las tasas que se indican a continuación sobre el total de ingresos brutos, cualquiera sea el lapso que abarque.

| | | |
|--------|----------------------|-------|
| Mínimo | Grado 1 | 3,0 % |
| | Grado 2 y 3 | 2,0% |
| | Grado 4 y siguientes | 1,0% |

CAPÍTULO IV

MATERIA COMERCIAL

Artículo 20

FORMULACIÓN DE ESTADOS CONTABLES

Cuando el profesional sea contratado exclusivamente para confeccionar Estados Contables, los honorarios surgirán de la aplicación de las siguientes tasas sobre la escala básica del Artículo 3 calculadas sobre el Activo, Pasivo o Ingresos, el mayor:

| | | |
|--------|----------------------|-------|
| Mínimo | Grado 1 | 2,5 % |
| | Grado 2 | 2,0 % |
| | Grado 3 | 1,5 % |
| | Grado 4 | 1,0 % |
| | Grado 5 y siguientes | 0,5 % |

Si sólo se efectúa la compilación de los Estados Contables, el honorario podrá ser reducido hasta en un 50% (cincuenta por ciento) de lo expresado en el párrafo anterior de este Artículo.

Artículo 21

INVENTARIOS FÍSICOS O ESTIMATIVOS, DETERMINACIÓN DE CUOTAS SOCIALES, VALUACIÓN DE EMPRESAS

Cuando el profesional sea contratado para realizar alguna de estas tareas, los honorarios surgirán de la aplicación de las siguientes tasas sobre la escala básica del Artículo 3, calculadas sobre la cifra resultante del trabajo realizado.

| | | |
|--------|----------------------|-------|
| Mínimo | Grado 1 | 2,5 % |
| | Grado 2 | 2,0 % |
| | Grado 3 | 1,5 % |
| | Grado 4 | 1,0 % |
| | Grado 5 y siguientes | 0,5 % |

Artículo 22

ESTUDIOS ECONÓMICOS-FINANCIEROS

Cuando el profesional deba realizar estudios de previsiones, elaboración de presupuestos o planes económicos financieros, se aplicarán las tasas fijadas en el Artículo 20 de este Arancel, calculadas sobre el monto del estudio realizado con las siguientes precisiones:

- a) Empresa en marcha: Se aplicarán las tasas sin modificaciones.
- b) Proyectos de nuevas inversiones: Se entiende por tal aquel que incluye todos los aspectos económicos, financieros, tecnológicos, administrativos, jurídicos, hasta el comienzo de la etapa de ejecución. Se aplicarán las tasas multiplicadas por 3.

Artículo 23

ORGANIZACIONES Y REORGANIZACIONES CONTABLES O ADMINISTRATIVAS

Por los estudios de organizaciones, reorganizaciones contables y/o administrativas, los honorarios correspondientes a estos servicios se determinarán en función del total de horas a insumir en el trabajo, multiplicado por el honorario mínimo básico del Artículo 4, más los gastos incurridos y los costos de los colaboradores.

Artículo 24

AUDITORÍA EXTERNA

Dentro de este concepto se incluyen los siguientes servicios:

- Auditoria de Estados Contables.
- Revisión limitada.
- Auditorias parciales
- Auditorias de gestión
- Auditorias de objetivos específicos.

Los Honorarios correspondientes a estos servicios se facturarán contemplando el total de horas insumidas en el trabajo global, multiplicado por el honorario mínimo básico del Artículo 4 más los gastos incurridos y los costos de los colaboradores.

CAPÍTULO V

MATERIA TRIBUTARIA

Artículo 25

IMPOSICIÓN AL CAPITAL

Para la liquidación de impuestos que gravan el capital, las tasas para calcular los honorarios serán las siguientes calculadas sobre la base del valor del capital gravado fiscalmente.

Sin activo industrial y/o comercial:

| | | |
|--------|----------------------|--------------|
| Mínimo | Grado 3 | 1,2 por mil |
| | Grado 4 | 0,75 por mil |
| | Grado 5 o siguientes | 0,5 por mil |

Con activo industrial y/o comercial:

Cuando para la determinación de la imposición al capital se deban incluir cuotas partes de patrimonio en empresas o participación en las mismas, el honorario fijado de acuerdo con el inciso anterior podrá incrementarse entre 2 y 5 veces según la importancia, índole y organización de la empresa.

Cuando se confeccionen liquidaciones negativas, el honorario mínimo se podrá reducir hasta en un 40% (cuarenta por ciento) de la escala del inciso anterior.

Artículo 26

IMPOSICIÓN AL CONSUMO

El honorario por la determinación de impuestos al consumo se calculará sobre la suma de ingresos gravados más las compras consideradas crédito fiscal, referidos al período de liquidación que corresponda, de acuerdo con el siguiente criterio:

1) Determinación de la obligación.

| | | |
|--------|-----------|--------------|
| Mínimo | Grado 2 | 1,5 por mil |
| | Excedente | 0,25 por mil |

2) Confección de la Declaración Jurada en el período que corresponda. El establecido en el numeral anterior para un período con un incremento del 50% (cincuenta por ciento).

3) Relevamiento de datos. Si el profesional debe efectuar relevamiento de datos, el honorario fijado de acuerdo con los numerales precedentes podrá aumentarse convencionalmente entre 2 y 5 veces, teniendo en cuenta el grado de la organización, índole de la actividad e importancia de la misma.

Artículo 27

IMPOSICIÓN A LA RENTA

Cuando se liquiden impuestos que graven la renta, los honorarios se calcularán sobre la base de la escala siguiente, aplicada al importe de los Ingresos Brutos.

| | | |
|--------|----------------------|--------------|
| Mínimo | Grado 3 | 2,3 por mil |
| | Grado 4 al 5 | 1 por mil |
| | Grado 6 | 0,5 por mil |
| | Grado 7 o siguientes | 0,25 por mil |

En caso de que el profesional deba realizar tareas accesorias será de aplicación lo establecido en el Artículo 8.

Artículo 28

CONTRIBUCIONES ESPECIALES A LA SEGURIDAD SOCIAL

Por la liquidación de contribuciones especiales a la seguridad social, el honorario se regulará sobre los totales imponibles, cualquiera sea el período que abarquen, a razón del 6%0 (Seis por mil) con un mínimo del grado 1 de la escala del Artículo 3.

Artículo 29

SERVICIOS ESPECÍFICOS

Otros servicios no incluidos en los anteriores se cotizarán contemplando el total de horas a insumir en el trabajo multiplicado por el honorario mínimo básico del Artículo 4 más los gastos y costos de los colaboradores.

CAPÍTULO VI

VARIOS

Artículo 30

CERTIFICACIONES

Cuando el profesional debe realizar certificaciones sobre conformidad de saldos o determinación de saldos mediante compulsas de libros, documentos o antecedentes, los honorarios se calcularán sobre la base de la cifra arrojada por la certificación, con la tasa del 5% (cinco por ciento), teniendo como mínimo el

equivalente a una hora del Artículo 4, pudiendo hacerse correcciones en función de las horas demandadas en la tarea, la importancia y complejidad de la certificación.

Asimismo, el honorario podrá incrementarse en un 10 % (diez por ciento) por cada año que abarque el período compulsado.

Artículo 31

INVENTARIOS Y RELEVAMIENTOS ANEXOS

Cuando el profesional deba realizar inventarios y relevamientos en el ámbito civil, se determinarán los honorarios de acuerdo a lo establecido en el artículo 21 de este Arancel.

Artículo 32

PARTICIONES Y DISOLUCIONES

Cuando la tarea mencionada se desarrolle en el ámbito privado, los honorarios se determinarán de acuerdo a lo establecido en el artículo 16 de este Arancel.

Artículo 33

CONTRATOS Y ESTATUTOS

Los honorarios por la elaboración de contratos de sociedades personales se fijarán atendiendo a la aplicación de una tasa del 1% (uno por ciento) del Capital con el mínimo grado 2 de la escala Básica.

Por la elaboración de Estatutos, la tasa se aplicará sobre el mínimo del grado 2. Si además debe tramitarse la obtención de personería jurídica, se aplicarán los mínimos de los grados inmediatamente superiores a la escala del Artículo 3.

En los casos de reformas de contratos o estatutos, el honorario mínimo será del 50 % (cincuenta por ciento) del que arroje la escala.

Superando el grado 5 de la escala Básica del Artículo 3, los honorarios serán convencionales.

Artículo 34

TAREAS DIVERSAS

En las actuaciones sobre siniestros, cálculos de tarifas, reservas técnicas o matemáticas, o fondos de pensión, el honorario será convencional con un mínimo de un 2 % (dos por ciento) sobre el Grado 1 de la escala del Artículo 3. Para el cálculo deberá tenerse en cuenta la entidad de cada asunto, tiempo que demande la tarea y otros factores pertinentes.

CAPÍTULO VII

ECONOMISTAS

Artículo 35

Cuando el profesional deba realizar trabajos relativos a planificación, proyección, programación y análisis económico financiero de inversiones y financiaciones de cualquier naturaleza, se aplicará la siguiente clasificación de actividades y sus correspondientes tasas sobre la escala básica del Artículo 3.

| CLASIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES | HONORARIOS MÍNIMOS | | | | | | |
|--|--------------------|------|----|------|----|------|----|
| | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| GRADOS: | | | | | | | |
| I.1 Estudios preliminares de implementación, localización, dimensión, identificación de factores, análisis y estudio de mercado. | 10% | 9% | 8% | 7% | 6% | 5% | 4% |
| I.2 Cálculos y estimativos tales como determinación de costos, precios, tarifas y cuotas. | 5% | 4,5% | 4% | 3,5% | 3% | 2,5% | 2% |
| I.3 Flujos de caja. | 5% | 4,5% | 4% | 3,5% | 3% | 2,5% | 2% |
| I.4 Viabilidad económica, optimización, depuración de lucratividad, rentabilidad, liquidez y muestra de resultados. | 8% | 7% | 6% | 5,5% | 5% | 4,5% | 4% |
| I.5 Organización. | 8% | 7% | 6% | 5,5% | 5% | 4,5% | 4% |

Artículo 36

Cuando el profesional deba realizar trabajos relativos a estudios, análisis y opiniones pertinentes a Macro y Micro Economía, se aplicará la siguiente clasificación de actividades y sus correspondientes tasas sobre la escala básica del Artículo 3.

| CLASIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES | HONORARIOS MÍNIMOS | | | | | | |
|---|--------------------|-------|-----|------|----|------|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| GRADOS: | | | | | | | |
| 2.1 Planes (conjunto de métodos y medidas), proyectos, programas, acuerdos y tratados. | 15% | 12,5% | 10% | 8% | 6% | 5% | 4% |
| 2.2 Cuentas Nacionales, Productos y Rentas Nacionales, Renta Familiar y "per capita". | 10% | 9% | 8% | 7% | 6% | 5% | 4% |
| 2.3 Oferta y demanda, mercados –productores, revendedores y consumidores - Política Económico- Financiera en los sectores primario, secundario y terciario. | 10% | 9% | 8% | 7% | 6% | 5% | 4% |
| 2.4 Política Económico-Financiera de importación y exportación, balance comercial, balance de pagos y política cambiaria. | 10% | 9% | 8% | 7% | 6% | 5% | 4% |
| 2.5 Desarrollo y crecimiento económico y social. | 10% | 9% | 8% | 7% | 6% | 5% | 4% |
| 2.6 Coyuntura, tendencias y variaciones estacionales, ciclos y fluctuaciones. | 10% | 9% | 8% | 7% | 6% | 5% | 4% |
| 2.7 Valor y formación de precios, costos y tarifas. | 5% | 4,5% | 4% | 3,5% | 3% | 2,5% | 2% |
| 2.8 Productividad, lucratividad, rentabilidad, eficiencia marginal del capital y liquidez. | 8% | 7% | 6% | 5,5% | 5% | 4,5% | 4% |
| 2.9 Políticas monetarias, económico-financiera, tributaria y aduanera, inclusive incentivos. | 10% | 9% | 8% | 7% | 6% | 5% | 4% |
| 2.10 Mercados financieros y de capitales, inversiones, economía, moneda y crédito, financiaciones, operaciones financieras y cálculos estimativos. | 15% | 12,5% | 10% | 8% | 6% | 5% | 4% |
| 2.11 Ocupación, empleo, política salarial, costo de vida, mercado de trabajo y de servicios. | 10% | 9% | 8% | 7% | 6% | 5% | 4% |
| 2.12 Formas de asociación económica, política empresarial, sistemas patrimoniales, fusión, incorporación, transferencia de empresas, apertura, emisiones, reducciones, reinversiones de capital, capitalización de recursos y distribución de resultados. | 15% | 12,5% | 10% | 8% | 6% | 5% | 4% |
| 2.13 Depreciación, amortización y corrección monetaria. | 15% | 12,5% | 10% | 8% | 6% | 5% | 4% |
| 2.14 Estrategia de ventas, canales de distribución / divulgación, inversiones en propaganda y "royalties", política de stocks y mantenimiento del capital de giro propio. | 15% | 12,5% | 10% | 8% | 6% | 5% | 4% |
| 2.15 Teorías, doctrinas y corrientes ideológicas de fondo económico y económico-social. | 8% | 7% | 6% | 5,5% | 5% | 4,5% | 4% |

Cuando el profesional deba formular pericias, evaluaciones y arbitrajes, se aplicará la siguiente clasificación de actividades y sus correspondientes tasas sobre la escala básica del Artículo 3.

| CLASIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES | HONORARIOS MÍNIMOS <small>(en porcentaje del grado indicado)</small> | | | | | | |
|---|--|-----|-----|-----|----|----|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| GRADOS: | | | | | | | |
| 3.1 Pericias económicas, financieras y de organización de trabajo en disensos colectivos. | 20% | 15% | 12% | 10% | 8% | 6% | 5% |
| 3.2 Arbitrajes Técnico-Económicos. | 20% | 15% | 12% | 10% | 8% | 6% | 5% |

Artículo 38

CONTRATACIONES

Cuando se contraten los servicios de un profesional para realizar trabajos en los que intervengan o se desarrollen tareas vinculadas con las clasificaciones de actividades mencionadas en los capítulos anteriores, el honorario se determinará según la retribución mínima horaria establecida en el Artículo 4 del Arancel, pudiéndose hacer correcciones en función de la importancia y complejidad de la tarea.

ANEXO III

Publicada D.O. 30 jul/007 - Nº 27288

Ley Nº 18.159

PROMOCIÓN Y DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N O R M A S

El Senado y la Cámara de Representantes de la República Oriental del Uruguay,
reunidos en Asamblea General,

DECRETAN:

CAPÍTULO I

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1º (Objeto).- La presente ley es de orden público y tiene por objeto fomentar el bienestar de los actuales y futuros consumidores y usuarios, a través de la promoción y defensa de la competencia, el estímulo a la eficiencia económica y la libertad e igualdad de condiciones de acceso de empresas y productos a los mercados.

Artículo 2º (Principio general).- Todos los mercados estarán regidos por los principios y reglas de la libre competencia, excepto las limitaciones establecidas por ley, por razones de interés general.

Se prohíbe el abuso de posición dominante, así como todas las prácticas, conductas o recomendaciones, individuales o concertadas, que tengan por efecto u objeto, restringir, limitar, obstaculizar, distorsionar o impedir la competencia actual o futura en el mercado relevante.

A efectos de valorar las prácticas, conductas o recomendaciones indicadas en el párrafo que antecede, el órgano de aplicación podrá tomar en cuenta si esas prácticas, conductas o recomendaciones generan ganancias de eficiencia económica de los sujetos, unidades económicas y empresas involucradas, la posibilidad de obtener las mismas a través de formas alternativas, y el beneficio que se traslada a los consumidores. La conquista del mercado resultante del proceso natural fundado en la mayor eficiencia del agente económico en relación con sus competidores, no constituye una conducta de restricción de la competencia.

El ejercicio de un derecho, facultad o prerrogativa excepcional otorgada o reconocida por ley no se considerará práctica anticompetitiva ni abuso de posición dominante.

Artículo 3° (Ámbito subjetivo).- Todas las personas físicas y jurídicas, públicas y privadas, nacionales y extranjeras, que desarrollen actividades económicas con o sin fines de lucro, en el territorio uruguayo, están obligadas a regirse por los principios de la libre competencia.

Quedan también obligados en idénticos términos, quienes desarrollen actividades económicas en el extranjero, en tanto éstas desplieguen total o parcialmente sus efectos en el territorio uruguayo.

Artículo 4° (Prácticas prohibidas).- Las prácticas que se indican a continuación, se declaran expresamente prohibidas, en tanto configuren alguna de las situaciones enunciadas en el artículo 2° de la presente ley.

La enumeración que se realiza es a título enunciativo.

- A. Concertar o imponer directa o indirectamente precios de compra o venta u otras condiciones de transacción de manera abusiva.
- B. Limitar, restringir o concertar de modo injustificado la producción, la distribución y el desarrollo tecnológico de bienes, servicios o factores productivos, en perjuicio de competidores o de consumidores.
- C. Aplicar injustificadamente a terceros condiciones desiguales en el caso de prestaciones equivalentes, colocándolos así en desventaja importante frente a la competencia.
- D. Subordinar la celebración de contratos a la aceptación de obligaciones complementarias o suplementarias que, por su propia naturaleza o por los usos comerciales, no tengan relación con el objeto de esos contratos.

- E. Coordinar la presentación o abstención a licitaciones o concursos de precios, públicos o privados.
- F. Impedir el acceso de competidores a infraestructuras que sean esenciales para la producción, distribución o comercialización de bienes, servicios o factores productivos.
- G. Obstaculizar injustificadamente el acceso al mercado de potenciales entrantes al mismo.
- H. Establecer injustificadamente zonas o actividades donde alguno o algunos de los agentes económicos operen en forma exclusiva, absteniéndose los restantes de operar en la misma.
- I. Rechazar injustificadamente la venta de bienes o la prestación de servicios.
- J. Las mismas prácticas enunciadas, cuando sean resueltas a través de asociaciones o gremiales de agentes económicos.

Artículo 5° (Mercado relevante).- A efectos de evaluar si una práctica afecta las condiciones de competencia, deberá determinarse cuál es el mercado relevante en el que la misma se desarrolla. Esto implica analizar, entre otros factores, la existencia de productos o servicios sustitutos, así como el ámbito geográfico comprendido por el mercado, definiendo el espacio de competencia efectiva que corresponda. El órgano de aplicación establecerá los criterios generales para la determinación del mercado relevante.

Artículo 6° (Abuso de posición dominante).- A efectos de lo previsto en el artículo 2° de la presente ley se entiende que uno o varios agentes gozan de una posición dominante en el mercado cuando pueden afectar sustancialmente las variables relevantes de éste, con prescindencia de las conductas de sus competidores, compradores, o proveedores.

Se considera que existe abuso de posición dominante cuando el o los agentes que se encuentran en tal situación actúan de manera indebida, con el fin de obtener ventajas o causar perjuicios a otros, los que no hubieran sido posibles de no existir tal posición de dominio.

Artículo 7° (Notificación de concentraciones).- Todo acto de concentración económica deberá ser notificado al órgano de aplicación diez días antes de la celebración del mismo por las empresas participantes cuando se dé por lo menos una de las condiciones siguientes:

- A. Cuando como consecuencia de la operación se alcance una participación igual o superior al 50% (cincuenta por ciento) del mercado relevante.
- B. Cuando la facturación bruta anual en el territorio uruguayo del conjunto de los participantes en la operación, en cualquiera de los últimos tres ejercicios contables, sea igual o superior a UI 750:000.000 (setecientos cincuenta millones de unidades indexadas).

A los efectos de la interpretación del presente artículo, se considerarán posibles actos de concentración económica aquellas operaciones que supongan una modificación de la estructura de control de las empresas partícipes mediante: fusión de sociedades, adquisición de acciones, de cuotas o de participaciones sociales, adquisición de establecimientos comerciales, industriales o civiles, adquisiciones totales o parciales de activos empresariales, y toda otra clase de negocios jurídicos que importen la transferencia del control de la totalidad o parte de unidades económicas o empresas.

El órgano de aplicación reglamentará la forma y el contenido de las notificaciones requeridas, así como las sanciones correspondientes en concordancia con lo dispuesto por los artículos 17, 18 y 19 de la presente ley. Asimismo, podrá requerir información periódica a las empresas involucradas a efectos de realizar un seguimiento de las condiciones de mercado en los casos en que entienda conveniente.

Artículo 8°.- La obligación de notificación a que hace referencia el artículo anterior no corresponde cuando la operación consista en:

- a) la adquisición de empresas en las cuales el comprador ya tenía al menos un 50% (cincuenta por ciento) de las acciones de la misma;
- b) las adquisiciones de bonos, debentures, obligaciones, cualquier otro título de deuda de la empresa, o acciones sin derecho a voto;
- c) la adquisición de una única empresa por parte de una única empresa extranjera que no posea previamente activos o acciones de otras empresas en el país;
- d) adquisiciones de empresas, declaradas en quiebra o no, que no hayan registrado actividad dentro del país en el último año.

Artículo 9° (Autorización de concentración monopólica).- En los casos en que el acto de concentración económica implique la conformación de un monopolio de

hecho, dicho proceso deberá ser autorizado por el órgano de aplicación. El análisis de estos casos deberá incorporar, entre otros factores, la consideración del mercado relevante, la competencia externa y las ganancias de eficiencia. Si el órgano de aplicación no se expidiera en un plazo de noventa días desde la notificación correspondiente, se dará por autorizado el acto.

La autorización expresa o tácita por parte del órgano de aplicación, de una concentración monopólica de hecho, de ninguna forma constituirá un monopolio de origen legal de acuerdo con lo establecido en el numeral 17) del artículo 85 de la Constitución de la República. Dicha autorización no podrá limitar el ingreso de otros agentes al mercado, a los cuales les serán de aplicación las disposiciones de la presente ley.

CAPÍTULO II

PROCEDIMIENTO PARA LA INVESTIGACIÓN Y SANCIÓN DE PRÁCTICAS PROHIBIDAS

Artículo 10 (Competencia).- El órgano de aplicación será competente para desarrollar los procedimientos tendientes a investigar, analizar y sancionar las prácticas prohibidas por la presente ley. Podrá actuar de oficio o por denuncia.

Artículo 11 (Medidas preparatorias).- Antes de iniciar formalmente una investigación, el órgano de aplicación podrá requerir información de cualquier persona, física o jurídica, pública o privada, que le permita tomar conocimiento de actos o hechos relativos a la conformación de los mercados y a las prácticas que se realizan en los mismos.

Asimismo, si lo estimare oportuno, el órgano de aplicación podrá requerir ante la Justicia ordinaria la realización de medidas probatorias con carácter reservado y sin noticia de los eventuales investigados o terceros, tales como la exhibición y obtención de copias de documentos civiles y comerciales, libros de comercio, libros de actas de órganos sociales y bases de datos contables.

A tales efectos serán competentes los Jueces Letrados de Primera Instancia en lo Civil de Montevideo y los Jueces Letrados de Primera Instancia del Interior, según corresponda.

Artículo 12 (Presentación de la denuncia).- Cualquier persona, física o jurídica, pública o privada, nacional o extranjera, puede denunciar la existencia de prácticas prohibidas por la presente ley. La denuncia deberá presentarse por escrito ante el órgano de aplicación, conteniendo la identificación del denunciante y la descripción precisa de la conducta presuntamente anticompetitiva que está siendo desarrollada, acompañando en la misma oportunidad todos los medios probatorios que disponga a ese respecto.

Sin perjuicio de que el denunciante deberá identificarse en todos los casos, podrá solicitar del órgano de aplicación, por motivos fundados, que mantenga reserva acerca de su identidad.

De la denuncia formulada se deberá conferir vista a los denunciados, salvo que se la considerara manifiestamente improcedente.

Si el órgano de aplicación entendiere que, además de los sujetos denunciados expresamente, pudieran existir otras personas que también fueran presuntamente infractores de los preceptos de esta ley, también conferirá vista a las mismas, conforme a lo preceptuado por el artículo 66 de la Constitución de la República.

Artículo 13 (Cese preventivo).- En cualquier momento del procedimiento el órgano de aplicación podrá expedirse acerca de las posibles consecuencias dañosas de la conducta objeto de los procedimientos.

En caso que la misma fuese capaz de producir daños graves, podrá disponer el cese preventivo de esa conducta.

Artículo 14 (Prueba).- Toda persona, física o jurídica, pública o privada, nacional o extranjera, queda sujeta al deber de colaboración con el órgano de aplicación y estará obligada a proporcionar a requerimiento de éste, en un plazo de diez días corridos contados desde el siguiente al que le fuere requerida, toda la información que conociere y todo documento que tuviere en su poder. En caso que la información fuera requerida del o de los involucrados en la conducta que se investiga, su omisión en proporcionarla deberá entenderse como una presunción en su contra.

Los deberes establecidos en este artículo en ningún caso significan la obligación de revelar secretos comerciales, planos, "como hacer", inventos, fórmulas y patentes.

Artículo 15 (Medidas cautelares).- Sin perjuicio de la posibilidad de disponer el cese preventivo de las prácticas investigadas a que refiere el artículo 13 de la presente ley, el órgano de aplicación está facultado para solicitar a la Justicia ordinaria las medidas cautelares que considere pertinentes, con carácter reservado

y sin noticia, antes de iniciar las actuaciones administrativas o durante el transcurso de las mismas.

A tales efectos serán competentes los Jueces Letrados de Primera Instancia en lo Civil de Montevideo y los Jueces Letrados de Primera Instancia del Interior, según corresponda, y se aplicarán, en cuanto fuera pertinente, las soluciones del artículo 311 y siguientes del Código General del Proceso, excepto en lo que se refiere a la prestación de contra cautela, de la cual queda exonerado el órgano de aplicación.

Asimismo, en lo que respecta a la previsión del artículo 311.2 del Código General del Proceso se interpretará la misma en el sentido de que las medidas cautelares caducarán si el órgano de aplicación no iniciara las actuaciones administrativas dentro del plazo de treinta días corridos contados desde que se hicieron efectivas aquéllas.

Artículo 16 (Compromisos de cese y conciliación).- El órgano de aplicación podrá suspender las actuaciones, por un término no mayor a diez días corridos, a efectos de acordar con el presunto infractor un compromiso de cese o modificación de la conducta investigada, salvo que la ilegitimidad de la misma y la identidad de quien la realizó fueren evidentes.

También podrá suspender las actuaciones por idéntico plazo, por solicitud conjunta de denunciante y denunciado, a efectos de considerar la posible conciliación, siempre que la conducta investigada consista en la situación prevista por el artículo 6º de esta ley y el único perjudicado por la misma sea el denunciante.

Artículo 17 (Sanciones).- Cuando las actuaciones administrativas concluyeran con la constatación de que se desarrollaron prácticas anticompetitivas, el órgano de aplicación deberá ordenar su cese inmediato y de los efectos de las mismas que aún subsistieren, así como sancionar a sus autores y responsables.

Las sanciones consistirán en:

- A. Apercibimiento.
- B. Apercibimiento con publicación de la resolución, a costa del infractor, en dos diarios de circulación nacional.
- C. Multa que se determinará entre una cantidad mínima de UI 100.000 (cien mil unidades indexadas) y una cantidad máxima del que fuere superior de los siguientes valores:

- 1) 20:000.000 UI (veinte millones de unidades indexadas).
- 2) El equivalente al 10% (diez por ciento) de la facturación anual del infractor.
- 3) El equivalente a tres veces el perjuicio causado por la práctica anticompetitiva, si fuera determinable.

Las sanciones podrán aplicarse independiente o conjuntamente según resulte de las circunstancias del caso.

A efectos de su determinación, se tomará en cuenta: la entidad patrimonial del daño causado; el grado de participación de los responsables; la intencionalidad; la condición de reincidente; y la actitud asumida durante el desarrollo de las actuaciones administrativas.

Estas sanciones también podrán aplicarse a aquellos que incumplan las obligaciones dispuestas por el artículo 14 de esta ley.

En el caso de prácticas concertadas entre competidores, se considerará como especial atenuante la denuncia realizada por uno de los miembros del acuerdo o el aporte que éste brinde para la obtención de pruebas suficientes para la sanción de los restantes infractores.

Artículo 18 (Publicación).- Las resoluciones del órgano de aplicación serán publicadas en su página electrónica institucional. Asimismo, éste podrá dar una descripción detallada de los casos analizados.

Artículo 19 (Sanciones a Administradores, Directores y Representantes de Personas Jurídicas, y a Sociedades Controlantes).- Además de las sanciones que el órgano de aplicación imponga a las personas jurídicas que realicen conductas prohibidas por esta ley, también podrán imponer multas a los integrantes de sus órganos de administración y representación que hayan contribuido activamente en el desarrollo de la práctica.

Las conductas desarrolladas por una persona jurídica controlada por otra, serán también imputables a la controlante. De la misma manera, las responsabilidades que pudieren corresponder a los integrantes de los órganos de administración y representación de la sociedad controlada, podrán también ser imputadas a quienes cumplen las mismas funciones en la sociedad controlante.

Artículo 20 (Título Ejecutivo).- El testimonio de la resolución firme que imponga pena de multa constituirá título ejecutivo.

CAPÍTULO III

ÓRGANO DE APLICACIÓN

Artículo 21 (Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia).- El órgano de aplicación de las disposiciones de la presente ley será la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, que funcionará como órgano desconcentrado en el ámbito del Ministerio de Economía y Finanzas. El funcionamiento de la Comisión se ajustará a lo que disponga el reglamento que la misma habrá de dictar, que contendrá como mínimo el régimen de convocatoria, deliberación, votación y adopción de resoluciones.

Artículo 22.- La Comisión estará integrada por tres miembros designados por el Poder Ejecutivo actuando en Consejo de Ministros, entre personas que, por sus antecedentes personales, profesionales y conocimiento de la materia, aseguren independencia de criterio, eficiencia, objetividad e imparcialidad en su desempeño.

Los miembros de la Comisión tendrán dedicación exclusiva, con excepción de la actividad docente y de investigación. Si al momento de la designación ocuparan otros cargos públicos, quedarán suspendidos en los mismos a partir de la toma de posesión de dicho cargo y por todo el tiempo que actúen como integrantes de la Comisión, de acuerdo con lo establecido por el artículo 21 de la Ley N° 17.930, de 19 de diciembre de 2005.

Su mandato durará seis años y podrán ser designados nuevamente.

Las renovaciones se realizarán de a un miembro cada dos años; a efectos de hacer posible dicho sistema de renovación, los tres primeros miembros que se designen tendrán, respectivamente, mandatos de dos, cuatro y seis años de duración.

Artículo 23.- La representación del órgano de aplicación será ejercida por su Presidente.

La Presidencia de la Comisión será ejercida por todos sus integrantes por espacio de dos años, en forma rotativa. En el caso de la primera integración de la Comisión, la Presidencia será ejercida, en primer término, por el miembro designado con mandato de dos años; y en segundo término, por el miembro designado con mandato de cuatro años.

Artículo 24.- Los integrantes de la Comisión podrán ser destituidos por el Presidente de la República, actuando en Consejo de Ministros, en cualquiera de los siguientes casos:

- A. Negligencia o mal desempeño en sus funciones.
- B. Incapacidad sobreviniente.
- C. Procesamiento por delito del que pueda resultar pena de penitenciaría o aplicación de sentencia de condena penal.
- D. Comisión de actos que afecten su buen nombre o el prestigio del órgano.

Los miembros de la Comisión serán suspendidos preventivamente por padecer impedimento físico momentáneo para desempeñar la función. La suspensión se verificará de pleno derecho, por el dictado del auto de procesamiento, independientemente de que el mismo sea objeto de recursos.

Artículo 25.- En caso de destitución, renuncia o fallecimiento, la duración del mandato de quien lo sustituya, será igual al tiempo que restare del mandato original.

Artículo 26 (Funciones y facultades).- Compete a la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia:

- A. Emitir normas generales e instrucciones particulares que contribuyan al cumplimiento de los objetivos de la presente ley.
- B. Realizar los estudios e investigaciones que considere pertinentes, a efectos de analizar la competencia en los mercados.
- C. Requerir de las personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, la documentación y colaboración que considere necesarias. Los datos e informaciones obtenidos sólo podrán ser utilizados para las finalidades previstas en esta ley, sujeto a las limitaciones establecidas en el artículo 14 de la presente ley.
- D. Realizar investigaciones sobre documentos civiles y comerciales, libros de comercio, libros de actas de órganos sociales y bases de datos contables.

- E. Asesorar al Poder Ejecutivo en materia de promoción y políticas de competencia.
- F. Emitir recomendaciones no vinculantes, dirigidas al Poder Ejecutivo, Poder Legislativo, Poder Judicial, Gobiernos Departamentales, y entidades y organismos públicos, relativos al tratamiento, protección, regulación, restricción o promoción de la competencia en leyes, reglamentos, ordenanzas municipales y actos administrativos en general. Estas recomendaciones se realizarán respecto de leyes, reglamentos, ordenanzas municipales y otros actos administrativos vigentes o a estudio de cualquiera de los organismos señalados.
- G. Emitir recomendaciones no vinculantes, de carácter general o sectorial, respecto de las modalidades de la competencia en el mercado.
- H. Emitir dictámenes y responder consultas que le formule cualquier persona física o jurídica, pública o privada, acerca de las prácticas concretas que realiza o pretende realizar, o que realizan otros sujetos.
- I. Mantener relaciones con otros órganos de defensa de la competencia, nacionales o internacionales, y participar en los foros internacionales en que se discutan o negocien temas relativos a la competencia.

Artículo 27 (Sectores regulados).- En los sectores que están sometidos al control o superintendencia de órganos reguladores especializados, tales como el Banco Central del Uruguay, la Unidad Reguladora de Servicios de Energía y Agua y la Unidad Reguladora de Servicios de Comunicaciones, la protección y fomento de la competencia estarán a cargo de dichos órganos.

El alcance de la actuación de los mismos incluirá actividades que tengan lugar en mercados vertical u horizontalmente relacionados con los mercados bajo control y regulación, en la medida en que afecten las condiciones competitivas de los mercados que se encuentran bajo sus respectivos ámbitos de actuación regulatoria.

En el desarrollo de este cometido, los órganos reguladores deberán cumplir con todas y cada una de las disposiciones de la presente ley, pudiendo, en caso de entenderlo conveniente, efectuar consultas no vinculantes a la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia.

CAPÍTULO IV

DISPOSICIONES FINALES

Artículo 28 (Prescripción).- Las acciones que tienen su origen en la realización de prácticas prohibidas por la presente ley, prescribirán a los cinco años de verificadas las mismas, tanto en lo que respecta a la potestad pública de investigar y sancionar a los responsables, como al derecho de los perjudicados directamente por las mismas a obtener el resarcimiento de los daños padecidos.

La prescripción se interrumpe con el acto que dispone la iniciación de un procedimiento de oficio o con el acto que ordena dar vista de la denuncia al presunto responsable.

Artículo 29 (Remisión).- En todo lo no previsto en esta ley o en su decreto reglamentario, relativo al procedimiento para la investigación y sanción de prácticas prohibidas, se aplicarán las soluciones del Decreto N° 500/991, de 27 de setiembre de 1991, sus modificativos y concordantes.

Artículo 30 (Derogaciones).- Se derogan los artículos 13, 14 y 15 de la Ley N° 17.243, de 29 de junio de 2000, los artículos 157 y 158 de la Ley N° 17.296, de 21 de febrero de 2001, y el artículo 699 de la Ley N° 16.736, de 5 de enero de 1996.

Artículo 31 (Modificaciones).- Se modifica el artículo 65 de la Ley N° 17.296, de 21 de febrero de 2001, el que quedará redactado de la siguiente manera:

"ARTÍCULO 65.- Toda iniciativa en materia de tasas a ser percibidas por las unidades ejecutoras de la Administración Central por concepto de trámites, servicios o similares requerirá informe previo de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP), la que actuará de conformidad con los criterios establecidos en los artículos 700 a 702 de la Ley N° 16.736, de 5 de enero de 1996".

Artículo 32 (Reglamentación).- La presente ley será reglamentada en lo pertinente por el Poder Ejecutivo dentro de los ciento veinte días contados a partir de su promulgación.

Sala de Sesiones de la Cámara de Representantes, en Montevideo, a 10 de julio de 2007.

TABARÉ HACKENBRUCH LEGNANI,

1er, Vicepresidente.

Marti Dalbalarrondo Añón,

Secretario.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS

Montevideo, 20 de julio de 2007.

Cúmplase, acútese recibo, comuníquese, publíquese e insértese en el Registro Nacional de Leyes y Decretos.

TABARÉ VÁZQUEZ.

DANILO ASTORI.

ANEXO IV



Resolución N° 54/009

Montevideo, 1 de diciembre de 2009.

ASUNTO: ESTUDIO SOBRE SERVICIOS PROFESIONALES

VISTO:

Los cometidos de la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia regulados en la ley 18.159 de 20 de julio de 2009.

RESULTANDO:

Que de los antecedentes internacionales y el derecho comparado resulta que en muchos países se han estudiado desde los órganos de defensa de la competencia los problemas para la competencia en el ámbito de los servicios profesionales y asociaciones profesionales.

CONSIDERANDO:

1. Que la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia tiene entre sus cometidos la promoción de la competencia, lo cual implica, entre otras cosas, tomar la iniciativa para manifestar aquellas situaciones en las que la competencia en un sector se encuentra restringida, analizar las formas en que se puede lograr una mayor competencia, y realizar recomendaciones o dar instrucciones en ese sentido.
2. Que el sector de servicios profesionales tiene un peso relevante en la economía, no sólo por su aporte directo a la producción nacional sino por su especial papel en el desarrollo de la economía del conocimiento.
3. Que el sector de servicios profesionales es un ámbito central para promover los valores de la competencia, en particular, determinadas profesiones por su condición de asesorar a las empresas que operan en el mercado.
4. Que la realidad nacional es de público conocimiento en cuanto a la existencia de normas propias de las asociaciones profesionales que intentan ordenar las actividades de sus miembros, lo cual justifica plenamente la realización de estudios que permitan ilustrar acerca del funcionamiento de los mercados de prestación de servicios profesionales y detectar posibles problemas para la competencia en dicho ámbito.

ATENTO:

A las disposiciones de la Ley de Promoción y Defensa de la Competencia N ° 18.159 del 20 de julio de 2007, normativa complementaria y concordante.

LA COMISIÓN DE PROMOCIÓN Y DEFENSA DE LA COMPETENCIA

RESUELVE:

1. Realizar un estudio preparatorio, con el objetivo de promoción de la competencia, sobre la normativa de los Colegios y Asociaciones de Profesionales en el Uruguay.
2. Comuníquese, publíquese, etc.

ANEXO V



Informe N° 16/010

Montevideo, 5 de noviembre de 2010

ASUNTO: ESTUDIO SOBRE SERVICIOS PROFESIONALES

Por Resolución N° 54/009 de fecha 1 de diciembre de 2009, la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia decidió realizar un estudio preparatorio del mercado de prestación de servicios profesionales con el fin de ilustrar acerca del funcionamiento de los mismos y detectar posibles problemas para la competencia en dicho ámbito, dada la existencia de normas propias de las asociaciones de profesionales que intentan ordenar las actividades de sus miembros.

El sector de servicios profesionales se consideró un ámbito central para promover los valores de la competencia, en particular, determinadas profesiones por su condición de asesorar a las empresas que operan en el mercado.

1. ANTECEDENTES

El sector de estudio se definió como el mercado de los servicios profesionales, en el régimen de ejercicio liberal, centrándose en las profesiones jurídicas y económico-contables. El objetivo consistió en determinar la eventual existencia de limitaciones a la competencia.

Para ello, la Comisión, entre otras medidas, encomendó un estudio a los consultores Dra. Karina Martínez y Ec. Juan Alberti²⁸. El mismo consistió fundamentalmente en el análisis del marco jurídico y de los códigos de ética de los colegios profesionales y en la realización de entrevistas a los directivos de colegios y asociaciones de actividades profesionales. La Comisión planteó como primera prioridad el análisis referido a las prácticas del Colegio de Abogados del Uruguay, de la Asociación de Escribanos del Uruguay y del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores de Uruguay. El presente informe recoge las actividades y conclusiones relacionadas con estas tres asociaciones.

Además, la Comisión libró oficios al Colegio de Abogados, a la Asociación de Escribanos y al Colegio de Contadores, Administradores y Economistas del Uruguay con el objetivo de consultar respecto a la existencia, aplicación y justificación de los aranceles profesionales de las respectivas agrupaciones.

El sector de servicios profesionales es importante, entre otras cosas, por su peso en la economía. Surge del estudio realizado por los consultores que “Según datos de la Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios hay 45.262 profesionales que ejercen libremente su profesión y 37.964 que declaran no

²⁸ Los consultores fueron contratados por PNUD, seleccionados por concurso.

ejercicio liberal²⁹. Las profesiones con mayor peso dentro del total, midiendo profesionales que declaran ejercicio liberal, son los médicos con 22%, los abogados con 15% y los contadores con un 15%.³⁰ Esto claramente indica una alta concentración a favor de estas profesiones, las más tradicionales dentro del sistema universitario uruguayo.”

En lo que respecta a la participación del sector de servicios profesionales en la actividad económica, el estudio expresa que “Los servicios profesionales se incluyen dentro del sector terciario...El sector terciario,..., es de suma importancia en la economía uruguaya. Tiene una participación cercana al 60%³¹ del PIB y ofrece más de la mitad de los empleos existentes en el país.³²”

Además, él estudio señala que “El valor agregado del sector de servicios profesionales, según los últimos datos disponibles del Banco Central del Uruguay, alcanzó los US\$ 554 millones de dólares en el año 2005. US\$ 342,7 millones correspondieron a servicios jurídicos, contables, de ingeniería, de arquitectura y de informática³³. Los servicios médicos y dentales públicos prestados fuera de los servicios hospitalarios, las clínicas públicas de pacientes externos más otros servicios públicos de salud humana y servicios sociales públicos (con y sin alojamiento), sumados a los servicios públicos de veterinarios, corresponden a los restantes US\$ 211,3 millones³⁴. Considerando que el PBI de Uruguay en el año

²⁹ Fuente: Información Estadística de la Caja – Datos al 31 de agosto de 2009 – Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios.

³⁰ Fuente: Información Estadística de la Caja – Datos al 31 de agosto de 2009 – Caja de Jubilaciones y Pensiones de Profesionales Universitarios.

³¹ Fuente: El Sector Terciario en Uruguay – Unidad de Apoyo al Sector Privado – Ministerio de Economía y Finanzas.

³² Fuente: Estadísticas Empleo/Desempleo – Instituto Nacional de Estadística.

³³ Fuente: VAB Servicios Profesionales – Área de Estadísticas Económicas - Banco Central del Uruguay.

³⁴ Fuente: VAB Servicios Profesionales – Área de Estadísticas Económicas - Banco Central del Uruguay

2005 fue de US\$ 17.419 millones, nuevamente según las estimaciones del Banco Central del Uruguay, el sector de los servicios profesionales antes desagregados representa aproximadamente un 3% del PBI del país.”

2. ANÁLISIS

Los miembros de las asociaciones comerciales o profesionales tienen intereses comunes y, en términos generales, se unen para defender sus intereses. Si bien las acciones de las asociaciones pueden, en primera instancia, beneficiar a sus miembros, sus efectos sobre la eficiencia de mercado pueden ser variados.

Aunque las acciones de las asociaciones pueden ser en muchos aspectos pro-competitivas, en tanto, por ejemplo, permiten a sus miembros educarse y actualizarse, y facilitan la identificación de problemas específicos en relación a sus servicios y su profesión; también pueden incentivar o apoyar prácticas anticompetitivas y en particular conductas concertadas, en la medida en que se establecen encuentros regulares entre competidores y pueden compartirse informaciones relevantes desde el punto de vista competitivo. Aún en los casos en que no se fije un arancel obligatorio, en tanto las asociaciones divulguen información comercial relevante tanto en relación a honorarios o aranceles actuales o futuros, como a costos, estas conductas podrían potencialmente tener efectos anticompetitivos.

El estudio efectuado se centra en analizar las conductas de las asociaciones en relación a la fijación de aranceles profesionales, de forma de evaluarlas según la regla de la razón. Las prácticas que consisten en la fijación de una lista de precios por bienes o servicios se encuentran dentro de las prácticas conocidas como “facilitadoras”, en tanto facilitan acuerdos tácitos o explícitos entre los competidores del mercado, en relación al precio.

Dentro de las prácticas facilitadoras se encuentran por un lado, aquellas que facilitan acuerdos en relación a los principales factores de competencia entre

agentes del mercado, precios y cantidades; y por otro, las que facilitan acuerdos respecto a otros factores, como es el caso de las restricciones a la publicidad.

2.1. Antecedentes internacionales

2.1.1. Comisión Nacional de Competencia de España

La CNC realizó un Informe sobre el sector de servicios profesionales y colegios profesionales, en el marco de su labor de promoción de la competencia, reforzada por la Ley 15/2007³⁵. El ámbito de estudio es el de los servicios profesionales que se ven afectados por regulaciones que restringen el libre ejercicio profesional. Se analizan dos tipos de regulaciones o barreras:

- i) Regulaciones que establecen barreras de acceso o de entrada. Son aquellas que limitan la libre entrada en una profesión, al exigir el cumplimiento de unos determinados requisitos para poder ejercerla.

Los requisitos que se analizan en el informe son de dos tipos: la exigencia de titulación y/o la exigencia de colegiación. Las barreras de entrada o acceso tienen como principal efecto, desde el punto de vista de la competencia, la creación de reservas de actividad, es decir, de mercados o actividades profesionales que quedan reservados a aquellos profesionales que cumplan los requisitos de acceso, y quedan totalmente cerrados al resto, que no podrán entrar a competir en ese mercado.

- ii) Regulaciones que afectan el ejercicio de las profesiones. Son aquellas que regulan determinadas actuaciones a seguir en el ejercicio de una actividad profesional o de una profesión. Se trata de regulaciones relativas a precios, publicidad, etc.

³⁵ Fuente: Trabajando por la Competencia, Informe sobre el sector de servicios profesionales y colegios profesionales. Comisión Nacional de la Competencia, España, 2008.

El estudio señala que la Ley de Colegios Profesionales atribuye a los Colegios, entre otros, el fin de “la ordenación del ejercicio de las profesiones”. Dicho fin se traduce en las siguientes funciones, entre otras:

- ordenar, en el ámbito de su competencia, la actividad profesional de los colegiados, velando por la ética y dignidad profesional y por el respeto debido a los derechos de los particulares y ejercer la facultad disciplinaria en el orden profesional y colegial;
- procurar la armonía y colaboración entre los colegiados, impidiendo la competencia desleal entre los mismos;
- establecer baremos de honorarios, que tendrán carácter meramente orientativos;

Según el estudio, la instrumentación de dicha tarea de “ordenación” se realiza por los Colegios Profesionales, básicamente, a través de la aprobación de sus Estatutos Generales, de los Estatutos de cada Colegio, y de sus normas internas, en particular, el Código Deontológico u otro tipo de Códigos como el referido a la Publicidad.

Los problemas detectados en el estudio se encuentran tanto en el ámbito de la regulación del acceso a la profesión como en el ámbito de la regulación del ejercicio de la profesión.

En lo que se refiere a la regulación del acceso a la profesión, las principales restricciones se sitúan en la exigencia de una determinada titulación y/o la exigencia de colegiación obligatoria. En la gran mayoría de los Colegios Profesionales, en particular, los más tradicionales, como medicina, ingeniería, arquitectura, abogacía, la ley que regula los Colegios Profesionales determina que éstos sean obligatorios y, que estén ligados a una titulación. En otros Colegios Profesionales la colegiación no es obligatoria. En cuanto a las titulaciones, existen Colegios no claramente ligados a una o varias titulaciones superiores concretas.

Su principal efecto desde el punto de vista de la competencia es que generan reservas de actividad en las que la competencia se limita a aquellos profesionales que cumplan las condiciones de acceso. Tales condiciones solo pueden estar justificadas por unos claros motivos de interés general que deben ser explicitados, de tal forma que se justifique la necesidad y la proporcionalidad de la regulación.

En lo que se refiere a la regulación del ejercicio profesional, el principal problema se deriva del poder de auto-regulación que la legislación vigente otorga a los Colegios Profesionales, lo que ha dado lugar a la aparición de normas internas y conductas colegiales que han perjudicado la competencia entre los propios profesionales de cada Colegio. Parte del origen del problema se puede encontrar en la definición de los fines de los Colegios, al estar combinando intereses corporativos, de defensa de los profesionales, con los fines orientados a la protección de los consumidores.

La Ley de Colegios Profesionales contiene la posibilidad de que los Colegios Profesionales establezcan baremos de honorarios con carácter meramente orientativo. Esta posibilidad se introdujo en la reforma de 1997, como “contrapartida” a la eliminación de la posibilidad de que los Colegios establecieran honorarios mínimos obligatorios. “La Comisión Nacional de la Competencia ha recomendado recientemente la eliminación de esta posibilidad, reiterando que, como ya señaló el TDC en su informe de 1992, la fijación de tarifas orientativas es lo que en términos de derecho de la competencia se entiende por “prácticas conscientemente paralelas”, con efectos finales similares a la fijación de precios. No se llega a establecer un cártel, pero los partícipes se comportan todos de la misma forma, porque pueden razonablemente anticipar cuál va a ser el comportamiento de sus competidores.”

“En efecto, las recomendaciones de precios no sólo presentan ventajas extremadamente dudosas, sino que son susceptibles de reforzar las posibilidades de coordinación de precios entre las empresas instaladas en el mercado. La Comisión Europea se ha hecho eco en varias ocasiones de este enfoque. Así, en la Decisión 2005/8 de la Comisión Europea, por la que se condenó al Colegio de Arquitectos Belgas por la inclusión en sus normas deontológicas de baremos indicativos, se afirmaba que:

“(78) Conviene recordar, a título preliminar, la jurisprudencia constante según la cual la fijación de un precio, incluso si es simplemente indicativo o recomendado, afecta al juego de la competencia por el hecho de que permite a todos los

participantes prever con un grado razonable de certidumbre cual será la política de precios que seguirán sus competidores, sobre todo si a las disposiciones relativas a los precios indicativos se une la posibilidad de controles y sanciones.”³⁶

La publicidad es una herramienta fundamental de competencia para los que están en el mercado y para los nuevos entrantes. En algunos casos, los Estatutos y normas de los Colegios han incluido normas limitativas de la publicidad de los servicios más restrictivas que las contenidas en la Ley General de Publicidad. El Consejo de la CNC ha recomendado la supresión de las restricciones colegiales a la libertad de publicidad.

En síntesis, el Consejo de la CNC considera que el ejercicio profesional se debe apoyar en la libre competencia y que la regulación no debe restringir la misma de forma innecesaria.

2.1.2. Comisión Europea

La Comisión Europea ha dado un impulso a las reformas en el sector de los servicios profesionales, siendo su objetivo estudiar la regulación del mismo para valorar si ésta es la más eficiente y la menos restrictiva de la competencia o si existen regulaciones alternativas, que pudieran ayudar a incentivar el crecimiento y a prestar mejor servicio a los consumidores. La Comisión ha centrado sus análisis en seis profesiones: abogados, notarios, auditores/ contables, arquitectos, ingenieros y farmacéuticos.

Los informes y documentos más relevantes son, por una parte, el informe encargado al Institute for Advanced Studies de Viena (IHS) y, por otra parte, la

³⁶ Trabajando por la Competencia. Informe sobre el sector de servicios profesionales y colegios profesionales. Comisión Nacional de la Competencia, España, 2008, pág. 42.

aprobación por la Comisión de dos Comunicaciones: Informe sobre la competencia en los servicios profesionales, en 2004, y Seguimiento del Informe sobre la competencia en los servicios profesionales, en 2005. En todos ellos se pone de manifiesto la importancia de los servicios profesionales para la mejora de la productividad de la economía europea y los efectos negativos que las excesivas o anticuadas regulaciones restrictivas de la competencia pueden tener sobre los consumidores, reduciendo incentivos para que los profesionales trabajen de forma eficiente, bajen los precios, aumenten la calidad u ofrezcan servicios innovadores. Asimismo, la disponibilidad de servicios profesionales mejores y más variados podría también aumentar la demanda, lo que a su vez tendría un impacto positivo en la creación de empleo.

La Comisión no se opone a todo tipo de regulación ya que podrían existir justificaciones de ciertas regulaciones en el sector. La Comisión anima a realizar un esfuerzo conjunto para revisar la regulación existente y eliminar aquella que no se encuentre justificada por motivos de interés público o por no ser proporcionada y necesaria para la buena práctica de la profesión.

Existe un claro impulso por parte de las instituciones europeas para que los Estados miembros revisen la regulación de los servicios profesionales y realicen las reformas necesarias por sus efectos negativos en la competencia y en la eficiencia del sector. En efecto, la Resolución del Parlamento Europeo de octubre de 2006 muestra su apoyo a la Comisión en sus esfuerzos por liberar al sector de una regulación excesivamente restrictiva que perjudica a la competencia. De esa manera, se busca beneficiar la economía de la Unión Europea y a sus consumidores.

2.2. Resultados del estudio para las profesiones priorizadas

A partir de la consultoría contratada y de las respuestas obtenidas a los oficios enviados a las distintas asociaciones profesionales, se ha podido obtener la información que se detalla a continuación.

Siguiendo los antecedentes internacionales, los resultados que surgen del estudio contratado se dividen en dos: i) Barreras a la entrada y acceso: titulación y colegiación. La regulación del acceso a la profesión afecta a la competencia ya que limita el número de profesionales que puede competir en una determinada profesión. ii) Barreras al ejercicio de la profesión: fijación de honorarios, otras limitaciones a la competencia.

Respecto a las barreras a la entrada y acceso, del análisis del marco normativo realizado por los consultores surge que: “En el Uruguay, son profesionales universitarios aquellos que han obtenido un título profesional, entendiéndose por éste la constancia expedida por la entidad competente de haberse graduado. El título acredita haber cursado con aprobación los estudios correspondientes a una carrera universitaria de grado en instituciones universitarias.

De acuerdo a la Ley Orgánica de la Universidad de la República del año 1958, - Ley N° 12.549 modificativas y concordantes-, es la propia Universidad, en su figura de ente autónomo, quien expide los títulos universitarios en función del cumplimiento de los programas curriculares de cada profesión y el trámite formal correspondiente.

No obstante, el Decreto-Ley N° 15.661 del año 1984 y sus decretos reglamentarios 308/995 y 309/02, reconocieron la validez de los títulos profesionales universitarios otorgados por las Instituciones Universitarias Privadas, una vez que éstos sean registrados en el Ministerio de Educación y Cultura.

Estas Universidades privadas han obtenido para su funcionamiento la autorización del Poder Ejecutivo y una vez registrados sus títulos, tienen idénticos efectos jurídicos que los expedidos por la Universidad de la República, e independientemente de éstos.

Por otra parte, los títulos profesionales y certificados de estudio, expedidos por Universidades o instituciones extranjeras de análogo nivel académico, podrán ser revalidados o reconocidos por el Consejo Directivo Central de la Universidad de

la República. Por lo cual, los profesionales que posean títulos habilitantes para el ejercicio de las profesiones liberales otorgados en el exterior, pueden ejercer la profesión en nuestro país, con sujeción a los requisitos pertinentes.”

El estudio señala que “No existe en nuestro país la colegiación obligatoria, con excepción de los médicos que por la reciente Ley N° 18.591 de setiembre de 2009 lograron la creación del Colegio Médico del Uruguay, una persona jurídica pública no estatal, cuya inscripción en la misma es obligatoria para ejercer la profesión en el territorio nacional.

Empero, sí existen asociaciones, agrupaciones y agremiaciones de profesionales, las que muchas veces utilizan el nombre de “colegios” y poseen diversas características, de acuerdo a la normativa que han establecido. Muchas de ellas se encuentran autorreguladas en tanto han incluido códigos de ética, reglamentos internos y aranceles profesionales...”

Respecto a las barreras al ejercicio de la profesión, el estudio señala que en el caso de los abogados, el Colegio de Abogados fija los aranceles profesionales, aunque, según declaran los directivos del Colegio, los mismos son un marco de referencia y se toman como una guía al momento de negociar los honorarios.

No existe ninguna sanción prevista para quienes no cumplen con los aranceles, si bien existe la posibilidad de una sanción ética, es algo que se usaba en el pasado y no actualmente. De acuerdo a lo informado por el Pte. del Colegio, a fs. 18, “los abogados deben ajustar el cobro de sus honorarios a lo perceptuado en el Arancel, sin perjuicio de que, por razones de delicadeza o cuando la situación del cliente así lo aconseje, a juicio del abogado, pueden ser rebajados y aún renunciados (art. 3° del Arancel).

Asimismo, el Código de Ética...establece que los honorarios profesionales se ajustarán a los usos y costumbres del lugar de actuación...el abogado podrá acordar con el cliente regímenes especiales de honorarios para casos concretos”.

En cuanto a los escribanos, la Asociación de Escribanos fija el “arancel oficial y obliga al cumplimiento de los mismos. Según la Asociación de Escribanos, los aranceles se revisan constantemente. El arancel es obligatorio y no se detectan casos de incumplimiento. De acuerdo a lo expresado por la Asociación, a fs. 11,

“las sanciones aplicables, según la gravedad de la falta y la eventual reiteración o contumacia, son las previstas en el art. 53 del Estatuto: a) observación, b) apercibimiento, c) censura y d) expulsión. Según las circunstancias, podrá difundirse el fallo exclusivamente entre los asociados (con o sin expresión de nombres y apellidos, previa determinación al respecto del sancionado).

En el caso del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores, los aranceles profesionales también se encuentran vigentes, siendo obligatorios para sus asociados, aunque en este caso los aranceles se establecen como honorarios mínimos y en general, operan como cifras de referencia. Según esta asociación actualmente se aplican entre el 80% y 90% de los casos judiciales, pero no en otros casos. Vale destacar que, según expresan el Pte. y el Sec. del Colegio, a fs. 7, “En caso de violación de los aranceles, se debe denunciar por una parte interesada (otro colega sea socio o no o cualquier cliente de un colega sea socio o no) y se inicia un proceso según lo dispuesto en el Código de Ética.

No han existido casos recientes de denuncias en este sentido”. En particular, el Código de Ética, aprobado el 13 de agosto de 2009, dispone que “Las infracciones al Código de Ética y Conducta, pueden consistir en faltas leves, graves o muy graves”, y que “Las sanciones por infracciones que se impondrán al profesional podrán ser el apercibimiento, la censura, la suspensión parcial o total de sus derechos sociales y la expulsión”.

2.3. Evaluación de las justificaciones por razones de eficiencia

2.3.1. La utilización de los aranceles por parte de entes previsionales y el Poder Judicial

En el estudio realizado por los consultores se investigó la existencia de eventuales razones de eficiencia que pudieran justificar la existencia de los aranceles. Un tipo de justificación tiene relación con la utilización de los aranceles por parte de entes previsionales y el Poder Judicial.

La Comisión Directiva del Colegio de Abogados, en particular, expresa que los jueces utilizan los aranceles como una guía en los casos que deben determinar la condena en costas y costos y/o regulación de honorarios profesionales. En cuanto al Colegio de Contadores, Economistas y Administradores, el estudio encuentra

que los aranceles nacen como necesidad de quienes trabajaban en la actividad judicial, básicamente desempeñándose como peritos.

El estudio indica las normas en las cuales está considerado el arancel. Por un lado, la ley N° 15.982 (Código General del Proceso) en su artículo 498, al regular el procedimiento Arbitral hace mención al arancel del Colegio de Abogados: “Dictado el laudo, el expediente será remitido al tribunal a que se refiere el artículo 494, en cuya oficina quedará archivado. Ante él podrán pedir las partes el cumplimiento de lo resuelto, siguiéndose a tal fin el procedimiento establecido para las sentencias en el Libro II de este Código.498.2 También ante el mismo tribunal podrán pedir los árbitros la regulación de sus honorarios, los que serán fijados tomando como base el arancel del Colegio de Abogados y de acuerdo con el procedimiento de regulación de los honorarios de los abogados y procuradores.498.3.”

Por otra parte, la ley 15.750 (Ley de Organización de los Tribunales) también hace referencia al arancel: ”Artículo 144.- Los abogados podrán concertar con la parte, los honorarios y la forma de pagarlos. Dicho acuerdo deberá ser probado por escrito. Los honorarios generados en actividad judicial que no hayan sido concertados, serán regulados, a petición de cualquiera de los interesados en su cobro o en su pago., por el juez de la causa (artículo 31) el que, a tales efectos, tendrá en cuenta la importancia económica del asunto de acuerdo a los valores de la fecha de la demanda de regulación, su complejidad, el trabajo realizado, la eficacia de los servicios profesionales y, en cuanto corresponda, el arancel de la asociación profesional vigente en el momento de presentarse la demanda de regulación”.

En relación al desempeño de los peritos en la actividad judicial, el Código General del Proceso en su artículo 185 establece “Honorarios de los peritos- “...En el peritaje solicitado por las partes se deberá consignar previamente, con apercibimiento de tenerse por renunciada esa prueba, una suma adecuada que fijará el tribunal para garantizar el pago de los honorarios y gastos, los cuales serán fijados en la sentencia definitiva. Los honorarios de los peritos serán regulados siguiendo el procedimiento previsto para la regulación de los honorarios de los abogados, aplicando el arancel pertinente o, en su defecto, la regla prevista en el artículo 1834 del Código Civil”. Este artículo del código civil, hace

referencia al ajuste de la retribución por un servicio en relación a un precio de costumbre, para ser determinado judicialmente si hubiere duda.

Con respecto a los escribanos, el estudio señala que en la entrevista realizada, éstos expresaron que existen referencias legales al arancel. La ley N° 17.437 que denominó Caja Notarial de Seguridad Social a la Caja Notarial de Jubilaciones y Pensiones (creada por ley N° 10.062), en el artículo 29 establece: “El monto imponible para las contribuciones de los sujetos pasivos está constituido por los honorarios íntegros devengados a la fecha de la actuación notarial, de conformidad con el Arancel Oficial de la Asociación de Escribanos del Uruguay vigente a la fecha de promulgación de la presente ley o sus modificaciones que impliquen exclusivamente la inclusión de actuaciones no previstas en el mismo; ello, con total prescindencia de la renuncia o reducción de los mismos que esté autorizado a hacer el escribano; los fictos complementarios; los sueldos o salarios reales o fictos; los subsidios servidos por esta Caja y las asignaciones de pasividad. A los efectos de las contribuciones de los escribanos en actividad, no se tomarán en cuenta los aumentos del monto imponible de la materia gravada o de las alícuotas aplicables del Arancel y sus modificaciones referidos en el inciso anterior, sin perjuicio de las actualizaciones monetarias que correspondieran”.

Al evaluar estas justificaciones, si bien es claro que tienen validez para fines muy específicos, se puede concluir que no constituyen un argumento suficiente como para mantener integralmente el sistema de aranceles. Existen varias posibilidades para conciliar esos usos de los aranceles con prácticas de libre competencia en los mercados de servicios profesionales.

Respecto a la utilización de los aranceles para la liquidación ficta de aportes a la Caja Notarial, una posibilidad sería su sustitución por una liquidación sobre los honorarios reales. Sin embargo, la liquidación sobre fictos tiene en este caso ventajas desde el punto de vista de la administración tributaria. Una alternativa sería mantener una tabla de honorarios únicamente a estos efectos previsionales, sin carácter de arancel profesional, ya sea elaborada por la propia Asociación o por la Caja Notarial.

Un razonamiento similar se puede hacer en relación a la utilización de los aranceles por parte de los jueces, con una solución equivalente: la elaboración de tablas de honorarios por parte de las asociaciones profesionales o por el propio Poder Judicial.

La opción de utilizar tablas de honorarios para los mencionados usos presenta algunos riesgos para la libre competencia, ya que podrían llegar a constituirse en puntos focales de eventuales arreglos anticompetitivos. Sin embargo, y evaluadas los probables resultados de eficiencia de las distintas opciones, esta parece ser la más recomendable.

2.3.2. Otras justificaciones de eficiencia

Por otra parte, los distintos Colegios esgrimieron justificaciones a la existencia de aranceles profesionales en las respuestas a los oficios librados por la Comisión.

En la justificación de la existencia de los aranceles presentada por la Asociación de Escribanos del Uruguay, al decirse que “Los profesionales se ven beneficiados por la existencia de un Arancel, en la medida en que se establece una remuneración para su trabajo que no es arbitraria ni queda sujeta a la libre competencia en la cual los poderosos ganan y los débiles pierden sino, por el contrario, honorarios que se establecen por las autoridades competentes en atención a la actividad desarrollada, la cual, por su naturaleza, no debe ser regida por las leyes del Mercado.”, se está planteando que este mercado estaría exceptuado del ámbito de aplicación de la Ley N° 18.159 en el mercado de los servicios notariales sin citar ninguna norma que fundamente dicha excepción, en el marco de lo establecido en el primer inciso del art 2° de la Ley N° 18.159: “Todos los mercados estarán regidos por los principios y reglas de la libre competencia, excepto las limitaciones establecidas por ley, por razones de interés general.”

Las justificaciones de la existencia de los aranceles expuestas por el Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay son las siguientes:

“Evitar la competencia desleal y dar un marco de referencia para el cobro de los servicios profesionales.” y que “el arancel existe para que haya competencia ordenada”. Estas justificaciones no son de recibo. Por una parte, en el marco de la Ley N° 18.159 no puede considerarse que la competencia por precios entre

profesionales configure “competencia desleal” en ningún sentido. Por otra parte, la justificación de proporcionar a terceros un “marco de referencia” de los honorarios profesionales que facilite “la comparación de costos y servicios” no es de recibo, puesto que sólo una parte de los costos por servicios es constante para todos los profesionales, y a través de la imposición del arancel se iguala el precio por los servicios prestados.

Por otra parte, para que un profesional tenga un “marco de referencia” de los honorarios que se cobran en un cierto mercado no es necesario que existan los aranceles. Por el contrario, es posible que cada profesional acceda a encuestas de remuneraciones, como las que ya existen, en las que se describe la distribución de remuneraciones efectivas que reciben sus colegas en el país. A modo de ejemplo, se cita el tercer informe de avance del V Censo de Población de la Caja Notarial del año 2009³⁷.

Del mismo modo, el carácter que, según el Colegio de Abogados del Uruguay, tendrían los aranceles difundidos por dicha agremiación como “pauta de referencia”, “guía” o “parámetro” no elimina sus posibles impactos anticompetitivos en tanto facilita conductas colusorias entre los profesionales.

3. CONCLUSIONES

Independientemente de la variada casuística y la diversidad de sistemas de colegiación y asociación de los profesionales, la existencia de aranceles o pautas de remuneración y el diferente grado de obligatoriedad de las directrices impartidas, se puede concluir que en general las asociaciones de profesionales tienen aranceles que guían u obligan a sus afiliados y aún a profesionales colegas

³⁷ V Censo de Población de la Caja Notarial, Tercer informe de avance, Rep.189/09, repartido para la sesión del

05/05/2009. Disponible en

http://www.cajanotarial.org.uy/NOVEDADES/CensoInforme/V%20CENSO%203ER%20INF%20DE%20AVANCE_Web.pdf

(acceso 17/11/10).

que no están asociados a fijar sus honorarios profesionales de acuerdo a las pautas que ellos establecen.

La existencia de los referidos aranceles constituye a juicio de los que suscriben una recomendación que tiene por efecto restringir, distorsionar o impedir la competencia, de acuerdo a la definición del Art. 2º de la Ley 18.159 de 20 de julio de 2007: "...Se prohíbe el abuso de posición dominante, así como todas las prácticas, conductas o recomendaciones, individuales o concertadas, que tengan por efecto u objeto, restringir, limitar, obstaculizar, distorsionar o impedir la competencia actual o futura en el mercado relevante...". A su vez, en el art.4 de la ley se prohíbe expresamente "A) Concertar e imponer directa o indirectamente precios de compra o venta u otras condiciones de transacción de manera abusiva...J) Las mismas prácticas enunciadas, cuando sean resueltas a través de asociaciones o gremiales de agentes económicos".

Asimismo, se encuentra que la referida restricción, distorsión o impedimento para la competencia no genera ganancias de eficiencia económica cuyo beneficio sea trasladado a los consumidores. En efecto, las justificaciones que han presentado algunas de las asociaciones de profesionales consultadas para mantener los aranceles como tales no resultan de recibo y contradicen las disposiciones de la norma cuya aplicación compete a este organismo, que es de orden público y se aplica a todos los mercados, con excepción de las limitaciones establecidas por ley.

Por otra parte, a partir de las justificaciones relacionadas con los usos legalmente establecidos de los aranceles como base para la liquidación de aportes provisionales y de honorarios en procesos judiciales se considera que podrían utilizarse tablas de honorarios con esos fines exclusivamente.

En virtud de todo lo expuesto, se concluye que las acciones de los referidos Colegios y Asociaciones en relación a la fijación e imposición de aranceles respecto a los servicios brindados a través del ejercicio liberal de los profesionales, vulnera la normativa vigente en materia de promoción y defensa de la competencia, y en particular, los arts. 2º y 4º, lit. A y J, de la Ley N° 18.159.

Dr. Javier Gomensoro

Ec. Sergio Milnitsky

ANEXO VI

Montevideo, 22 de diciembre de 2010

Ministerio de Economía y Finanzas
Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia
Ec. Sergio Daniel Milnitsky
Presente

De nuestra mayor consideración:

Cr. Jorge Bergalli y Cr. Arturo Demaestri, actuando en nombre y representación del COLEGIO DE CONTADORES, ECONOMISTAS Y ADMINISTRADORES DEL URUGUAY (en adelante “CCEAU”), según personería ya acreditada, venimos por la presente a evacuar la vista conferida el pasado 24 de noviembre de 2010, en relación al Informe Técnico N° 16/010 y al Proyecto de Resolución sobre Aranceles de los Servicios Profesionales, conforme las siguientes consideraciones y fundamentos:

- I -

EL INFORME EN VISTA

1. Con fecha 24 de noviembre de 2010 se nos confirió vista de las actuaciones relativas al asunto: “Estudio sobre servicios profesionales”, resolución N° 87/010, correspondientes al Informe Técnico N° 16/010, dispuesto por Resolución 54/009 y al Proyecto de Resolución sobre Aranceles de los Servicios Profesionales.
2. Según surge de la Resolución N° 87/010, mediante la Resolución N° 54/009 de 1° de diciembre de 2009, la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia ordenó la realización de estudio preparatorio acerca de la normativa de los Colegios y Asociaciones de Profesionales en el Uruguay, “con el objetivo de promover la competencia”.

3. Los resultados obtenidos en el estudio preparatorio propiciaron la realización de un Proyecto de Resolución, el cual concluye:

a) “en general, las asociaciones de profesionales tienen Aranceles que guían u obligan a sus afiliados y aun a profesionales colegas que no están asociados a fijar sus honorarios correspondientes al ejercicio liberal de sus respectivas profesiones de acuerdo a las pautas que ellos establecen”;

b) “que la existencia de los referidos Aranceles, aún como mera sugerencia, constituye a juicio de esta Comisión una recomendación que tiene por efecto restringir, distorsionar o impedir la competencia, de acuerdo a la definición del Art. 2° y de los literales A y J del Art. 4° de la Ley N° 18.159 de 20 de julio de 2007”;

c) “que la referida restricción, distorsión o impedimento para la competencia no genera ganancias de eficiencia económica cuyo beneficio sea trasladado a los consumidores”.

4. En virtud de lo anterior, en el proyecto de Resolución, la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia resuelve:

a) “Dirigir al Colegio de Abogados del Uruguay, a la Asociación de Escribanos del Uruguay y al Colegio de Contadores, Administradores y Economistas del Uruguay la instrucción obligatoria de derogar, en un plazo máximo de 90 días, los Aranceles profesionales resueltos por cada gremial, así como toda norma interna que regule su existencia y su aplicación por parte de sus respectivos asociados, informando posteriormente a la Comisión del cumplimiento de dicha instrucción”.

b) “Instruir al Colegio de Abogados del Uruguay, a la Asociación de Escribanos del Uruguay y al Colegio de Contadores, Administradores y Economistas del Uruguay para que, en un plazo máximo de 120 días, difundan las derogaciones establecidas en el numeral anterior entre sus asociados y el público en general a través de todos los medios de comunicaciones que utilicen habitualmente para comunicarse con ellos, incluyendo las respectivas páginas web, haciendo referencia a la presente resolución e informando posteriormente a la Comisión del cumplimiento de dicha instrucción”;

c) “Autorizar a la Asociación de Escribanos del Uruguay a mantener una tabla de remuneraciones fictas con el único y explícito objetivo de ser utilizada en la liquidación de aportes a la Seguridad Social, de acuerdo al art. 29 de la Ley N° 17.437” ; y

d) “Autorizar al Colegio de Abogados del Uruguay, a la Asociación de Escribanos del Uruguay y al Colegio de Contadores, Administradores y Economistas del Uruguay a mantener tablas de honorarios con el único y

explícito objetivo de ser utilizadas por parte del Poder Judicial para la fijación de honorarios no concertados en la actividad judicial, así como para el caso de los peritajes judiciales o de la regulación en caso de condenas procesales y similares”.

5. La conclusión a la que llega la referida Comisión produce agravio a esta parte, no compadeciéndose con la realidad del mercado profesional uruguayo ni con el ordenamiento jurídico vigente, tal como se verá a continuación.

- II -

CONSIDERACIONES PRELIMINARES

6. La defensa de la competencia ha sido definida por Máximo Motta como: “... the set of policies and laws which ensure that competition in the marketplace is not restricted in such a way as to reduce economic welfare” (lo que en traducción libre significa: el juego de políticas y leyes que aseguran que la competencia en el mercado no se vea restringida de tal modo que se vea reducido el bienestar económico. Motta, Máximo, “Competition Policy. Theory and Practice”, Cambridge University, Prólogo (xvii)).

7. Las normas de defensa de la competencia pretenden corregir las distorsiones en el mercado, las cuales provocan la pérdida de eficiencia y, en última instancia, resienten el bienestar de los consumidores. Estas normas no tienen por objeto asegurar el libre mercado, como erróneamente se puede considerar, sino que buscan adoptar las medidas necesarias a efectos de evitar conductas o prácticas que distorsionen su funcionamiento. Como consecuencia de lo anterior, el análisis de un determinado comportamiento, lineamiento o acuerdo no puede ser realizado en forma teórica, sino que deberá necesariamente realizarse en función del efecto real que el comportamiento provoca.

8. De conformidad con estos postulados, la Ley 18.159 (en adelante “LDC”) impone la necesidad de efectuar un análisis de la conducta que prima facie luce como comportamiento anticompetitivo, a los efectos de determinar si efectivamente nos encontramos en alguna de las situaciones que la ley contempla. La omisión del debido análisis y el traslado, sin la debida ponderación, de modelos tomados de otros contextos puede conducirnos a conclusiones equivocadas.

9. La LDC marca una serie de pautas que necesariamente habrán de tomarse en cuenta a los efectos de definir una conducta como anticompetitiva:

a) Debe de existir una posición dominante en el mercado, de modo que los agentes económicos bajo análisis puedan, actuando individualmente o en

forma colectiva (a través de prácticas, conductas o recomendaciones), afectar sustancialmente las variables relevantes de éste, con prescindencia de las conductas de sus competidores, compradores o proveedores (art. 6);

b) La posición dominante debe ser evaluada en el mercado relevante donde a conducta bajo análisis se desarrolla, a cuyos efectos deben analizarse, entre otros factores, la existencia de productos o servicios sustitutos, así como el ámbito geográfico comprendido en el mercado, definiendo el espacio de efectiva competencia que corresponda (art. 5);

c) Debe de existir un abuso de la posición dominante en el mercado relevante, de modo que las prácticas, conductas o recomendaciones tengan por efecto u objeto restringir, limitar, obstaculizar, distorsionar o impedir la competencia actual o futura en el mercado relevante (art. 2). Es decir que los agentes que tienen una posición dominante en el mercado relevante deberán estar actuando de manera indebida, con el fin de obtener ventajas o causar perjuicios a otros, los que no hubieran sido posibles en caso de no existir posición de dominio (art. 6).

d) Ampliando el literal anterior, no puede entenderse que existe abuso de la posición dominante en el mercado relevante cuando las prácticas, conductas o recomendaciones generan ganancias de eficiencia económica de los agentes económicos involucrados, la posibilidad de obtener las mismas por formas alternativas, y el beneficio se traslada a los consumidores (art. 2).

10. De lo expuesto surge que, en el marco de nuestra LDC, no puede entenderse que existan prácticas anticompetitivas “per se”, sino que deberá aplicarse lo que se ha dado en llamar “rule of reason”, con la finalidad de determinar si las prácticas, conductas o recomendaciones bajo análisis tienen efectivamente un efecto de distorsión del mercado o la posibilidad de producirlo.

11. En consecuencia, deberá necesariamente entenderse que el CCEAU no tiene una posición de dominio en el mercado relevante de prestación de servicios profesionales en materia contable, económica o de administración, ni incurre en ninguna conducta que tenga por efecto u objeto restringir, limitar, obstaculizar, distorsionar o impedir la competencia actual o futura en el mercado relevante de tales servicios profesionales al fijar, para sus asociados, un Arancel de Servicios Profesionales.

Esto determina que sea contraria a Derecho la adopción por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia de la resolución cuyo proyecto es puesto en vista del CCEAU, por el cual se le impone la derogación de su Arancel de Servicios Profesionales.

**EL CCEAU NO TIENE UNA POSICIÓN DOMINANTE EN EL
MERCADO
RELEVANTE DE SERVICIOS PROFESIONALES DE CONTABILIDAD,
ECONOMÍA O ADMINISTRACIÓN**

12. La primera y fundamental razón por la cual no procede la aplicación de la LDC respecto de la fijación de un Arancel de Servicios Profesionales por el CCEAU para sus asociados es que el CCEAU carece absolutamente de una posición dominante en el mercado relevante de servicios profesionales de contabilidad, economía y administración.

Al carecer de una posición dominante resulta absolutamente imposible que abuse de dicha posición y que, en virtud de la fijación de su Arancel de Servicios Profesionales, en forma alguna, restrinja, limite, obstaculice, distorsione o impida la competencia en el mercado relevante de los referidos servicios.

(a)

**No existe colegiación obligatoria en el Uruguay.
La afiliación al CCEAU es absolutamente libre, voluntaria
y carece de consecuencias para el ejercicio profesional.**

13. Tal como se destaca en el propio Informe titulado “Análisis Económico de las Condiciones de Competencia en los Mercados de Servicios Profesionales”, Proyecto para Uruguay UR 1.1, en el marco del Programa Compal: Componente Regional (en adelante el “Informe”), no existe en nuestro país colegiación obligatoria, a excepción de los médicos, donde la Ley 18.591 (de set/2009) crea el Colegio Médico Uruguayo y establece su obligatoriedad.

El CCEAU es una asociación civil sin fines de lucro, cuya afiliación es libre y voluntaria para todos aquellos egresados de la Universidad de la República u otras Universidades con título académico de profesional superior en Contabilidad, Economía, Administración y disciplinas afines (art. 1 de los Estatutos del CCEAU).

14. De lo expuesto surge que no existe ningún requerimiento legal de afiliación al CCEAU para el ejercicio en el mercado de la profesión de Contador Público, Economista o Administrador de Empresas, sino que la afiliación al CCEAU es libre y voluntaria para los que, cumpliendo con los requisitos impuestos en sus estatutos, decidan formar parte del mismo.

Tampoco existe ningún requisito de permanencia en el CCEAU para sus socios, por lo que la separación del CCEAU carece absolutamente de toda incidencia en la posibilidad de ejercicio profesional, ni en el acceso a la prestación de ningún tipo de servicios profesionales.

15. Esto determina que el CCEAU carezca, en los hechos, de poder de imperium para imponer a sus socios el cumplimiento del Arancel de Servicios Profesionales y, en la práctica, jamás en su historia adoptó ninguna resolución sancionatoria de uno de sus integrantes por algún eventual apartamiento de dicho Arancel.

(b)

La mayoría de los profesionales están fuera del CCEAU

16. En el caso de los Contadores Públicos, menos de la mitad de los habilitados para el ejercicio de la profesión son socios del CCEAU. Es decir que la mayoría de los profesionales graduados como Contadores Públicos han optado libremente por permanecer fuera del CCEAU y, en consecuencia, no están sujetos a ninguna de las reglas que éste pudiera establecer.

17. En el caso de los Economistas y de los Administradores de Empresas el porcentaje de afiliación es infinitamente menor, no alcanzando al 10%.

Existe además en nuestro país una Asociación de Economistas, que aglutina profesionales de esta especialidad.

18. En consecuencia, debe entenderse que, en el marco del ejercicio de su libertad, un muy significativo número de profesionales universitarios en las áreas de Contabilidad, Economía y Administración han optado por permanecer fuera del CCEAU.

(c)

**El mercado relevante de servicios profesionales de Contabilidad,
Economía y Administración no está reducido a los profesionales
universitarios egresados de las carreras de Contador Público,
Economista y Administrador de Empresas**

19. Sin perjuicio de lo expuesto anteriormente, el proyecto de resolución puesto en vista realiza una determinación equivocada del mercado relevante en el cual se pretende analizar si el Arancel del CCEAU afecta las condiciones de competencia en el mercado.

Para establecer si una práctica es anticompetitiva o no se debe, en primer lugar, determinar el mercado relevante sobre el que la conducta en estudio incide. Para valorar si una conducta es anticompetitiva "... resulta imprescindible analizar la

estructura del mercado en el que los agentes desarrollan su actividad, así como las restricciones que enfrentan en el mismo.”

(Beneyto Pérez, J.M. y otros, “Tratado de Derecho de la Competencia”, Tomo 1, Bosch, 2005, página 1).

20. Como lo prevé la LDC (art. 5), a los efectos de la evaluación de si una práctica afecta las condiciones de competencia deberá determinarse cuál es el mercado relevante en el que la misma se desarrolla, analizando –entre otros factores- la existencia de productos o servicios sustitutos, así como el ámbito geográfico comprendido por el mercado.

21. No es correcto afirmar que el mercado relevante a ser analizado sea el de los socios del CCEAU, ni siquiera el de los Contadores Públicos, Economistas y Administradores de Empresas.

La capacidad real de la imposición de una condición en el mercado, como sería la imposición de un precio determinado mediante un Arancel, dependerá en gran medida de la sustituibilidad del producto o servicio ofrecido; es decir, de las alternativas reales o potenciales que existan a los productos o servicios que ofrecen. El poder de migrar del consumidor hacia un producto o servicio B, en lugar del A que venía utilizando, sin mayores inconvenientes, determina que esa práctica no sea catalogable como anticompetitiva, dado que no tiene un efecto real sobre el consumo.

Tal como surge del Informe que acompaña el proyecto de resolución, en el caso de los servicios contables y afines, no existen mayores problemas a la hora de cambiar de un prestador de servicios A al B. El costo del cambio no es significativo (Informe fs. 25 vto), por lo que el consumidor puede sin problema sustituir al profesional con el que trabaja por otro; a lo que se agrega el gran universo de prestadores a donde migrar.

22. Son muy escasas las situaciones en las cuales la ley exige preceptivamente la intervención de un Contador Público egresado de un instituto universitario: actuación frente a la Justicia (ley N° 5.566 de 1917), presentación de estados contables ante organismos públicos (ley N° 12.802 de 1960) o ante instituciones bancarias (según las condiciones del crédito).

Fuera de estos casos, en muchísimas situaciones, las tareas propias del Contador Público pueden ser materialmente sustituidas -y en la práctica lo son por idóneos contables, gestores y estudiantes. No es desconocida la masiva contratación de estudiantes universitarios por firmas de contadores públicos para el desarrollo de tareas de contabilidad y de auditoría.

23. Es decir que existe una altísima posibilidad de sustitución de los servicios contables y afines en nuestro mercado, tanto entre profesionales de la Contabilidad como de otros prestadores de servicios que actúan en el mercado, en

competencia con los mismos. La posibilidad de migrar de un prestador de servicios contables a otro por razones de calidad del servicio o de precio es absoluta, sencilla y carente de restricciones o de efectos. Incluso existen tareas y actividades que realizan los titulados que pueden ser realizadas, y de hecho lo son, por la propia persona que podrían encargar estos servicios a un profesional, tal el caso de la liquidación de impuestos.

Esto es aún mucho más claro en el caso de los servicios de Economía y de Administración de Empresas, donde la sustituibilidad de los servicios prestados por graduados de las respectivas carreras universitarias por otros agentes del mercado es todavía mayor.

24. Tampoco es posible afirmar que el ámbito geográfico a ser considerado a la hora de definir el mercado relevante sea exclusivamente el territorio nacional.

Es frecuente que firmas internacionales de Contadores Públicos apelen a profesionales del exterior para la formación de sus equipos locales, a la hora de prestar servicios profesionales. Además, es cada vez más frecuente, la presencia de asesores financieros o de inversiones provenientes de otras jurisdicciones que prestan en nuestro país servicios de consultoría, reestructuración o generación de productos financieros a ser colocados en el mercado.

25. En el caso en consideración, el mercado relevante está constituido por todo el universo de los prestadores de servicios contables, económicos y de administración de empresas, que excede ampliamente a quienes poseen título.

La equivocada definición del mercado relevante que realiza el proyecto de resolución lleva al error de sostener que un Arancel de escasa o nula imperatividad, establecido por el CCEAU para sus socios, pueda tener algún tipo de incidencia en la competencia en el mercado relevante de los servicios profesionales de Contabilidad, Economía y Administración de Empresas.

26. En el ámbito del Derecho de la Competencia europeo se ha dicho que: “un acuerdo escapa a la prohibición del art. 85 cuando no afecta al mercado más que de una manera insignificante, teniendo en cuenta la débil posición que ocupan los interesados en el mercado de que se trata” “De la sentencia Völk resulta que, el artículo 85,1 no es de aplicación incluso aunque el acuerdo dé lugar a una “protección territorial absoluta” en el caso de que habiendo llevado a cabo un análisis de mercado [mercado relevante] , ..., el efecto en el mercado sea significativo. Esta regla hace necesario identificar el mercado afectado por el acuerdo, es decir “el mercado relevante” ... El requisito del efecto apreciable, también conocido como la regla “de minimis” tiene gran importancia en el derecho comunitario” (Bellamy, Christopher y Child, Graham, “Derecho de la Competencia en el Mercado Común”, Edición Española a cargo de Enric Picañol, Civitas, Madrid, 1992, Ref. 2-067 y 2-068).

**LA FALTA DE CONSIDERACIÓN DEL INFORME POR LA COMISIÓN,
HACE QUE EL PROYECTO ADOLEZCA DE VICIOS EN SUS MOTIVOS**

27. Las consideraciones relativas a la ausencia de posición dominante del CCEAU en el mercado relevante de servicios profesionales de Contabilidad, Economía y Administración de Empresas se encuentran recogidas en el Informe que se adjunta al proyecto de resolución del cual otorga vista la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia.

28. Al considerar el mercado relevante, el Informe establece que: “Es fundamental subrayar que muchas de estas actividades no tienen por qué ser llevadas a cabo por profesionales... Varios de los servicios anteriores pueden ser brindados por idóneos en el tema que quizás no cuenten con el título profesional” Esto determina que “... el mercado relevante va más allá que el de los contadores recibidos y asociados al Colegio de Contadores, Economistas y

Administradores de Uruguay... la conclusión fundamental es que el mercado relevante incluye tanto a los profesionales, a los Gestores y a los estudiantes.”

Otro tanto sucede con los economistas, donde el mercado relevante “... está formado tanto por los economistas como por una serie de otros técnicos, profesionales y estudiantes capaces de realizar estos trabajos” (páginas 33 vto y ss del expediente).

29. Por otra parte, si atendemos al resumen ejecutivo del Informe vemos que no existe un efecto apreciable en el mercado basado en la existencia del Arancel. Allí se establece claramente que: “Este estudio no encuentra evidencia firme, por otra parte, para concluir sobre el grado de impacto de la definición de estos Aranceles. Las herramientas metodológicas utilizadas en el presente documento no son suficientes para determinar si dichos Aranceles tienen una fuerte o débil consecuencia en el precio de equilibrio de estos mercados. Sí se ha podido concluir que en unos casos, más que en otros, existen más incentivos a establecer un precio de manera abusiva”, en función de lo anterior la recomendación del Informe es:

“Luego de la presente investigación, en este marco, queda claro que el Estado debería de actuar en pos de generar cultura sobre los beneficios de la competencia. Se recomienda lo antepuesto por haber constatado que muchos de los agentes en estos mercados no tienen claro que los aranceles pueden generar un impacto negativo en la sociedad”. (el destacado nos pertenece, fs. 7 vto. y 8 del expediente).

30. Luego, a mayor abundamiento en lo que refiere al impacto real del Arancel en el caso del CCAEU, a fs. 35 vto del Informe se establece que:

“Según esta organización los Aranceles profesionales se encuentran vigentes pero operan, en la mayoría de los casos, como cifras de referencia... Hoy se aplican entre el 80% y 90% de los casos judiciales pero no en otros casos.

No hay sanciones mientras no haya una reglamentación legal del asunto.

En el presente aproximadamente solo un 50% de los contadores están asociados a este colegio y en el caso de los economistas esta cifra es mucho menor... Los asociados administradores de empresas es más reciente y la cifra ni siquiera alcanza al 10%.

Es importante destacar lo antepuesto debido a que la práctica anticompetitiva es más plausible que se cumpla cuando todos los agentes están involucrados en la asociación. En este contexto, si un profesional respeta un Arancel hipotéticamente desmedido, el agente que contrata a dicho profesional tiene muchas otras opciones, dentro del grupo de contadores no asociados al colegio, donde encontrar al menos un ámbito de negociación de los honorarios.

... no se puede concluir que la determinación de Aranceles por parte del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores tenga un impacto real importante en el mercado. Esto se debe tanto a la poca adhesión al Colegio de los profesionales recibidos como a la falta de sanciones previstas, en caso de incumplimiento, para los profesionales asociados.” (el destacado nos pertenece).

31. Asimismo, en las Recomendaciones del Informe se establece expresamente que “Del presente estudio no puede extraerse que la competencia esté profundamente amenazada pero sí que existan algunas razones, basadas en la falta de transparencia de estos mercados que generan una cierta necesidad de aranceles”.

32. Es decir, el propio Informe realizado a pedido de la Comisión agregado al expediente, que ésta se encarga de citar sólo parcialmente, aporta razones decisivas para demostrar que el establecimiento del Arancel sólo alcanza a una cifra absolutamente menor de profesionales y que a los que alcanza ni siquiera lo aplican. Por lo tanto el mismo queda absolutamente por fuera de la aplicación de las normas de Defensa de la Competencia pues constituye una medida intrascendente.

33. Además, la falta de consideración de estos elementos del Informe por parte de la Comisión, determina que el proyecto de resolución adolezca de vicio en sus motivos.

Con carácter general se ha entendido que son causal de nulidad del acto administrativo los vicios en la motivación; existe vicio cuando la motivación no es suficiente, congruente o exacta (ver: Real, Ramón, "La fundamentación del acto

administrativo", en La Justicia Uruguaya, Tomo LXXX, sección Doctrina, págs. 10 y 11).

Se entiende que la motivación:

- a) no es suficiente cuando no da razón del proceso lógico y jurídico que ha determinado la decisión;
- b) no es congruente cuando no aparecen las premisas (normas y razones) de donde se extrae lógicamente la decisión; y
- c) no es exacta cuando los fundamentos de Derecho no se corresponden con las normas invocadas o cuando los hechos considerados no son ciertos.

34. El proyecto de resolución adolece de insuficiencia, incongruencia e inexactitud, pues existiendo un Informe que está indicando que la competencia no está amenazada, lo cual coloca al Arancel al margen de cualquier análisis negativo en clave de la normativa de defensa de la competencia, la Comisión opta por ignorarlo asumiendo una decisión que no se corresponde con las pautas del Informe.

- V -

LA FIJACIÓN DE UN ARANCEL DE SERVICIOS PROFESIONALES NO CONSTITUYE UNA PRÁCTICA ANTICOMPETITIVA

35. Se ha demostrado en los capítulos precedentes que el CCEAU carece absolutamente de posición de dominio en el mercado relevante de prestación de servicios profesionales de Contabilidad, Economía y Administración de Empresas, por lo que su imposibilidad de incidir en dicho mercado determina su incapacidad de adoptar prácticas, conductas o recomendaciones susceptibles de provocar distorsiones en dicho mercado, en perjuicio de los consumidores.

Sin perjuicio de esta realidad irrefutable, que cuenta con el apoyo del propio Informe que la Comisión adjunta al proyecto y que motivaría la nulidad de la resolución que en tal sentido se adopte, habremos de demostrar que aun cuando hubiera existido esta posición de dominio, el establecimiento de un Arancel profesional no determina una conducta anticompetitiva a ser reprimida por la LDC.

36. Según el conocimiento sobre la materia, una vez determinado el mercado relevante y la injerencia de la conducta determinada en el mismo, habrá acuerdo o pacto colusorio cuando exista una cooperación interempresarial que tenga un efecto lesivo para la competencia o que limite la libertad de acción de una empresa en relación con otra, o que restrinja la competencia entre las partes del

acuerdo (cfr. Beneyto Pérez, J.M. Ob. Cit. pág. 178 y Bellamy, Christopher y Child, Graham, Ob. Cit., pág. 78 y 79).

37. Como se indicó precedentemente, la modalidad de análisis de las diferentes prácticas empresariales adoptada en la LDC es del tipo de la “rule of reason”. Dicho concepto fue aclarado por la Comisión de Hacienda de la Cámara de Representantes, la cual informó:

“Se está priorizando el uso de la regla de la razón, es decir un análisis que evalúe y sopesa argumentos de ejercicio de poder de mercado y argumentos de eficiencia, lo cual resulta crucial. No todo ejercicio de poder de mercado, no todos los acuerdos entre empresas son anticompetitivos. Diversas prácticas que “ex ante” parecen limitar la competencia es posible que tengan su justificación y solucionen problemas. Se deben contemplar las ganancias de eficiencia que producen y los beneficios a los usuarios o consumidores.”

(Disponible en el Diario de Sesiones de la Cámara de Representantes, 12º Sesión, Número 3334).

38. En el caso Kodak, la Supreme Court Antitrust americana estableció que, “... las características reales del mercado prevalecen sobre las presunciones legales derivadas de modelos formales, la valoración de una conducta debe realizarse caso por caso atendiendo a los hechos del caso concreto.” En esta misma línea, en el asunto State Oil, “el Tribunal Supremo deroga la regla de la ilegalidad per se de la fijación vertical de precios máximos, los cuales habrán de ser analizados desde ahora confirme a la rule of reason”

(Robles, Antonio – Laborda, Martín, “Libre competencia y competencia desleal”, Biblioteca de Derecho de los Negocios, La ley 2001, p. 98 y ss.; el subrayado nos pertenece).

39. En consecuencia, debe analizarse concretamente el caso, aplicando la razonabilidad y sopesando la existencia de elementos que justifiquen la conducta analizada.

Por lo tanto, aun cuando la ausencia de una posición de dominio del CCEAU en el mercado relevante excluye cualquier posibilidad de prácticas o conductas anticompetitivas, proseguiremos nuestro análisis a los efectos de sostener la justificación y conveniencia del establecimiento por el CCEAU de un Arancel de Servicios Profesionales.

(a)

El Arancel del CCEAU resulta beneficioso para el funcionamiento del mercado

40. La competencia consiste en la actuación simultánea de una pluralidad de agentes en el mismo mercado, ocupados en vender, comprar, etc., los mismos bienes o servicios. En consecuencia, los elementos que integran la definición de competencia son los siguientes: (i) la pluralidad de sujetos económicos, (ii) la actividad desarrollada por éstos en forma simultánea y (iii) la oferta o demanda de productos o servicios similares sobre el mismo mercado.

Olivera García enseña que: “la actividad económica representa la pugna por la conquista del mercado. La capacidad de compra de los consumidores es limitada y cada transacción realizada por un agente constituye la oportunidad perdida para los demás” (“El Nuevo Régimen de Derecho de la Competencia”, Universidad de Montevideo, 2001). Una práctica anticompetitiva es entonces aquella que distorsiona esta pugna por el mercado, reduciendo la competencia en el mismo.

41. En el caso de los servicios profesionales, la verdadera competitividad se encuentra en función de su característica más significativa, cual es, su idoneidad, experiencia, reconocimiento en el mercado, siendo el precio un elemento no necesariamente esencial. Esta circunstancia justifica la existencia de un Arancel profesional.

Al establecerse pautas para la fijación de un precio mínimo por determinado servicio, se está asegurando que todos los profesionales idóneos para prestar el mismo partirán de una base similar, compitiendo luego en función del producto que ofrecen, esto es, su servicio.

El Arancel evita la existencia de precios predatorios, favoreciendo también la competencia de esta manera, dado que permite un juego de mercado transparente, donde los operadores ofrecen sus servicios sobre bases razonables, compitiendo limpiamente.

42. Los precios predatorios constituyen además un importante menoscabo de la dignidad de la profesión. El mantenimiento de la dignidad y transparencia de la profesión -a la cual colabora la fijación de precios claros y preestablecidos como el Arancel- ha sido una preocupación constante de los diversos colegios. Se ha dicho en este sentido que: “En última instancia también habría que destacar la importancia que tienen las normas deontológicas colegiales de cara a la evitación de actos de competencia desleal que afecten al mercado, en el entendido sentido que si bien en primer término la potestad sancionadora colegial va dirigida a la protección de la dignidad de la profesión también lo hacen a favor del mercado de servicios que se ofrece, pues al consumidor adquirente de esos servicios le interesa obtener un servicio profesional transparente, económico y sometido a reglas de juego limpio” (Cuadernos de Derecho Judicial, XI- 2002, Director Ferrándiz Gabriel,

José Ramón, “Competencia desleal y defensa de la competencia”, Escuela judicial, Consejo General del Poder Judicial, Madrid, pág.66 67).

43. Además de evitar las prácticas conocidas como precios predatorios, el establecimiento de un Arancel pretende evitar también el fenómeno de la concentración de los agentes del mercado en grandes firmas.

Ello en tanto las grandes firmas pueden soportar mejor los costos de funcionamiento, dado que es posible su distribución y balance así como por aplicación de la economía de escala.

De este modo, el establecimiento de un honorario mínimo fomenta la existencia de profesionales liberales que compitan con los grandes estudios, teniendo asegurado un piso mínimo, una última frontera que no se traspasará, ofreciendo servicios por debajo de los costos.

44. Por último, la existencia de un honorario mínimo ayuda también a la sobrevivencia de nuevos competidores que recién ingresan al mercado, legitimando el cobro de determinado honorario cuando aún no poseen el prestigio o la experiencia necesarias para hacerlo, así como también les asegura cierta posibilidad de permanencia, fijando un mínimo digno de remuneración. Esto colabora con la sustituibilidad del producto en el mercado relevante, lo que en definitiva conduce a su transparencia. Así lo destaca el propio Informe: “Para que un mercado sea considerado transparente éste debe de proporcionar a sus agentes una imagen clara en cuanto a la clase de productos o servicios vendidos, en cuanto al precio que existe hoy por los mismos, el lugar en el que se pueden obtener y cuáles son las condiciones... Si hubiera un mecanismo establecido para averiguar cuáles son los honorarios, la justicia, a modo de pauta, no estaría solicitando a estas asociaciones o colegios los Aranceles para fijar cuánto debería pagarle a los peritos.” (ver fs. 43)

45. En conclusión, aun cuando la fijación de precios mínimos sea teóricamente una práctica restrictiva, debe entenderse que “... ciertas restricciones” no son restricciones de la competencia [...] si están “justificadas objetivamente” por determinadas consideraciones de interés general...” En este caso se aprecian una categoría de acuerdos que no colisionan con el artículo 85,1 por cuanto las restricciones a la competencia están objetivamente justificadas porque “buscan otros fines como deseables o razonables” (Bellamy, Christopher, Child, Graham, Ob. Cit. Ref. 2-069 y 2-072).

(b)

El Arancel no perjudica al consumidor

46. Por otra parte, en caso de constatarse efectivamente una distorsión en el proceso competitivo del mercado de referencia, la metodología de análisis debe a su vez discernir si se ha generado algún perjuicio sobre el bienestar del consumidor. Ello deriva de que el objeto de la LDC consiste en fomentar el bienestar de los actuales y futuros consumidores y usuarios. Dado que la competencia no constituye un fin en sí mismo, sino un medio para fomentar el bienestar de los consumidores: sin un perjuicio actual o potencial de los mismos no existe violación de la normativa.

Incluso en el supuesto de que se considerara que el Arancel es una práctica anticompetitiva de por sí, sin importar sus efectos reales en el mercado, no podría hablarse de una conducta ilícita por cuanto no se produce un perjuicio al consumidor, beneficiario principal de la normativa de la competencia.

47. En un mercado sembrado de imperfecciones, donde el consumidor carece de los conocimientos necesarios para poder por sí mismo estimar la justicia o no de un determinado precio en relación a un determinado servicio, el Arancel se constituye en una pauta, una guía mínima que le garantiza a aquel cierto grado de seguridad, facilitando así la concertación de servicios profesionales de forma pacífica.

Uno de los principales argumentos utilizados a favor de la regulación es la asimetría de la información entre el oferente del servicio y los consumidores del mismo.

48. Es una idea generalmente aceptada que en las economías de mercado los precios son indicadores tanto de la escasez como de la calidad comparativa de un determinado producto o servicio. En condiciones de información perfecta, hemos de esperar que la diferencia entre dos productos semejantes refleje la diversa calidad de ambos, esto es, a mayor precio mayor calidad. Los consumidores informados y actuando racionalmente no adquirirían necesariamente, por tanto, bajo estas condiciones, el producto más barato que pudiesen adquirir, sino aquel en el cual relación calidad-precio sea la más beneficiosa, o aquellos que respondan de mejor manera a las preferencias de calidad de un determinado consumidor, que no tiene por qué estar dispuesto a pagar un precio más alto por un producto mejor.

De este modo, el mercado alcanzaría su equilibrio cuando los precios se ajusten a las cantidades demandadas y ofrecidas de un producto o servicio, en cada nivel de calidad y, en consecuencia, desaparezca todo exceso de oferta o de demanda para todas las calidades.

49. Ahora bien, esta teoría de los mercados competitivos presupone una situación que, en la inmensa mayoría de los casos, no se ajusta a la realidad: que todos los sujetos tienen la misma información. No siendo ello así, el consumidor

difícilmente pueda tomar una decisión acertada, por cuanto será incapaz de valorar por sí mismo los diferentes precios en relación a las diferentes calidades de producto.

50. En este mercado imperfecto por naturaleza, deberán tomarse entonces medidas que permitan ofrecer una cierta tranquilidad o garantía al consumidor respecto del precio del servicio ofrecido en relación a su calidad o complejidad, función que el Arancel cumple a cabalidad, siendo una regla de precios fijada por un tercero no interesado y ajeno a la contratación determinada.

51. Esto tiene, además, un beneficio agregado que es muy importante: el mantenimiento de un nivel aceptable de calidad. Al no ser los consumidores capaces de determinar adecuadamente la calidad del producto, los oferentes no tendrán incentivos para ofrecer buenos productos. Ello en tanto los consumidores tenderán a minimizar los gastos, ya que como no pueden juzgar la calidad, la única forma en que pueden maximizar la rentabilidad de su dinero es pagando el precio más bajo posible.

Ante este hecho, los profesionales se verán incentivados a ofrecer servicios de peor calidad, por cuanto no obtienen la renta esperada por el mayor trabajo invertido en un determinado servicio. Esto genera claramente un círculo vicioso ineficiente, tanto desde el punto de vista de los consumidores como de la sociedad toda. La existencia del Arancel determina un precio mínimo por un servicio determinado, eliminando esta tendencia.

52. Subsidiariamente a lo anterior, el Arancel otorga a los Jueces – al igual que al consumidor – una pauta confiable a la hora de regular honorarios en caso de pericias o en caso de disputas por honorarios no concertados previamente. Hecho este que se reconoce expresamente en el Informe: “Del presente estudio no se puede extraer que la competencia esté profundamente amenazada pero sí que **existen algunas razones, basadas en la falta de transparencia de estos mercados, que generan una cierta necesidad de Aranceles, tal es el caso de la utilización de los mismos por parte de la justicia**” (el destacado nos pertenece, fs. 44 del expediente).

- VI -

LA FIJACIÓN DE ARANCEL POR SERVICIOS PROFESIONALES NO CONSTITUYE UNA “AMENAZA CREÍBLE”

53. La circunstancia de que el CCEAU carezca de poder de dominio sobre el mercado relevante de servicios profesionales, se combina con un elemento de fundamental importancia a la hora de determinar si éste constituye o no una

amenaza real a la competencia; esto es, si existe una amenaza real sobre el oferente respecto de la aplicación de la directiva o lineamiento.

El concepto de “credible threat” o “amenaza creíble” determina que una conducta no pueda considerarse anticompetitiva si las personas afectadas por la misma no se ven compelidas a aplicarla, ignorando -sin sufrir consecuencia alguna- el acuerdo o política establecidos.

54. No se requiere un profundo estudio de la realidad profesional del Uruguay para concluir que el Arancel del CCEAU es una mera pauta o guía, no existiendo ni siquiera una amenaza seria de coercibilidad a su respecto. No existe coerción por parte del CCEAU ni de ninguno de sus órganos a los efectos de la vigilancia del fiel cumplimiento de las normas dispuestas por el Arancel, así como aplicación del mismo por el Estado, dado que los Jueces toman el Arancel como una pauta, no una regla.

55. La no aplicación del Arancel por parte de los Jueces es un elemento definitorio, dado que la coercibilidad de una determinada norma se juzga en función de su aplicación por parte de los magistrados, lo que no ocurre en el caso. Muy elocuente resulta la sentencia número 205 del Juzgado Letrado de Primera Instancia en lo Civil cuando establece que: “Si bien el Arancel profesional constituye una pauta indicativa del precio de costumbre (art. 1834 C.C.) sus normas no vinculan al Oficio en el “ascertamiento” de la entidad cuantitativa de la contraprestación por los servicios profesionales, pudiendo el decisor razonablemente apartarse de dicho estatuto cuando sus previsiones no conducen a una equitativa fijación de la remuneración profesional, por lo que, y en función de ello, el sentenciante descarta la aplicación del art. 33 del Arancel del Colegio de Contadores, que establece que el honorario por las tareas que debe realizar el profesional en los concordatos se liquidará al doble de las tasas previstas en los art. 17 a 21 según el tipo de labor desarrollada, por cuanto la situación concordataria no implica, per se o necesariamente, una mayor complejidad de la labor profesional o un concomitante mayor esfuerzo intelectual que brinde sustento racional a la duplicación de la retribución” (Van Rompaey, ADCU Tomo XVI, pág. 51).

En situación absolutamente trasladable se encuentra el arancel del CAU. A su respecto se ha dicho que: “Así también, cabe reiterar que, como sistemáticamente lo sostiene la jurisprudencia, el Arancel es solo una pauta que no obliga al Juez y que le sirve de guía. Tal como se afirmó en Sentencia No. 102/1997 de la Suprema Corte de Justicia: "Naturalmente, que el Arancel del Colegio de Abogados solo es una reglamentación a la que cabe desentender cuando su mecánica aplicación conduce a un honorario exiguo, o como en el caso, desproporcionado. Como ha dicho uno de los miembros de la

Corporación, al analizar precisamente el régimen de regulación de honorarios de los abogados, "...el texto del inciso 2º del Art. 144 antes transcrito, da, como solución legal, la adoptada por la jurisprudencia, pues no se trata, ahora, de una remisión lisa y llana a las normas arancelarias, sino, en cuanto corresponda, lo que implica un cierto grado de discrecionalidad en su aplicación (Luis Torello, Estatuto de los abogados y procuradores, en Simposio sobre la Ley Orgánica de la Judicatura y Organización de Tribunales, Mesas

Redondas, Pág. 99)." y se agrega: "...El Art. 1834 del Código Civil está ínsito - pese a los criterios específicos que el texto desarrolla a título de guía práctica para el Juez- en las previsiones del Art. 144 de la Ley No. 15.750....Aquí también y al igual que cuando se trata de fijar el precio no previamente ajustado, de cualquier tipo de trabajo hecho en régimen de arrendamiento de obras o de servicio, debe aplicarse el criterio del "precio de costumbre". El precio que normalmente, de manera usual o de forma habitual, corresponde abonarle a quien ha hecho una obra o realizado un trabajo." (L.J.U., T.116, c.13.291, Pág. 19 y 20)." (Sentencia del TAC N°40 del 22/04/2009). Por citar sólo alguna.

56. Por lo tanto, los profesionales colegiados, únicos para los cuales el Arancel sería vinculante, no tiene la percepción de que se trate de una norma de aplicación compulsiva, sino meramente una guía.

Este aspecto es relevado por el Informe, donde específicamente se establece: "el efecto de estos Aranceles en la realidad del mercado es difuso, no se traducen perfectamente al precio de mercado. Estudiantes de contabilidad, gestores y los contadores que no están afiliados pueden cobrar honorarios diferentes al Arancel. Ello motivaría a que aquellos afiliados tampoco cobraran el mismo y no tienen ningún impedimento por no existir ni controles ni sanciones." (fs. 41 vto del expediente).

57. En función de lo dicho, no se comprende la solución que la Comisión plantea darle al asunto, esto es, "Autorizar... al Colegio de Contadores, Administradores y Economistas del Uruguay a mantener tablas de honorarios con el único y explícito objetivo de ser utilizadas por parte del Poder Judicial para la fijación de honorarios no concertados en la actividad judicial, así como para el caso de los peritajes judiciales o de la regulación en caso de condenas procesales y similares". Estas tablas tendrán los mismos efectos que el Arancel, y nada impide que sean tomadas por el mercado como parámetros válidos para la fijación de precios, al igual que sucede actualmente con el Arancel.

- VII -

ANTE LA DUDA DEBE PRIMAR EL PRINCIPIO DE LIBERTAD

58. Por otra parte, en virtud del carácter prohibitivo de la LDC, así como del principio de libertad consagrado en los Artículos 7 y 36 de nuestra Constitución Nacional, la misma debe interpretarse en forma restrictiva. En consecuencia, las únicas conductas que podrán ser sancionadas en virtud de la aplicación de esta norma son aquellas que configuren, en todos sus elementos, las hipótesis previstas.

59. La libertad de agremiación y con ella, la de autorregulación, debe primar frente a la reglamentación e intervencionismo estatal, máxime cuando se está ante un tema harto discutible, donde no sean claras las razones de interés general que permitan limitar la libertad. Véase que el propio presidente de la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, el Ec. Sergio Milnitsky, expresó que las normas arancelarias previstas por colegiaciones de profesionales “Es un tema turbio, no está claro si es anticompetitivo o no”, (“Ultimas Noticias”, edición digital del Jueves 10 de diciembre de 2009) y que el Informe realizado por encargo de la propia Comisión no puede considerarse concluyente, consecuentemente no puede coartarse la libertad en un tema donde el propio órgano encargado de velar por la competencia tenga dudas.

60. El principio de libertad que inspira el funcionamiento de todas las organizaciones gremiales –el CCEAU incluido- determina que deba aplicarse un criterio restrictivo en la aplicación de las disposiciones prohibitivas sobre competencia contenidas en la LDC. En consecuencia, las dudas existentes respecto a este tema, que surgen de la propia argumentación desarrollada en este escrito, del Informe que se adjunta al proyecto de resolución y de las propias manifestaciones del Presidente de la Comisión de Protección y Defensa de la competencia deberían conducir a abandonar la iniciativa que la Comisión envía en vista.

- VIII -

EL ARANCEL DEL CCEAU SE EXCUENTRA EXCLUIDO DE LA LDC POR EXPRESA DISPOSICIÓN LEGAL

61. Por último, es importante destacar que incluso cuando no lograsen salvarse todas las críticas realizadas a la consideración del Arancel como conducta colusoria, el Arancel es un ámbito excluido de la regulación de la LDC.

62. El Arancel del CCEAU completa e integra el contenido de las disposiciones legales que remiten a él, confiriéndole así el carácter de fuente de ordenamiento estatal.

Así, el art. 185 del Código General del Proceso establece “Honorarios del perito” “En el peritaje solicitado por las partes se deberá consignar previamente, con apercibimiento de tenerse por renunciada esa prueba, una suma adecuada que fijará el tribunal para garantizar el pago de los honorarios y gastos, los cuales serán fijados en la sentencia definitiva. Los honorarios de los peritos serán regulados siguiendo el procedimiento previsto para la regulación de los honorarios de los abogados, aplicando el Arancel pertinente o, en su defecto, la regla prevista en el artículo 1834 del Código Civil”.

63. Como puede observarse, y más allá del análisis que se realiza sobre el carácter no de colusorio del Arancel, estamos ante un ámbito especialmente excluido de la normativa de la defensa de la competencia, de acuerdo a lo específicamente previsto en el art. 2 de la LDC.

- IX - CONCLUSIONES

64. De las consideraciones realizadas en el presente escrito se desprende que la aprobación de un Arancel de Servicios Profesionales por el CCEAU en ningún caso puede considerarse una práctica anticompetitiva, susceptible de ser reprimida por la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia.

Los argumentos desarrollados resultan elocuentes para sustentar este criterio:

- A. El CCEAU no tiene una posición de dominio en el mercado relevante de servicios profesionales de Contabilidad, Economía o Administración. Esto se funda en la inexistencia de colegiación obligatoria en nuestro país, la circunstancia de que la mayoría de los profesionales universitarios en las referidas áreas se encuentren fuera del CCEAU y que el mercado relevante de servicios de Contabilidad, Economía y Administración no se encuentre reducido a los profesionales universitarios en estas disciplinas, ni tan siquiera al mercado profesional uruguayo, lo cual determina un muy alto índice de sustituibilidad de estos servicios.
- B. Estas consideraciones resultan expresamente incluidas en el Informe preparado para la Comisión y que ésta adjunta a su proyecto de resolución. Estas consideraciones, desoídas por la Comisión, contradictorias con los fundamentos del proyecto de resolución, estarían determinando la eventual nulidad de la resolución que dicte la Comisión, por falta de motivos.
- C. Sin perjuicio de la ausencia de posición dominante del CCEAU en el mercado relevante bajo análisis, la fijación de un Arancel no constituye una práctica anticompetitiva sino que, por el contrario, resulta beneficiosa

para el funcionamiento del mercado y resulta beneficiosa para los consumidores.

- D. Por otra parte, la fijación de un Arancel por el CCEAU no representa una “amenaza creíble” de incidencia en el mercado, en la medida que ni el CCEAU tiene medios coactivos para hacerlo cumplir, ni su imperatividad ha sido recogida por la Justicia.
- E. Ante cualquier duda interpretativa, debe primar el principio de libertad, consagrado en los arts. 7 y 36 de la Constitución Nacional.
- F. Por último, y aun cuando se considerase una práctica colusoria, el Arancel del CCAU se encuentra excluido del ámbito de la LDC por expresa disposición legal.

- IV -

PETITORIO

Por lo expuesto, corresponde solicitar que:

- I. Se tenga por evacuada la vista conferida en tiempo y forma.
- II. En definitiva, se rechacen las consideraciones realizadas por la Comisión de Promoción de Defensa de la Competencia en el proyecto de resolución en vista, por los motivos expresados en el cuerpo del escrito.
- III. Fecho, se archiven las presentes actuaciones.

Saludamos a Usted muy atentamente,

Cr. Arturo Demaestri
Secretario

Cr. Jorge Bergalli
Presidente

