C

omo los Gobiernos atienden más a los empresarios que a los contadores, se han abstenido de obrar frente a la constante queja sobre los bajos honorarios que se reconocen por la revisoría fiscal.

Nosotros, carente de estudios al respecto, entendemos que lo más seguro es que hay remuneraciones altas y bajas. Con cada cliente se produce un contrato definiendo el estipendio. Unos clientes pagan bien y otros mal. Muchas veces los problemas que surgen en el curso del trabajo cambian su rentabilidad.

Honghui Zhang, en su artículo [The Relationship of Abnormal Audit Fees and Accruals: Bargain Power or Cost Control?](http://file.scirp.org/Html/2-2670112_77418.htm), concluyó: “(…) *Companies employ auditors and pay audit fees, which actually constitutes an economic bond between auditors and companies. And the impact of this economic dependency on audit quality has become a hot issue in audit research. This paper examines the impact of auditors’ excessively high or low abnormal audit fees on audit quality. The research adopted the data of China listed companies from 2007-2013, co-opted the abnormal audit fee model of Chen et al. (2005), Asthana and Boone (2012), and Blankley (2012), and finally discovered that there are abnormal audit fees in Chinese listed companies and its existence debases the audit quality. After considering the direction of the abnormal audit fee, empirical results show that the positive abnormal audit fees have negative correlation with audit quality, which demonstrates that auditors’ collection of high audit fees does not only impair the audit independence, but also acquiesce companies’ earnings management behavior, and finally jeopardizes audit quality. We also found that negative abnormal audit fees and audit quality are negatively correlated, indicating that the firm’s strong bargaining power will reduce the auditor’s audit fees and audit quality; simultaneously, lower audit fees will also impel auditors to reduce audit efforts, such as cutting substantive analysis and testing to control audit costs for profitability.* (…)”

Lo poco que conocemos coincide con lo sostenido por Zhang. Muchos revisores son débiles frente a clientes que les pagan bien, a quienes no quieren perder, como sucedería si hacen divulgaciones sobre sus deficiencias o infracciones. Los que se sienten mal pagados, esto es, no alcanzan la rentabilidad que desean, incurren en múltiples prácticas para reducir las horas de trabajo tanto como sea posible. En la realidad concentran su examen en los últimos cuatro meses del año y se enfocan principalmente en los saldos de las cuentas, utilizando niveles de materialidad que están muy lejos de los valores a partir de los cuales podrían ser castigados en materia tributaria.

Los Gobiernos tienen que entender que la estrategia de sofocar a los contadores con responsabilidades y amenazas, no ha producido resultados a lo largo de los últimos 40 años. Las relaciones económicas con los clientes son más significativas a la hora de determinar las conductas profesionales, en forma tal que muchos ejercen asumiendo varios riesgos.

*Hernando Bermúdez Gómez*