H

ay muchas formas de prestar los servicios de revisoría fiscal. La primera idea es que ellos se ejecutan por una persona natural o por una firma de contadores. La segunda idea es que, atendiendo al tamaño o complejidad del asunto, uno y otra recurren a auxiliares. Es decir que en muchas compañías la revisoría fiscal es desarrollada por un equipo. Algunos de estos equipos se componen de funcionarios de distinta jerarquía, por ejemplo, socios, gerentes, supervisores, asistentes. En otros casos el equipo está conformado por especialistas que pueden tener un nivel académico y una experiencia en su campo mayor que la que ostenta el revisor fiscal. Según las voces originales del [Código de Comercio](http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1833376) (artículo 210) los auxiliares podrían ser empleados del revisor o del cliente. Hoy en día se sostiene que para cumplir con las exigencias de independencia ellos deben depender del revisor fiscal.

Ahora bien: se conoce de muchos contadores que convencen a un grupo de personas de presentarse como un equipo a un concurso o licitación (equipo *ad- hoc*). El promotor solamente recibirá un porcentaje de los ingresos. El trabajo se hará por el equipo sin que en él participe el promotor. Otras personas subcontratan todo o parte del trabajo. El contratista inicial mantiene su responsabilidad para con el contratante. Por influencia del derecho de la contratación pública, hay consorcios o uniones temporales que actúan como revisores fiscales. En estos casos los partícipes conforman una unidad de negocio que se organiza con autonomía para que realice el trabajo. La responsabilidad se reparte según el contrato de colaboración.

Aunque varias organizaciones prefieren contratar todo el personal necesario para ejecutar una labor, las firmas o sociedades de contadores muchas veces tienen subordinadas, sea filiales o subsidiarias, que realizan trabajos iguales, complementarios o distintos de los que presta la matriz.

Hay otras modalidades, pero aquí nos limitamos a añadir las alianzas. Mediante contratos de colaboración, dos o más empresas acuerdan prestar servicios en común, combinando su valor. Por ejemplo “*[Deloitte Expands US Legal Ambitions With Epstein Becker Alliance](https://www.law.com/americanlawyer/2019/05/07/deloitte-expands-u-s-legal-ambitions-with-epstein-becker-alliance-405-36515/?slreturn=20190408113108)*”. Según [Reuters](https://www.reuters.com/article/employment-deloitte/deloitte-partners-with-epstein-becker-in-push-to-expand-legal-services-idUSL2N22K019) “*Professional services giant Deloitte on Tuesday said it has partnered with employment law boutique Epstein Becker & Green to offer a suite of legal and workforce management services to employers across the globe*.”

Las posibilidades son múltiples. Dependen de la creatividad frente a las circunstancias. De cosas tan sencillas como compartir ciertos especialistas que prestan servicios a varias firmas de contadores, hasta generar redes mundiales de servicios profesionales.

La academia debe formar para trabajar en grupo. Con lealtad, responsabilidad, eficiencia. Esto contrasta con los celos que experimentamos en nuestro país y con las posiciones soberbias o siempre descalificadoras frente a los demás que algunos mantienen.

*Hernando Bermúdez Gómez*