B

rooks MR, Hairston SA, Njoroge PK, Ryou JW en su artículo [*Does the Presence of a General Counsel in Top Management Affect Audit Effort and Audit Outcomes?*](file:///C%3A%5CUsers%5Chdobe%5CDocuments%5Chbg%5Cborradorescontrapartida%5C10.2308%5CHORIZONS-17-169) publicado por *Accounting Horizons* 2020;34(3):39-59 concluyeron: “*This study examines whether a GC in top management affects audit effort and audit outcomes. We document that the presence of a GC in top management is significantly associated with audit effort but not audit outcomes. First, we find a positive and significant association between a GC in top management and audit effort, as proxied by audit fees. When considering various industry and year fixed effects, our results suggest that auditors charge a premium of approximately 5 to 7 percent for firms with a GC in top management. As audit fees are a proxy for audit effort, our findings suggest that auditors expend more effort on clients with a GC in top management. Our results also suggest that the presence of a GC in top management does not significantly affect audit outcomes. Taken together, our results suggest that GCs in top management influence the external audit market through their impact on financial reporting and that this influence is priced in the audit market.* (…)”

Poco se ha escrito en Colombia sobre la forma como deben calcularse los honorarios que deberían cobrarse por un trabajo determinado. Muchos se limitan a considerar el costo horario del personal que debe participar en la respectiva ejecución. El ejemplo sirve para enseñarnos que hay otros factores que deben tenerse en cuenta. En el caso analizado se concluyó que la presencia de un Consejero General implica un mayor cobro entre el 5 y el 7%. Además, una firma cuidadosa debe incluir previsiones respecto de los riesgos que se experimentarán durante el trabajo, como los tiempos muertos del personal por la demora en la entrega de la información necesaria, las solicitudes de información por parte de las autoridades administrativas, los ajustes a la planeación como consecuencia de nuevas normas, el cambio de personal clave en la producción de la información, reuniones extraordinarias con el cliente y las autoridades, contratación de expertos ante circunstancias excepcionales, así como otras circunstancias parecidas.

Ya hemos rechazado la tesis de la Superintendencia de Sociedades según la cual no se podrían reajustar los honorarios durante el período. Creemos que ella carece de fundamento legal y recomendamos a todos incluir en sus contratos cláusulas específicas para modificar la remuneración cuando sea necesario. En cuanto al sector gubernamental, que es muy inflexible, lo mejor es tasar en mayor cuantía los riesgos contractuales. Por ejemplo, suelen pagar tarde y exigir pronunciamientos que no tienen que ver con la formación de las opiniones contratadas.

Las personas conocedoras del negocio y de la contabilidad aumentan las exigencias sobre los revisores fiscales generalmente provocando una mayor calidad del servicio. Al mismo tiempo pueden descalificar más fácilmente el trabajo.

*Hernando Bermúdez Gómez*