N

os ha llamado mucho la atención el resumen del artículo titulado [*Opening Up the “Black Box” of Audit Firms: The Effects of Audit Partner Ownership on Audit Adjustments*](https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1475-679X.12333), escrito por Clive Lennox, Chunfei Wang & Xi Wu, publicado por *Journal of accounting research*, Volume58, Issue5, December 2020, Pages 1299-1341, en el cual se lee: “*Audit firms need to provide high‐quality audits but they also need to please their clients. We argue that these conflicting incentives become manifest when comparing the incentive effects of equity ownership on engagement quality (EQ) reviewers and audit engagement partners. We predict that EQ reviewers monitor audit quality more closely when they hold greater ownership. In contrast, we expect that equity ownership has conflicting effects on the incentives of engagement partners because they need to please their clients as well as provide high‐quality audits. Consistent with these predictions, we find that the associations between audit adjustments and partner equity ownership are (1) significantly positive for EQ reviewers, (2) significantly negative or insignificant for audit engagement partners, and (3) significantly more positive for EQ reviewers than engagement partners. Our findings suggest that larger ownership stakes motivate EQ reviewers to monitor audit quality more closely, whereas larger ownership stakes do not motivate engagement partners to deliver higher quality audits.*”

En algunas firmas de contadores, hay profesionales que tienen el título de socio, con los derechos y deberes consiguientes, pero que no poseen el porcentaje de capital de socios más antiguos, quienes finalmente controlan las decisiones. Son estos últimos los verdaderos dolientes del negocio, pues los primeros se satisfacen básicamente con sus remuneraciones mensuales. Como directos afectados se nos explica que se fijan con mucho cuidado en la calidad de los trabajos, más que en la satisfacción de clientes, mientras que los socios encargados de los equipos hacen lo contrario. Nos consta que los que interactúan con los dueños, controlantes y administradores tienen muchas dificultades para obrar libremente, pues reciben toda tipo de presiones que los amenazan con la pérdida o no renovación de los respectivos contratos. En las firmas pequeñas de un socio o unos pocos, los dueños del negocio están siempre expuestos a la relación con sus clientes y por ello altamente influidos a la hora de adoptar criterios o concebir informes. Además, con mucha facilidad los clientes le bloquean el acceso a cierta evidencia. Siempre la disyuntiva es hacer caso a los clientes o perder los contratos. Además de los factores personales, concretamente de integridad al actuar, conviene tener unos más lejos y otros más cerca de los clientes. Algunos han planteado la elección y remoción por minorías o por entidades del Gobierno. No se sabe si en estos casos el remedio resulte peor que la enfermedad. Puede ser que una supervisión estatal sobre los trabajos desarrollados, realizada por expertos, sea más efectiva que las medidas sobre nombramiento. En todo caso no podemos ser ingenuos.

*Hernando Bermúdez Gómez*