S

egún se lee en las conclusiones del artículo [*Audit partner quality, audit opinions and restatements: evidence from Iran*](https://doi.org/10.1057/s41310-020-00083-0), escrito por MohammadRezaei, F., Faraji, O. & Heidary, Z., publicado por *International Journal of Disclosure and Governance* volume 18, pages106–119 (2021): “*The results show that high-quality engagement and review partners can reduce restatements and the issuance of a clean audit report. In the Iranian context—where audit firms are mostly small- and medium-sized, international audit firms are absent, litigation risk is low, and reputation capital resulting from high-quality audits is not an issue—the characteristics and quality of audit partners seem to play a significant role in engagement quality. Small- and medium-sized audit firms are not capable of implementing quality control processes at the level of the firm, and thus, audit quality is affected more strongly by partners and their performance rather than by firm-level quality. Moreover, the results indicate that, in comparison with the review partner, the engagement partner plays a more significant role in engagement quality. Engagement partners are involved in all the stages of the audit, from planning to engagement and reporting, while review partners become involved only in the reporting stage and in rare cases read the audit files and workpapers for clarification in challenging situations. Such findings support the causal argument and reveal that audit partners play a significant role in engagement quality*.”

Nos identificamos con los resultados descritos. Conocemos socios principales y socios del trabajo que profundizan sobre cada uno de sus encargos y dan orientaciones precisas para el desarrollo del trabajo. Puede suceder no es no es probable que incurran en alguna responsabilidad. En nuestra experiencia se les ha multado bajo interpretaciones de excesivo rigor que no se compadecen del estado de la técnica contable, es decir, según razonamientos injustos. Al mismo tiempo conocemos socios que solo mandan. Todo lo descargan en los gerentes y estos tratan de hacer lo mismo con los seniors. Sus supuestos conocimientos y experiencias no se evidencian. Los errores en el trabajo son más frecuentes. Muchas veces los gerentes tienen excesivas responsabilidades. Desde aquí empiezan los problemas. Estos socios piensan que su labor es conseguir clientes. Les gusta ir a las asambleas y a las juntas directivas para codearse con la alta gerencia y con los dueños. Se alegran de aparecer en las fotos y de toda mención periodística, por pequeña que sea. Siempre se enorgullecen de su firma y sus trabajos, aunque en realidad no hagan nada.

Los autores tienen razón cuando indican que hay que mirar la competencia de los socios y verificar quien los atenderá en concreto. De un buen socio se puede esperar un dictamen recto. De un mal socio no se puede derivar confianza.

El afán de obtener mayores remuneraciones crea una gran presión del personal para lograr ascensos. Si una firma no es exigente a la hora de seleccionar sus socios perderá calidad, buen nombre y tendrá muchos problemas legales.

*Hernando Bermúdez Gómez*