E

n la parte final del artículo *[Exploratory insights into audit fee increases: A field study into board member perceptions of auditor pricing practices](https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/ijau.12242)*, escrito por Francis Goddard & Martin Schmid, publicado por International Journal of Auditing, 2021;25:637–660, se lee: “*Our findings are mixed as far as the importance of audit fees in clients' auditor choices is concerned. The majority of board members do not consider audit fees to be a particularly important factor in their auditor choice decisions, which is consistent with more recent evidence (Goddard & Schmidt, 2020; Taminiau & Heusinkveld, 2017). A minority consider an audit as a standardized service and will select their auditor primarily based on audit fees. However, clients that do not consider audit fees to be the primary factor will nevertheless exploit auditors' offers of initial discounts. Nonetheless, initial audit fee discounts continue to be a common pricing strategy, because auditors believe that fees are the most important factor in board members' decisions.”*

Muchos auditores tratan de ganar clientes manejando precios bajos. De hecho, los clientes promueven concursos para lograr reducciones en los costos del aseguramiento.

Luego de la primera contratación es común que los honorarios se ajusten en el equivalente del índice de precios al consumidor. Esto hay que incorporarlo en las políticas de las firmas, porque ellas se las ingenian para aumentar su rentabilidad, por ejemplo, aprovechando trabajo hecho con anterioridad.

Para varios clientes el aseguramiento no crea valor. Es un costo, una carga, que debe soportarse para satisfacer exigencias estatales. Consecuentemente no quieren pagar altos honorarios, no quieren ajustarlos y hacen lo posible por reducirlos. No reconocen mayores costos por las crecientes exigencias del Estado.

Algunos no contratan a personal de alta competencia, sino estudiantes o recién egresados. El trabajo consiste principalmente en la aplicación de listas de chequeo. Esta estrategia hace posibles contratos que ofrecen muchas horas que cuestan poco.

Las firmas pierden significativamente rentabilidad cuando tienen que defenderse ante las autoridades o los jueces. Este daño es mayor cuando les imponen multas o los condenan a indemnizar. Las pérdidas de un caso absorben la rentabilidad de varios trabajos. Por esto varios profesionales de la contabilidad quieren reducir los riesgos asociados a sus servicios en forma notoria.

Los contables han tratado de mejorar los resultados económicos extendiendo la presencia obligatoria de la revisoría a entidades pequeñas y a personas de derecho público y realizando trabajos de menor alcance del que la ley, la jurisprudencia y la doctrina plantean.

Los contadores han desarrollado una actitud crítica frente a la remuneración, la que en la mayoría de los casos consideran injusta. Cada vez hay más partidarios de tarifas obligatorias.

*Hernando Bermúdez Gómez*