E

n el artículo *Do supply shocks in the audit partner labor market affect auditor choice? Evidence from a quasi-natural experiment*, escrito por Yanming Cao & Zhuoan Feng, publicado en *China Journal of Accounting Research* 15 (2022) 100221, se concluye: “*This study examines whether the increased supply of audit partners leads to client firms switching their audit partners. We study the Big4 localization policy, which requires that Big4 accounting firms promote more CICPA audit partners. In response to this policy, the Big4 firms are more likely to replace senior audit partners with junior audit partners. This phenomenon is mainly driven by client firms who are charged high audit fees. Generally, audit partners at the beginning of their career (i.e., junior partners) charge relatively low audit fees to attract more clients, whereas senior partners are reluctant to decrease their audit prices due to concerns of price bargaining from other clients and race to the bottom of the audit price with junior audit partners. Together, our results demonstrate that clients are likely to switch from senior to junior partners when the supply of auditors increases and creates greater competitive pressures within Big4 firms. ―Overall, this study contributes to the literature on auditor choice and audit partner changes by presenting new evidence on how supply shocks in the audit partner labor market act as important determinants of auditor choice and switching. The findings enrich the understanding of the determinants of auditor choice and provide empirical evidence that will be useful for regulators when deciding on future changes to auditing policies and their potential impacts on audit partner changes and pricing.*”

Como se comprende, hay firmas de contadores en las cuales los socios tienen la facultad de definir la tarifa que van a cobrar a sus clientes, así como, en otras, dicho precio es definido por la dirección y consecuentemente se aplica en todos los casos. Por lo general los constituyentes tienen este tipo de posibilidades, no así los que posteriormente son admitidos. La flexibilidad en la determinación de los valores a cobrar puede ser una ventaja siempre que se tengan claros los costos respectivos y que no se amenace la calidad por cobrar menos. Muchas veces es más importante el flujo de fondos que la utilidad. Pero la estrategia supone que las tarifas no sean de público conocimiento porque entonces los clientes a los que más se cobre reclamarán un trato similar y llevarán a la firma a una pérdida de rentabilidad. Objetivamente, los socios más experimentados son mejores profesionales, especialmente por su mayor experiencia, razón por la cual su intervención debe implicar mayores precios.

Una de las más grandes discusiones entre empresarios colombianos y sus auditores tiene que ver con el aporte de valor que hacen éstos. Algunos afirman que no aportan nada, pues se dedican a obrar como subordinados de los funcionarios públicos. Así las cosas, la inclinación de muchos es pagar lo menos posible, por lo cual cambian con frecuencia a sus revisores fiscales.

*Hernando Bermúdez Gómez*