S

e dice en el artículo *Does Visibility of an Engagement Partner's Association with Recent Client Restatements Increase Fee Pressures from Non-Restating Clients?* Escrito por Chi, Wuchun, Lisic, Ling Lei, Myers, Linda A., Pevzner, Mikhail, Seidel, Timothy A., publicado en *Accounting Horizons*, 08887993, Jun2022, Vol. 36, Fascículo 2 “(…) *We examine our research questions using data from the U.S. and Taiwan. We find evidence in both settings that engagement partners who have recently been associated with client restatements experience audit fee pressures from their other, non-restating clients. Furthermore, we find that these fee pressures are generally more pronounced when restatements are more prominent or severe, and in the U.S., when non-restating clients are in the same industry as the restating client. These results are consistent with clients being less willing to pay a premium for an engagement partner's expertise when presented with a signal indicating that the partner provides lower audit quality or with the partner's willingness to reduce fees in an effort to retain clients. Finally, we examine whether an engagement partner's recent association with a restatement detrimentally impacts audit quality on that partner's other, previously non-restating clients. We find evidence in the U.S. setting that fee pressures experienced by partners involved in recent, prominently disclosed, or severe restatements can have a detrimental impact on the quality on the partner's other audit client engagements. These results have important implications for regulators, audit firms, and audit committees because they highlight circumstances that may necessitate increased monitoring of the audit engagement. These results also contribute to the growing body of evidence on the effect of engagement partner disclosure on audit quality outcomes.* (…)” Mientras nuestros empresarios crean que la revisoría fiscal es una institución al servicio del Estado, que no añade valor a las empresas, harán lo posible por pagar los menores honorarios que puedan negociar. Algunos están dispuestos a pagar algo más por el prestigio de los profesionales y por la reputación que en el exterior tienen sus informes, reportes, opiniones o dictámenes. Son muchos los que desean que los revisores sean sus agentes para controlar las organizaciones, proponiéndoles distintos enfoques, que convierten los estándares de aseguramiento en lo propio de un pequeño compromiso. Para los empresarios en cuestión es suficiente el comportamiento esmerado de los preparadores y la supervisión de los auditores internos. También aquí las tarifas se resienten si un cliente reemite sus estados. Resulta que la disminución de los honorarios implica pérdida en la calidad de los servicios, porque los contadores defienden sus márgenes de rentabilidad. Las acciones más conocidas son la conformación de equipos con personal poco calificado y la decisión de no realizar ciertos procedimientos, especialmente en materia de control interno y de cumplimiento. En algunas firmas se observa una gran recarga de clientes en un mismo gerente. Este no tiene tiempo para pensar. Los días se van en la administración de la logística. Tarifas sin supervisión parecen no servir.

*Hernando Bermúdez Gómez*