E

n el resumen que antecede el artículo escrito por Jeff Zeyun Chen, Anastasios Elemes, Ole-Kristian Hope & Aaron S. Yoon (2023), titulado [*Audit-Firm Profitability: Determinants and Implications for Audit Outcomes*](file:///C%3A%5CUsers%5Chdobe%5CDropbox%5CMi%20PC%20%28LAPTOP-SSPTUC37%29%5CDocuments%5Chbg%5Cborradorescontrapartida%5C10.1080%5C09638180.2023.2169735), publicado por la *European Accounting Review*, se lee: “*We use a novel dataset that links audit-firm and client-firm financial statement information from the U.K.’s largest audit firms to examine drivers of audit-firm profitability and its implications for audit outcomes. We first explore the determinants of audit-firm profitability and conclude that Big-4 and non-Big-4 audit firms have fundamentally different profitability structures. Big-4 firms have higher profit margins than non-Big-4 firms. Furthermore, Big-4 profitability increases with client size and complexity, while non-Big-4 profitability is higher for smaller, private-firm clients. Next, we examine the relation between audit-firm profitability and audit outcomes. Using a battery of alternative outcome measures, we find that more profitable audit firms deliver higher audit quality. In supplemental analyses we show that the positive relation between audit-firm profitability and audit outcomes is generally stronger for more influential and illiquid clients (i.e. when auditors are exposed to more litigation risk). Our inferences are robust to several endogeneity controls, such as using an instrumental variables approach, controlling for client-firm and audit-firm fixed effects, employing lead-lag and changes specifications, and assessing bias from correlated omitted variables. Our study contributes to the literature by being the first to provide insights into audit-firm profitability and examine in detail its implications for audit quality.*” Se subraya que la rentabilidad depende de la calidad de los trabajos, pero no necesariamente de la complejidad de los clientes. Las pequeñas firmas no saben actuar como las grandes y no son capaces de obtener los mismos niveles de rentabilidad. En Colombia todos quieren ser grandes empresas de contadores, pero muy pocos saben cómo lograrlo. Otros carecen de los recursos que hay que invertir para obtener altas rentabilidades, como personal muy competente y variadas herramientas para el manejo de grandes datos. Partir de que todos los contadores son iguales y deben tener las mismas oportunidades es hacerlo sobre un sofisma. Entre los contables hay unos que saben y otros que no. Esto no es cuestión de los conceptos de los demás, ni de los diplomas que podamos tener colgados en las paredes, ni siquiera del prestigio de las respectivas IES. Los que saben son los que resuelven problemas, no los que tienen muchas listas de chequeo. Algunos piensan que saben mucho de aseguramiento, cuando el nivel que puede obtenerse de las distintas materias de pregrado es apenas el de un principiante, sin estudios profundos y sin experiencia. Sostenemos que el egresado que pisa la calle está listo para el ejercicio. No es así. Apenas está preparado para iniciar el camino que le permita alcanzar niveles medios o avanzados de competencia, para lo cual es necesario estudiar más, trabajar en la profesión y contar con muy buenos profesionales dedicados a enseñar a través del trabajo.

*Hernando Bermúdez Gómez*