E

n el resumen que antecede el artículo *The Impact of Client Response Time and Message Processing Fluency on Staff Auditor Judgment*, escrito por Bhattacharjee, Sudip, Moreno, Kimberly K., Wright, Nicole S., publicado por *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 02780380, Aug2023, Vol. 42, Fascículo 3, se lee: “*Staff auditors frequently email clients to conduct evidence inquiry. However, little research has examined how characteristics of email communication impact auditors' assessments of evidence. We experimentally investigate whether two characteristics of email communication, client response time and message processing fluency, influence auditors' judgments. We find that auditor skepticism is reduced when the client provides a more fluent email response compared with a less fluent response in a moderate response time. In addition, auditor skepticism is reduced when the client provides a more fluent email response in a moderate response time versus in an immediate response time. Our results suggest that if client management takes their time to respond to an auditor's email, then this may reduce auditor skepticism, especially if the client composes a fluent response. These findings have audit quality implications because the same client information provided via email can be perceived differently depending on other client communication characteristics.*” Al leer este artículo nos pusimos a pensar si nuestros auditores reflexionan sobre la evidencia del modo que en él se ilustra. Muchas veces el trabajo se convierte en el diligenciamiento de unas planillas, ojalá de una vez incorporadas a los papeles de trabajo, cosa muy fácil con las actuales aplicaciones electrónicas. Las solicitudes de un auditor casi siempre son analizadas con cuidado porque pueden parecer de rutina o versar sobre asuntos especiales. Alguna conciencia indica que las respuestas tendrán un valor de prueba. Cuando el sistema de información es completo y organizado es relativamente fácil contestar. Si no es así se tendrán muchos problemas. No es muy conveniente enviar notas en las que se diga que la falta de respuesta se entenderá como una aceptación. Sin embargo, a veces son tan pocas las contestaciones que toca recurrir a esta modalidad. Pensando en el uso posterior, los aseguradores deberían estimar el valor de enviar sus mensajes certificados. Así como el silencio confirma, también puede crear duda. Lo mejor es poder probar que se solicitó la información. Como está implícito en lo que antecede, los requerimientos orales no son convenientes. La redacción clara, comprensible, en la que preferiblemente las palabras se utilicen en su sentido natural y obvio, son las mejores. Recientemente hemos advertido una gran cantidad de respuestas que no contestan lo que se pregunta. No sabemos si la solicitud fue incorrecta o si los destinatarios no la entendieron. La ley debería ser explícita en obligar responder a los auditores y debería castigar duramente a los que no les contesten. Los que mientan deberían ser culpables de falsedad. Hoy en día las confirmaciones pueden hacerse con gran apoyo de los computadores, facilitando mucho su envío. Hay que ser ingenioso para poder procesarlas rápidamente.

*Hernando Bermúdez Gómez*