E

n el artículo titulado [*Audit pricing puzzle: Do audit firm industry specialization and audit report lag matter?*](https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2172013) escrito por Ebenezer Nana Yeboah, Bismark Addai and Kingsley Opoku Appiah, publicado por *Cogent Business & Management* (2023), 10: 172013 se lee: “*This study explored the effect of audit firm industry specialization on audit fees and audit time lag and the role of audit report time lag in the specialization and audit fee nexus. We used data set from 100 quoted and unquoted Ghanaian firms from 2008 to 2018. We find a significant positive impact of specialization on audit fees which implies that audit firm industry specialization increases the audit fees paid. We also find significant negative impact of specialization on audit report time lag, which means that audit firm industry specialization reduces the number of days used to cover and finalize audit. The results further show that the interaction of audit firm industry specialization and ARL significantly reduces audit fee premium paid due to the short time spent on the audit.* (…)” La especialización mejora los honorarios. Pero cuando disminuye los tiempos de emisión del dictamen, los reduce. Las firmas de contadores deben subir su remuneración lo más que puedan, de manera que la rebaja por la disminución de la dedicación en la realización del trabajo no sea significativa. Ciertamente se trata de una especie de rompecabezas. ¿Todos estos factores se considerarán por nuestros contables al cotizar servicios de aseguramiento? No lo sabemos. Aquí no tenemos tal cantidad de datos como lo que están a disposición en otros países. Tampoco sabemos qué porcentaje de egresados del pregrado tarde o temprano cursan alguna especialización. ¿Es este un factor que mejore la contratación de los contadores? He aquí otro aspecto lleno de ignorancia. Nos atreveríamos a sostener que la experiencia en una misma industria es considerada como un elemento que justifica una mayor remuneración. Según nuestra observación, ciertos castigos no tienen ningún impacto en la contratación de profesionales. Aunque otros pueden significar una especie de exclusión de la profesión. La lista de clientes, sobre todo cuando se pueden obtener buenas referencias, aumentan las posibilidades de enganche y el nivel de compensaciones. El detalle de los costos del servicio es un dato fundamental para concluir si la respectiva erogación resulta razonable. En materia de honorarios las prácticas de las empresas listadas en bolsa y de las grandes no inscritas en ella han significado un mayor grado de transparencia en la negociación, de manera que cada vez es menos posible pensar en que el trabajo se realice por no graduados o recientemente titulados. Es probable que quienes no detallan o descomponen la remuneración que proponen sigan escondiendo algunas prácticas no deseables en esta materia. Un problema mayor es el conjunto de servicios que se prestan por supuestos terceros a título gratuito o a precios muy bajos, como la participación no cobrada de personal del cliente en cursos o seminarios. Muchos acuerdos no escritos son ejecutados fielmente aumentando la satisfacción de los clientes. En Colombia es muy necesario estudiar las remuneraciones.

*Hernando Bermúdez Gómez*