E

n *Journal of Accounting and Economics* 76 (2023) 101572 en el artículo titulado *[Delegated leadership at public accounting firms](https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2022.101572)*, escrito por Clive Lennox, Chunfei Wang & Xi Wu, se lee: “*The governance arrangements and agency problems at public accounting firms are different from those at public corporations. Nevertheless, public accounting firms are similar to public corporations in the sense that day-to-day management decisions are delegated to a small team of leaders (i.e., managing partners). While the prior literature has provided a wealth of evidence on the leaders of public corporations, scant research exists on the leaders of public accounting firms. This study seeks to provide the first large-sample archival evidence on how accounting firms select their leaders and the relevance of leadership attributes to firmwide audit quality. ―Our findings are noteworthy for regulators who are contemplating new standards to address how accounting firms should select their leaders (CAQ, 2014; PCAOB, 2015; IAASB, 2019; PCAOB, 2019). Consistent with regulatory concerns that accounting firms put significant weight on commercial considerations, we find that partners are more likely to be appointed as leaders if they have a track record of attracting more new clients to the firm. Moreover, firms appear to provide lower quality audits when leaders have a past history of attracting more high-risk new clients to the firm. We also find that partners are more likely to be appointed as leaders when they have a wealth of audit experience; and, firms provide higher quality audits when their leaders are more experienced or when their leaders had superior audit quality in the past. Given that regulators are interested in the mapping of audit quality to accounting firm leadership, our results suggest that past experience, past audit quality, and commercial success are key leadership attributes that regulators might want to consider*. (…)”. A la luz de los nuevos socios que se designan en nuestras firmas de contadores no es fácil destilar el perfil preferido. Este artículo destaca la importancia de quienes han logrado atraer clientes de bajos riesgos. No se trata simplemente del número de clientes sino también de los peligros implícitos en prestarles servicios. Hay contadores que han desarrollado cierta cercanía con vendedores de otras cosas, que encantan a sus posibles clientes con un lenguaje muy expresivo en materia de las múltiples ventajas que tendrán si negocian con ellos. No son transparentes. Los contadores que utilizan lenguaje superlativo, que dicen hacer las cosas muy rápido y por bajos costos, generalmente no dicen la verdad, de manera que desde un principio practican estrategias para reducir la calidad del trabajo y consecuentemente su costo. Apuestan a que los riesgos no se concretarán. La legislación laboral hace muy difícil prescindir de empleados que no son lo suficientemente competentes. Es decir, que no tienen los conocimientos, ni las habilidades ni se ajustan a la ética cuanto es necesario. Desafortunadamente hay firmas que basan sus elecciones solo en las posibles ventas de los futuros socios. Así, van perdiendo calidad, lo cual a veces es irreversible. Siempre hay que pensar en los efectos de las decisiones.

*Hernando Bermúdez Gómez*