



# **UNIVERSIDAD DE MURCIA**

## **FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA**

El riesgo de negocio de las pequeñas y medianas firmas de auditoría en España: gestión mediante esfuerzo y prima de riesgo

**D. José Serrano Madrid**

2015



Hace cinco años, cuando empecé con mi compañera Mari Carmen este proyecto, no me podía creer que costara tanto llegar hasta aquí. Sin embargo, ahora que he alcanzado la meta, me doy cuenta de lo que ha costado lograrlo. Miro hacia atrás y disfruto recordando cada uno de los pasos andados y de las experiencias vividas.

Es de justicia empezar agradeciendo a Isabel y a Emiliano, todo el esfuerzo que han puesto en este trabajo. Isabel me abrió su puerta, cuando otras estaban cerradas, desde entonces me ha empujado hasta aquí. No sólo me llevo sus conocimientos académicos sino también su tenacidad y determinismo. Emiliano ha sido generoso al compartir su saber y su tiempo. Ha sido paciente y cercano, a pesar de la barrera geográfica que nos separa...nunca una relación epistolar fue tan provechosa. Desde este momento los dos pasan a formar un importante lugar en mi vida, pues hemos compartido algo que para mí siempre será único.

La base fundamental de la tesis se la debo a mi familia. Mis padres y hermanas han creado siempre un ambiente propicio para el trabajo, inculcándonos el sentido de la responsabilidad y el valor del sacrificio. En especial, me acuerdo de mi abuelo, sé que vive en mí: no puedo calcular cuánto de esto ha sido mío y cuanto suyo.

No puedo dejar de agradecer la ayuda moral que me han prestado mis compañeros de Abante, los que están y los que no. En particular, quiero dedicar el segundo capítulo II a todo el equipo de Ramón: ellos hacen tangible el esfuerzo del auditor.

Por último, que son las primeras, a Maria Eugenia, Luna y Alma. La primera me enseñó que la lluvia sí puede volver hacia arriba y con las segundas aprendí a seguir siempre adelante. Perdón por mis ausencias... Prometo ser otra vez vuestro monstruo, vuestro caballo, vuestro "pimcipe"....

*La lluvia nunca vuelve hacia arriba y cuando ya no sangra la herida escuece  
la cicatriz (Bertold Bretch).*

---

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I: EL RIESGO DE NEGOCIO EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS FIRMAS DE AUDITORÍA.....</b>	<b>12</b>
<b>1. Introducción.....</b>	<b>13</b>
<b>2. El riesgo de negocio en auditoría.....</b>	<b>20</b>
2.1. Factores determinantes del riesgo de negocio en auditoría.....	23
2.2. Efectos económicos o pérdidas derivadas del riesgo de negocio en auditoría.....	29
<b>3. Estrategias de cobertura del riesgo de negocio en         auditoría.....</b>	<b>33</b>
<b>4. Objetivos y aportación de esta tesis.....</b>	<b>41</b>
<b>CAPÍTULO II: LA GESTIÓN DEL RIESGO DE NEGOCIO MEDIANTE EL ESFUERZO DEL AUDITOR.....</b>	<b>50</b>
<b>1. Introducción.....</b>	<b>51</b>
<b>2. Riesgo de auditoría y planificación del alcance del trabajo..</b>	<b>56</b>
2.1. Fundamentos teóricos del modelo de riesgo de auditoría.....	56
2.2. Revisión de la literatura sobre esfuerzo del auditor.....	63
2.3. Formulación de hipótesis.....	66
<b>3. Estudio empírico.....</b>	<b>72</b>
3.1. Descripción de la muestra.....	72
3.2. Definición del modelo.....	75

---

<b>4. Resultados empíricos.....</b>	<b>84</b>
4.1. Estadísticos descriptivos.....	84
4.2. Análisis multivariante.....	88
4.3. El riesgo de auditoría y el esfuerzo del auditor según la duración del contrato.....	92
4.4. El riesgo de auditoría y el esfuerzo del auditor según la carga de trabajo.....	96
4.5. El riesgo de auditoría y el esfuerzo del auditor según el riesgo de error percibido.....	100
<b>5. Conclusiones.....</b>	<b>103</b>
<b>CAPÍTULO III: GESTIÓN DEL RIESGO DE NEGOCIO MEDIANTE LA PRIMA DE RIESGO.....</b>	<b>106</b>
<b>1. Introducción.....</b>	<b>107</b>
<b>2. Revisión de la literatura y determinación de Hipótesis.....</b>	<b>111</b>
2.1. Modelo de fijación de precios.....	111
2.2. Determinación de hipótesis a contrastar.....	116
<b>3. Estudio empírico.....</b>	<b>119</b>
3.1. Muestra.....	119
3.2. Definición del modelo.....	119
<b>4. Resultados empíricos.....</b>	<b>124</b>
4.1. Estadísticos descriptivos.....	124
4.2. Análisis multivariante.....	128
4.3. Evidencia adicional sobre riesgo de cliente y prima de riesgo.....	132

4.4. Análisis de robustez de los resultados.....	140
<b>5. Conclusiones.....</b>	<b>144</b>
<b>CONCLUSIONES GENERALES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>147</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>158</b>
<b>ÍNDICES DE GRÁFICOS Y TABLAS.....</b>	<b>181</b>
<b>ACRÓNIMOS Y SIGLAS.....</b>	<b>186</b>

---

**INTRODUCCIÓN**

---



El principal objetivo de la auditoría es aportar una opinión experta e independiente al objeto de que los usuarios puedan evaluar la calidad de la información financiera de las empresas, lo que posibilita que éstos puedan tomar decisiones más racionales. Al objeto de nuestro estudio la principal implicación que surge de ello es que los auditores, en el desempeño de su actividad, asumen responsabilidades con los usuarios de la información financiera, aun cuando no mantengan ninguna relación contractual con ellos. Esta relación de responsabilidad del auditor frente a terceros es el origen de que la profesión auditora deba soportar un riesgo de negocio. Dicho riesgo de negocio no es más que las potenciales pérdidas económicas a las que los auditores pueden tener que enfrentarse derivadas de la relación contractual que mantienen con la empresa sometida a auditoría (AICPA, 1983, 1994). En suma, y tal como señalan Simunic y Stein (1996, p. 120) desde el punto de vista comercial la auditoría es un negocio en el cual los auditores deben asumir un incierto ratio de retorno del contrato, motivado por la existencia de un riesgo de negocio.

Dos son las fuentes principales que generan el riesgo de negocio en auditoría. La primera de ellas es el ya tradicional concepto de riesgo de auditoría, el cual puede generar pérdidas en el auditor motivado por la emisión de una opinión de auditoría que no responda a las verdaderas circunstancias específicas de la empresa. Si los estados financieros de la empresa sometida a auditoría contienen errores significativos no detectados por el auditor y no revelados en su informe y si la información contable sometida a auditoría induce a decisiones inadecuadas y causa pérdidas en los usuarios, el auditor puede ser considerado responsable de las mismas y estar obligado a su reparación. De esta forma surgen unas pérdidas que pueden derivarse directamente de litigios iniciados por los usuarios de la información, pero también pueden tener otros orígenes diversos como son las sanciones que impongan los organismos reguladores a los auditores por el incumplimiento de sus obligaciones y la pérdida de reputación

que puede sufrir el auditor al verse afectado por casos que otorguen mala publicidad (Knechel, 2007).

La segunda fuente origen de riesgo de negocio en auditoría es lo que ha dado en denominarse como riesgo de cliente. Mientras que en el caso anterior el auditor incurre en pérdidas debido a la falta de diligencia profesional, el riesgo de negocio, puede permanecer aun a pesar de que la auditoría se haya realizado de acuerdo con la normativa vigente, es decir, en casos en los que los auditores han actuado con la diligencia profesional exigida. Ello puede quedar explicado porque los usuarios de la información intenten recuperar pérdidas (tales como reducción del precio de las acciones, insolvencias, etc.) en las que incurren por su relación con la empresa, las cuales no tienen su origen en una información financiera incorrecta sino simplemente en el riesgo que toda actividad económica genera. Si los usuarios de la información auditada conciben que el auditor asume igualmente responsabilidades en llamar la atención sobre esas situaciones, puede igualmente intentar recuperar sus pérdidas demandando a los auditores aun cuando ellos no sean responsables de su generación, lo que puede originar como mínimo la pérdida de reputación, aunque finalmente no se genere una sanción o una indemnización. Esta fuente generadora de riesgo de negocio viene estrechamente ligada a diferencia existente entre lo que el auditor ofrece y lo que el usuario de la información piensa que hace y/o espera que haga, es lo que se denomina “gap de expectativas”, aun cuando también puede obedecer al comportamiento oportunista de los usuarios de la información que consideran que los auditores tienen suficiente solvencia financiera para reparar daños económicos aun cuando no los generen.

Ninguna actividad empresarial está exenta de riesgos ya que este es una parte natural de la actividad empresarial. Debido a que el riesgo de negocio puede, siguiendo este razonamiento, considerarse inherente al desarrollo de la actividad, el estudio del comportamiento de los auditores ante este riesgo ha

atraído la atención de un número importante de investigadores durante décadas. Ello se debe a las importantes implicaciones que éste puede tener sobre dos aspectos fundamentales; en primer lugar sobre la propia eficiencia de las firmas y su capacidad para subsistir en el mercado, dado que una falta de control del riesgo de negocio no sólo tiene implicaciones sobre la rentabilidad comercial de los diferentes encargos, sino también y de forma más importante sobre la propia capacidad del auditor o firma de auditoría para seguir prestando sus servicios en el mercado. En segundo lugar, y derivado en gran medida de lo anterior, la propia estructura del mercado de auditoría, y en particular, el número de oferentes que prestan los servicios en el mercado puede venir, sobre todo en momentos de crisis económica, por la capacidad de los auditores de gestionar adecuadamente su riesgo de negocio. De esta forma la importancia del reconocimiento y gestión del riesgo de negocio en auditoría no sólo tiene importantes implicaciones para la eficiencia de las firmas auditoras, sino también para la eficiencia de funcionamiento del mercado, bajo la premisa de que un mercado se acercará a condiciones competitivas cuando mayor sea el número de oferentes.

En términos generales, la literatura especializada ha venido agrupando en tres las estrategias utilizadas por los auditores para la cobertura del riesgo de negocio. Una primera estrategia atañe a las decisiones sobre la aceptación de un nuevo cliente o la del mantenimiento de los clientes actuales, lo cual implica la evaluación del perfil del cliente y el riesgo de negocio que del mismo se puede derivar para de forma racional gestionar la cartera de clientes en función del nivel de riesgo de negocio total del auditor o firma (por ejemplo, Johnstone y Bedard, 2004). La segunda estrategia se centra en el control del riesgo de negocio a través del aumento de la calidad del trabajo mediante la realización de un mayor esfuerzo profesional para hacer frente al riesgo de negocio (por ejemplo, Simunic, 1980). Esta segunda estrategia está relacionada con todas las

decisiones referidas a la inversión de recursos de auditoría, personal y horas de auditoría principalmente, en un encargo concreto, y por tanto a toda la planificación eficiente del trabajo de auditoría. Por último, la tercera forma de enfrentarse al riesgo de negocio en auditoría es a través de la política de precios, lo que supone trasladar al cliente a través de una prima en precios el riesgo de negocio percibido (por ejemplo, Bell, Doogar, y Salomon, 2008).

Una cuestión importante a resaltar es que estas herramientas de gestión del riesgo de negocio resultan dependientes a los orígenes diversos del mismo que resaltamos anteriormente, es decir, el riesgo de auditoría y el riesgo de cliente. Como hemos resaltado más arriba, el riesgo de auditoría es la probabilidad de emitir una opinión errónea sobre las cuentas anuales auditadas, en especial emitir un informe de auditoría favorable cuando los estados financieros de la empresa contienen errores materiales. Dado que el objetivo de la auditoría es precisamente detectar la existencia de errores materiales en la información divulgada por la empresa, la forma de reducir el riesgo de error y por tanto el riesgo de negocio será a través de las decisiones de planificación del alcance del trabajo, es decir, el esfuerzo del auditor habrá de aumentar mientras mayor sea el riesgo de auditoría de la empresa auditada. Sin embargo, resulta importante destacar como las propias limitaciones de la auditoría, en particular que el propio trabajo del auditor se base en métodos estadísticos y/o aleatorios implica que dicha cobertura no sea perfecta y que exista un riesgo residual, aun cuando el auditor haya actuado de forma diligente, es decir, haya realizado el esfuerzo de auditoría requerido por la legislación.

El otro componente del riesgo de negocio es el que hemos denominado riesgo del cliente y es la probabilidad de que la empresa sometida a auditoría genere pérdidas en terceros, principalmente por la declaración en concurso de acreedores o la liquidación y dichos usuarios culpen al auditor por no haber detectado e informado de esas pérdidas sobrevenidas. Al ser este riesgo exógeno

al trabajo del auditor, dado que no forma parte de sus responsabilidades profesionales, dicho riesgo no puede ser cubierto a través de su mayor esfuerzo profesional, siendo la herramienta de cobertura la inclusión en los honorarios de una prima de riesgo para cubrir el riesgo de negocio que se deriva del riesgo de cliente.

Señalado todo lo anterior el objetivo de este trabajo de investigación es analizar cómo los auditores en España evalúan y gestionan el riesgo de negocio a través de una de las estrategias de cobertura de las resaltadas. Como particularidad, nuestro trabajo analiza un tramo concreto del mercado de auditoría, el de pequeñas y medianas firmas de auditoría, que tradicionalmente no ha sido sometido a estudio, y en el cual la existencia de riesgo de negocio y la gestión del mismo adquiere matices diferenciadores con respecto al de las grandes firmas multinacionales de la auditoría, que han sido las que han merecido la atención de la amplia mayoría de la literatura. No obstante, diversas razones hacen importante el estudio en este tramo de mercado. En primer lugar, podría pensarse que el riesgo de negocios puede resultar de menor importancia en este tramo del mercado de auditoría. Ello podría quedar explicado porque la principal fuente de pérdidas de naturaleza económica que soportan los auditores vienen determinadas por los litigios, siendo la amplia mayoría de las demandas realizadas frente a las grandes multinacionales de la auditoría, por ser éstas las que mayor capacidad financiera tienen para hacer frente a tales demandas. Si bien, y como resaltábamos anteriormente, existen diversos orígenes de pérdidas económicas a las que pueden enfrentarse los auditores como sanciones de organismos reguladores y pérdida de reputación, pérdidas éstas a las que están expuestas las pequeñas y medianas firmas de auditoría, lo que implica admitir que éstas también deben soportar un importante nivel de riesgo de negocio. Por ejemplo, en relación a las sanciones recibidas por los auditores en España De Fuentes et al (2010) han realizado un estudio sobre el total de sanciones

emitidas en nuestro país entre 1992 y 2010. De las 478 sanciones impuestas por el ICAC, 451 han sido a medianos y pequeños auditores, lo que pone de relieve la importancia que este factor tiene en este tramo de mercado y por tanto la necesidad de estos auditores de cubrir el mismo. En lo que se refiere a la pérdida de reputación, aun cuando los auditores o las pequeñas y medianas firmas auditoras no cuentan con un nombre de marca internacionalmente reconocido como las grandes firmas multinacionales, sí pueden contar, tal como argumentan Peel y Roberts (2003), con “reputación local” por lo que pueden incurrir igualmente en pérdidas por este factor.

En segundo lugar, centrarse en este tramo de mercado puede tener igualmente implicaciones sobre la capacidad de las pequeñas y medianas firmas para gestionar el riesgo de negocio. En efecto, este tramo del mercado de auditoría viene caracterizado por una mayor intensidad competitiva derivado del mayor número de oferentes existente en el mismo, así como una aparente falta de barreras de entrada. Mientras que en el tramo de mercado de las grandes multinacionales existen evidentes barreras de entrada para los pequeños auditores, exigiéndose por los clientes un nivel de especialización alto o una reputación reconocida internacionalmente en el auditor (Monterrey y Sánchez Segura, 2007), en el tramo de pequeños auditores las barreras de entrada son mínimas, lo que provoca que un mayor número de oferentes pueden prestar sus servicios en este tramo del mercado, incrementando el nivel de competencia en el mismo. Esta mayor competencia plantea para las pequeñas firmas auditoras una mayor necesidad de controlar los costes del servicio para incrementar su capacidad para competir en el mercado, lo que pudiera hacer que estas firmas no pueden incrementar invertir recursos de auditoría en función del riesgo de negocio que se deriva de su cliente. Este aspecto puede afectar por una parte a la calidad de la prestación del servicio de estas pequeñas firmas al invertir un menor nivel de recursos de auditoría de los requeridos, y por otra parte puede

afectar a la capacidad de la firma de mantener su actividad en el mercado debido a la ausencia de cobertura del riesgo de negocio. Además, si consideramos que en este tramo del mercado de auditoría las posibilidades de diferenciación de los auditores resultan menores, los clientes pueden percibir que todos los oferentes resultan sustitutos perfectos lo que hará que la base principal de la competencia estribe en la posibilidad de reducir los precios, lo cual supone la imposibilidad de cubrir a través de primas el riesgo de negocio que se deriva del riesgo de clientes. Si a ello unimos que los clientes en España, tanto de las grandes multinacionales como del resto de auditores, muestran una alta insatisfacción con el precio de la auditoría al considerarlos altos (García Benau et al., 1999), los auditores pueden encontrar dificultad para trasladar a los precios primas para cubrir el riesgo de negocio, en este tramo de mercado.

Señaladas las singularidades que adquieren el riesgo de negocio para las pequeñas y medianas firmas auditoras, el objetivo de nuestra tesis consiste en verificar si las pequeñas y medianas firmas utilizan el esfuerzo del auditor y las primas de riesgo como instrumentos de cobertura ante el riesgo de auditoría y el riesgo de cliente (los dos componentes del riesgo de negocio). Para su desarrollo, el trabajo se ha estructurado en tres capítulos. En el primer capítulo se delimitan y definen los conceptos objetos de estudio. En primer lugar se precisa el concepto de riesgo de negocio y los diversos riesgos que lo determinan, que pueden desencadenar que el auditor tenga que soportar pérdidas futuras, que hemos dividido según su origen en responsabilidad civil, sanciones y pérdida de reputación. También se somete a estudio que una de las fuentes del riesgo de negocio viene determinado por el riesgo de auditoría, el cual está relacionado con la diligencia con la cual el auditor realiza su trabajo lo que en resumidas cuentas lleva a que la gestión y cobertura del mismo esté relacionada con la planificación del alcance del trabajo, o lo que resulta similar con el nivel de esfuerzo realizado y los recursos de auditoría que se invierten en el encargo. Por

otra parte, sometemos a estudio el riesgo de cliente como otro de los determinantes de riesgo de negocio, el cual por el contrario se origina por la diferencia de expectativas entre el usuario de la información y el auditor acerca del papel, alcance y responsabilidades de la auditoría, lo que se ha denominado como “gap de expectativas”. El hecho de que este riesgo no venga explicado por el nivel de diligencia con el que actúa el auditor, sino por unas erróneas expectativas por parte de los usuarios de los que pueden esperar de la auditoría, es lo que justifica que el mismo sólo pueda ser cubierto a través de la política de precios que desarrollan las firmas y en particular por la emisión de primas de riesgo.

En el capítulo segundo analizaremos en profundidad el concepto de riesgo de auditoría y su relación con el riesgo de negocios. En dicho capítulo se somete a estudio el modelo de riesgo, y los diversos factores que los determinan, es decir, el riesgo inherente, el riesgo de control y el riesgo de detección. El planteamiento desde el que se somete a estudio el modelo de riesgo de auditoría, centra su atención en primer lugar en el riesgo inherente, como la probabilidad de que los estados financieros de la empresa contengan errores materiales, y el riesgo de control, como la probabilidad de que estos errores no sean detectados por el sistema de control interno desarrollado por la empresa. Bajo esta perspectiva el concepto fundamental que determinará la planificación del alcance del trabajo al objeto de mantener el nivel de seguridad que el auditor desea cuando emite su opinión, es el riesgo de detección que por tanto determinará el esfuerzo de auditoría a realizar. El análisis de la literatura sobre la planificación de la auditoría nos revela los principales factores que determinan el alcance del trabajo, en concreto el nivel de riesgo inherente, el nivel de riesgo de control, la complejidad de la auditoría y el nivel de conocimiento del auditor. El análisis empírico se realiza sobre un número importante de clientes de firmas de auditoría pequeñas y medianas. Como variable a través de la que captamos el



esfuerzo del auditor hemos utilizado las propias horas dedicadas al encargo, mientras que hemos utilizado un número importante de subrogados para medir el riesgo inherente y de control, como variables experimentales, y complejidad y conocimiento, como variables de control. Los resultados que se obtienen es que aun a pesar de las singularidades del tramo de mercado de los pequeños y medianos auditores a las que hemos aludido anteriormente, los auditores que conforman nuestra muestra ajustan su esfuerzo al nivel de riesgo de auditoría de cada encargo específico que desarrollan, de lo que se concluye que se realiza una gestión adecuada y racional del riesgo de negocio que se deriva de su actividad. Una importante implicación que surge de estos resultados es que aun cuando en el segmento del mercado de auditoría de pequeños y medianos auditores, en el que el perfil de clientes es de reducida dimensión, no se dan aparentemente los incentivos para que sea ofertado y prestado un servicio de calidad, según la corriente de pensamiento iniciada por DeAngelo (1981), los auditores ajustan su esfuerzo al perfil de riesgo y complejidad de la auditoría lo que nos permite inferir que el resultado del trabajo de los pequeños y medianos auditores debe de ser de calidad similar al ofertado en el segmento del mercado en el que operan las FMA (Firmas Multinacionales de Auditoría).

En el tercer capítulo, se somete a estudio el concepto de riesgo de cliente como determinante del riesgo de negocio que en ocasiones puede soportar el auditor. La principal característica de este riesgo de clientes es que se produce fundamentalmente por que los usuarios de la información, y por tanto beneficiarios de la auditoría, puede tener expectativas no del todo certeras acerca de los objetivos y responsabilidades de la auditoría, lo que puede hacerles concebir que determinadas pérdidas en las que incurren, por mantener relaciones con las empresas, podrían haber sido evitadas por el auditor. Dado que el auditor no tiene control alguno sobre estas expectativas, hemos argumentado que la única forma al alcance del auditor para cubrir esta fuente de

riesgo es imponer sobrepuestos en forma de primas para aquellos clientes con un mayor perfil de riesgos. Para contrastar si los auditores pequeños y medianos cubren el riesgo de clientes a través de la política de precios, hemos utilizado como variable dependiente los honorarios cargados por los auditores a sus clientes. En este capítulo utilizamos diversos subrogados para inferir el riesgo de cliente, tal como son el riesgo financiero del cliente y las posibles situaciones de conflicto existentes entre auditor y auditado (opiniones modificadas, riesgo de irregularidades, retraso en la emisión de informes), variables experimentales de nuestro estudio. Como variable de control se ha utilizado las horas del encargo, hecho éste que nos posibilita obtener resultados robustos. Nuestros resultados revelan que existe una relación estadística significativa entre el riesgo financiero del cliente, las situaciones de conflicto y los honorarios cargados, lo cual aporta evidencia empírica que los honorarios contienen una prima por riesgo de cliente. La implicación que surge de estos resultados es que aun a pesar de que es un tramo donde la competencia en precios se presume bastante mayor que en el tramo de mercado de las grandes firmas multinacionales, la política de precios resulta racional por parte de los auditores cargando sobre los precios cuantos factores de costes han de enfrentarse, lo que en suma nos puede llevar a inferir que dentro de este tramo de mercado también es percibido cierta diferenciación y las empresas no cambian de auditor únicamente por factores relacionados al precio.

Para finalizar esta Tesis Doctoral se presenta un apartado en el que se recogen las principales conclusiones que se derivan de la realización del mismo, así como la discusión de los resultados obtenidos. También se detallan las principales aportaciones y las implicaciones más importantes. En último lugar se proponen futuras líneas de investigación.

---

**CAPÍTULO I: EL RIESGO DE NEGOCIO EN LAS PEQUEÑAS Y  
MEDIANAS FIRMAS DE AUDITORÍA**

---

## **1.-INTRODUCCIÓN**

En una economía de mercado la calidad de la información financiera constituye un pilar fundamental para la toma de decisiones. La calidad de la información contable es garantizada por la auditoría, lo que implica que esta función tiene un importante papel que aportar en la sociedad en la medida que, al menos desde un punto de vista normativo, una información validada por el auditor posibilita que los usuarios de la información se formen juicios más precisos y tomen decisiones más racionales. Esta importante función que viene a cumplir la auditoría como instrumento de medida de la calidad de la información financiera de la empresa, explica que en la mayoría de las sociedades industrializadas las empresas vienen obligadas por la ley a presentar su información financiera a la labor experta e independiente del auditor. De esta forma la ley convierte la auditoría en una actividad regulada y obligatoria para las empresas debido al interés público que se espera de la misma, es decir, pretende beneficiar a los usuarios de la información financiera que dependen de ella para la toma de decisiones de naturaleza económica.

El concepto de interés público de la auditoría hace que se estime que la auditoría tiene un efecto sobre terceros, y en particular se considera que la auditoría es un sistema de cobertura del riesgo de información que deben soportar todos los usuarios de la información financiera que tienen relaciones con la empresas. En efecto, la información contable es el medio de generar visibilidad sobre el comportamiento económico de las empresas y el medio a través del cual los terceros implicados en la actividad de las empresas pueden realizar el ejercicio del control de la actividad de las empresas y sus directivos. Debido a que la información contable puede tener importantes efectos económicos sobre la empresa (reducción de precio de las acciones, incremento del coste de la deuda, pérdida de relaciones económicas con proveedores y clientes, reducción de salarios de directivos, despido de directivos, etc.) (Watts y

Zimmerman, 1986), ésta, y en especial los directivos encargados de su gestión, pueden encontrar ciertos intereses en divulgar información manipulada a fin de evitar estos efectos negativos. Esta información manipulada puede generar un riesgo en los usuarios de la información, debido a que la misma puede inducir a que los usuarios tomen decisiones equivocadas que les lleven a tener que soportar pérdidas de naturaleza económica, es decir, tienen que soportar el riesgo de información. La auditoría tiene, como hemos resaltado más arriba, el objetivo de evitar que las empresas divulguen información contable manipulada y, por tanto, eliminar el riesgo de información manipulada y fraudulenta.

En suma, puede resaltarse que el principal beneficiario de la actividad realizada por los profesionales de la auditoría son los usuarios de la información financiera, aun cuando éstos no mantengan relación contractual alguna con los auditores. A pesar de esta ausencia de relación contractual, la legislación sobre la auditoría suele imponer al auditor responsabilidades frente a terceros, motivado fundamentalmente porque son los terceros implicados en la actividad de la empresa los que justifican que la auditoría sea concebida como un instrumento de control de la información obligatorio para la empresa.

La responsabilidad que frente a terceros asume el auditor tiene una implicación importante en el desarrollo de la actividad, dando lugar a que el auditor en el desarrollo de cualquier encargo debe asumir un riesgo que se ha denominado riesgo de negocio o de mercado. Este riesgo de negocio no es más que la probabilidad de que el auditor incurra en pérdidas económicas derivadas de la relación contractual que le liga con la empresa. En efecto, si la información financiera publicada por la empresa y sometida a la revisión de la auditoría induce a sus usuarios a la toma de decisiones que les genera pérdidas, el auditor, por el vínculo generado por la responsabilidad frente a terceros, se puede ver obligado a reparar las pérdidas generadas en terceros, generándose por tanto un

riesgo asociado a toda relación contractual con terceros que requiere de su evaluación y de su gestión por parte de los auditores.

El objetivo de este capítulo es someter a estudio el riesgo de negocio que debe soportar el auditor en toda relación contractual. En primer lugar, intentaremos precisar el concepto de riesgo de mercado y los efectos del mismo, es decir, las pérdidas que puede generar en el auditor. Estas pérdidas derivan de orígenes diversos como son la probabilidad de litigios por responsabilidad civil, los costes de asesoramiento jurídico, las sanciones impuestas por organismos reguladores en caso de falta de diligencia profesional y la posible pérdida de reputación a la que se pueden enfrentar los auditores implicados en casos donde presuntamente ha existido falta de diligencia profesional.

En este capítulo haremos especial referencia a los orígenes del riesgo de negocio de la auditoría que vendrá explicado por un lado por el concepto tradicional de riesgo de auditoría, y por otro lado por un concepto un tanto más difuso que en este trabajo hemos denominado riesgo de cliente.

El primer concepto que puede generar riesgo de negocio para el auditor es el riesgo de auditoría y ha sido ampliamente estudiado por la literatura especializada; se deriva de que el auditor emita una opinión de auditoría incorrecta o inconsistente con la realidad económico-financiera de la empresa. En principio, puede asumirse que gran parte del riesgo de auditoría viene determinado por el nivel de diligencia con el que el auditor actúe, lo cual tiene una implicación importante en relación a la posible gestión de dicho riesgo.

El segundo tipo de riesgo que puede generar riesgo de negocio para el auditor, es lo que hemos denominado riesgo de cliente. La principal diferencia en relación con el riesgo de auditoría es que no depende de la falta de diligencia profesional con la que el auditor ha realizado el encargo de auditoría, aun cuando la consecuencia puede resultar similar; es decir, el auditor puede verse

en la obligación, aun actuando con diligencia profesional según le exigen las normas profesionales, de reparar pérdidas en las que hayan incurrido determinados terceros relacionados con la actividad de la empresa.

La probabilidad de que el auditor deba soportar en el desarrollo de su actividad este riesgo de clientes, tiene su origen en el concepto, ampliamente estudiado en la literatura, de “gap de expectativas”. En efecto, aun cuando la regulación imponga al auditor determinadas responsabilidades en el desarrollo de su actividad, lo que determinará el alcance de su función, los beneficiarios del servicio pueden tener bien una creencia de que el alcance de las responsabilidades del auditor son mayores a las delimitadas por la regulación, o bien, pueden tener una percepción equivocada de la diligencia con la cual el profesional ha actuado en el desarrollo de un encargo particular. En ambos casos, y aun cuando el auditor haya actuado con toda la diligencia profesional que le requiere la regulación, los beneficiarios del servicio, cuando incurren en pérdidas, pueden demandar al auditor con el objetivo de recuperar las mismas. Tal sería el caso por ejemplo de situaciones en las que la empresa se ve inmersa en crisis económico-financiera, cuya identificación queda, en principio, fuera del alcance de las responsabilidades del auditor, aun cuando de manera errónea el beneficiario del servicio considere que éste puede ser responsable de llamar la atención sobre estas situaciones conflictivas (Asare, 1992)<sup>1</sup>. Esta distinta percepción de la tarea desarrollada puede suponer una pérdida potencial para el auditor ya que, a pesar de haber actuado de forma diligente, si los usuarios de su informe no quedan razonablemente satisfechos con la seguridad obtenida, se

---

<sup>1</sup> Cíclicamente este riesgo de clientes aumenta con la llegada de recesiones económicas, concursos de acreedores y cierres de empresas, pues la sociedad se pregunta cuál es la función del auditor y por qué no ha sido capaz de detectar el deterioro financiero de los clientes auditados, evitando así pérdidas futuras de accionistas, proveedores y otras partes interesadas.

podrá ver inmerso en litigios o pérdidas de reputación, que puede generar que el auditor deba soportar pérdidas.

Ante la amenaza de los citados riesgos, el auditor, si quiere mantener el desarrollo de su actividad en el mercado y pervivir, debe de escoger entre un abanico de posibilidades para gestionarlo y minimizarlo. La gestión de este riesgo de negocio puede comenzar por una una gestión eficiente de la cartera de clientes, lo que implica, a la hora de tomar una decisión sobre la aceptación de un nuevo cliente o el mantenimiento de un cliente existente evaluar el riesgo de negocio que puede generar un cliente particular. Si la evaluación económica de las potenciales pérdidas que podría generar la relación contractual con el cliente, superan los honorarios profesionales que se obtienen del mismo, el auditor, en orden a la gestión del riesgo de negocio, debiera desechar la firma de la relación contractual con el nuevo cliente o rescindir la relación contractual que mantiene con un cliente<sup>2</sup>. En lo que se refiere a la gestión del riesgo de negocio que deriva del concepto de riesgo de auditoría, éste, dado que está relacionado con el nivel de diligencia con el que el auditor actúa, será gestionado a través del esfuerzo profesional, entrando por tanto dentro del alcance de las decisiones sobre la planificación de la auditoría. De esta forma, podemos señalar que, dada unas características singulares del encargo concreto de auditoría, mientras mayor sea el esfuerzo profesional realizado por el auditor, menor será el riesgo de auditoría y, por tanto, menor el riesgo de negocios que debe soportar el auditor.

Por último, lo que hemos denominado como riesgo de clientes no se hace depender del nivel de diligencia con el que el auditor actúe, lo que implica que su cobertura no podrá ser realizada a través del esfuerzo profesional. En este caso,

---

<sup>2</sup> Aun cuando las decisiones de gestión de la cartera de clientes es uno de los instrumentos de gestión del riesgo de negocio en este trabajo no será sometido a análisis debido a que nuestro estudio empírico parte de relaciones contractuales entre auditor y auditado, por lo que se trataría de una fase de la gestión del riesgo de negocio que no podemos someter a estudio empírico.



la cobertura de dicho riesgo deberá tener lugar a través de la política de precios desarrollada por la firma auditora, y en particular imponiendo primas en los precios que cubran el riesgo de clientes. De esta forma, mientras mayor sea el riesgo de clientes que deba soportar un auditor mayor deberán ser los precios que cargan a sus clientes.

Ambos instrumentos de control del riesgo de negocio, bien derivado del riesgo de auditoría (mayor esfuerzo profesional), bien derivado del riesgo de clientes (primas de precios), son susceptibles de ser contrastado empíricamente, siendo el objetivo de esta Tesis Doctoral someter a estudio el control del riesgo de negocio que soportan los auditores en España. Uno de los aspectos fundamentales de este trabajo es que se centra en el mercado de las pequeñas firmas de auditoría y los pequeños clientes, que presenta determinadas singularidades que lo convierten especialmente interesante cuando se pretende estudiar cómo los auditores gestionan el riesgo de negocio. En efecto, la gestión de riesgo de negocio en los grandes clientes ha sido sometida a numerosos estudios (Hay y Knechel, 2010; Cobin, 2002; Simunic y Stein, 1996; Palmrose, 1997, Bierstaker et al., 2006 entre otros), si bien, la gestión de riesgo de negocio de los pequeños auditores ha sido sometida a pocos estudios tanto a nivel internacional como nacional.

A ello habríamos de unir que el tramo de mercado que abastece los pequeños auditores tiene igualmente una serie de características que hacen enormemente interesante el estudio de la gestión del riesgo de negocio de estos auditores. En principio se trata de un estrato de mercado en el cual las barreras de entrada, si atendemos al número de auditores representados en este estrato, parecen mucho menores que los tramos de mercado de grandes clientes o de empresas de interés público. Ello hace que en principio la intensidad competitiva del tramo de mercado abastecido por los pequeños auditores resulte aparentemente mayor, debido a que todos los oferentes pueden ser

considerados sustitutos perfectos. Ello hará que las presiones sobre costes para resultar competitivos pueden resultar lo suficientemente altas para que la gestión del riesgo de auditoría a través del esfuerzo profesional pueda resultar, cuando menos conflictiva, lo que pudiera abocar a la desaparición de estas firmas en el medio plazo. Por otra parte, la competencia vía precios para atraer nuevos clientes o mantener los clientes existentes puede resultar, al ser el número de oferentes mayor, bastante más intensa en el tramo de pequeños auditores que en el de los grandes auditores, lo que puede implicar igualmente una dificultad añadida para que los auditores pequeños gestionen a través de primas de precios el riesgo de clientes. En resumen, en el tramo de los pequeños clientes la gestión del riesgo de negocio puede resultar bastante más compleja que en el tramo de grandes auditores, siendo el objetivo de este trabajo de investigación aportar evidencia empírica sobre este extremo para el caso de pequeños auditores que operan en el mercado de auditoría español.

El presente capítulo lo vamos a estructurar de la siguiente forma: en primer lugar intentaremos precisar qué se puede entender por riesgo de negocio del auditor, para posteriormente someter a estudio cuál es el origen de este riesgo de negocio, en concreto el riesgo de auditoría y el riesgo de cliente. En tercer lugar analizaremos, cuáles son las pérdidas derivadas del riesgo de negocio del auditor, para en último lugar someter a estudio cuáles son las distintas herramientas de gestión que los auditores pueden utilizar para la gestión del riesgo de mercado.

## **2.- EL RIESGO DE NEGOCIO EN AUDITORÍA.**

La auditoría, tal como resaltábamos más arriba, tiene una importante contribución social debido a la existencia de un riesgo de información que deben soportar los usuarios de los Estados Financieros, es decir, la probabilidad de que la información divulgada por la empresa induzca a toma de decisiones en dichos usuarios que generen pérdidas económicas en éstos. La existencia de este riesgo de información tiene su origen en dos aspectos como son, en primer lugar, los posibles intereses con los que pueden contar los directivos para emitir información manipulada. Ello se debe, como ya señalábamos anteriormente, a que la información contable es el principal medio de generar visibilidad sobre el comportamiento de la empresa, y por lo tanto para someter a evaluación y control la labor realizada por los directivos. En este sentido, surge la paradoja de que son los directivos de la empresa que han de ser sometidos a control, los encargados de facilitar a los usuarios de la información el medio a través del cual han de realizar el ejercicio del control, lo cual, al menos desde un punto de vista teórico, puede generar dudas sobre la credibilidad que estos usuarios pueden otorgar a la información financiera divulgada por la empresa.

En segundo lugar, el riesgo de información que deben soportar los usuarios de la información deriva de la existencia de una distancia entre los directivos de las empresas y los usuarios de la información financiera. Dicha distancia es por un lado física, lo que imposibilita que los usuarios de la información puedan observar de forma directa el comportamiento de los directivos de la empresa. En segundo, y de forma más importante, existe una distancia de naturaleza intelectual que implica que los usuarios no pueden por si mismos evaluar la fiabilidad que merece la información financiera divulgada por la empresa, al carecer de los conocimientos especializados que ello requiere.

Siguiendo con el argumento esbozado, la función de la auditoría no es otra que la de evaluar el grado de fiabilidad que merece la información financiera que divulgan las empresas. En efecto, los Estados Financieros que publican las empresas recogen un volumen importante de afirmaciones que las entidades realizan acerca de su situación económico-financiera, siendo la labor del auditor la de evaluar la veracidad de dichas afirmaciones, valiéndose para ello de diversos medios de prueba, lo que es conocido como evidencia de la auditoría, y haciendo uso de su conocimiento experto e independencia. Bajo esta perspectiva la auditoría puede ser concebida como un sistema de control social de la actividad de la empresa en lo que se refiere a la divulgación de la información, así como un sistema de cobertura del riesgo de información financiera que, dado los argumentos que hemos resaltado, deben soportar los usuarios de la información contable<sup>3</sup>. Esta importante labor que viene a desempeñar la auditoría en las modernas sociedades industrializadas, es lo que viene justificando que la auditoría sea ordenada, a través de la regulación, como una actividad de control que determinadas empresas deben realizar obligatoriamente. En suma, la auditoría tiene un interés social y sus efectos se trasladan a una sociedad mejor informada y por ello mejor ordenada desde un punto de vista funcional.

El interés social de la auditoría genera un entramado institucional un tanto singular y complejo. En efecto, por un lado la regulación obliga a las empresas a someter su información financiera al control del auditor, surgiendo una relación contractual que liga a la empresa y al auditor. No obstante, los verdaderos beneficiarios de la labor realizada por el auditor son los usuarios de la información financiera de la empresa, con los cuales el auditor ni tiene relación

---

<sup>3</sup> De esta opinión son Robertson y Smieliauskas (1998, p. 9) al señalar que la auditoría puede ser considerada como “un proceso de reducción (a un nivel socialmente aceptable) del riesgo de información de los usuarios de los estados financieros”.

contractual alguna ni en la mayoría de las ocasiones mantiene contacto alguno con ellos. Si bien, para que la auditoría cumpla su papel social de instrumento de control y de sistema de cobertura de riesgo de información, se articula el sistema jurídico de la responsabilidad frente a terceros de la auditoría, a través del cual se crea una relación que vincula al auditor con los terceros usuarios de la información y verdaderos beneficiarios de los servicios de auditoría<sup>4</sup>.

Este vínculo entre auditores y beneficiarios del servicio de auditoría que se crea a través de la articulación jurídica de la responsabilidad del auditor frente a terceros, es lo que genera que los auditores deban soportar en toda relación contractual que firman con las empresas un riesgo de negocio, aspecto éste que es el principal objeto de atención del presente trabajo de investigación. En efecto, aun a pesar de que la auditoría tiene una importante contribución que realizar a la sociedad, a su vez se trata de una actividad mercantil que se realiza en un mercado, y como toda actividad mercantil puede estar sometida a beneficios y riesgos. Mientras que los beneficios de la prestación de los servicios de auditoría resultan fáciles de entender y percibir, dado que se trata de la remuneración que reciben por el ejercicio de su actividad, los riesgos que los auditores deben soportar resultan menos nítidos de percibir. En este sentido, el principal riesgo que debe soportar el auditor es el riesgo de negocio, el cual puede ser definido como las probables pérdidas económicas en las que puede

---

<sup>4</sup> En este sentido se manifiestan Larriba y Gonzalo (1997, p. 25) cuando señalan: "Hoy en día ... está fuera de duda que el ejercicio de una actividad profesional, por la que una persona pone al servicio de terceros sus conocimientos y habilidades, conlleva al mismo tiempo ciertas obligaciones y responsabilidad de éste frente a aquellos que confían en su trabajo. Del mismo modo, también es evidente que las consecuencias de sus decisiones profesionales no sólo le afectarán a él y a un cliente, sino también, en mayor o menor medida, a los grupos sociales a los que ambos pertenecen, así como al resto de los grupos sociales con los que se relacionan. Ciertamente nos encontramos ante una pluralidad de grupos interesados que, dependiendo de las características de la profesión podrían ser más o menos extensos".

incurrir los auditores por mantener una relación contractual con una empresa (DeJong y Smith, 1984; SAS 312<sup>5</sup>).

El riesgo de negocio en auditoría viene explicado por dos razones. En primer lugar, porque el principal objetivo de la auditoría es la de cubrir el riesgo de información que deben soportar los usuarios de la información. En segundo lugar, porque el auditor en el desarrollo de su actividad asume responsabilidades frente a los usuarios de la información, constituyéndose por tanto en los principales beneficiarios de los servicios de auditoría. En este sentido, si por razones diversas, en las nos centraremos seguidamente, el auditor no cubre el riesgo de información y los usuarios hacen uso de información que carece de los atributos de calidad requeridos para la toma de decisiones racionales e incurren en pérdidas derivadas del uso de esta información, el auditor, debido a la responsabilidad que asume frente a los usuarios de la información para cubrir el riesgo de información, puede verse obligado a reparar las pérdidas en las que han incurrido estos usuarios.

### **2.1. Factores determinantes del riesgo de negocio en auditoría**

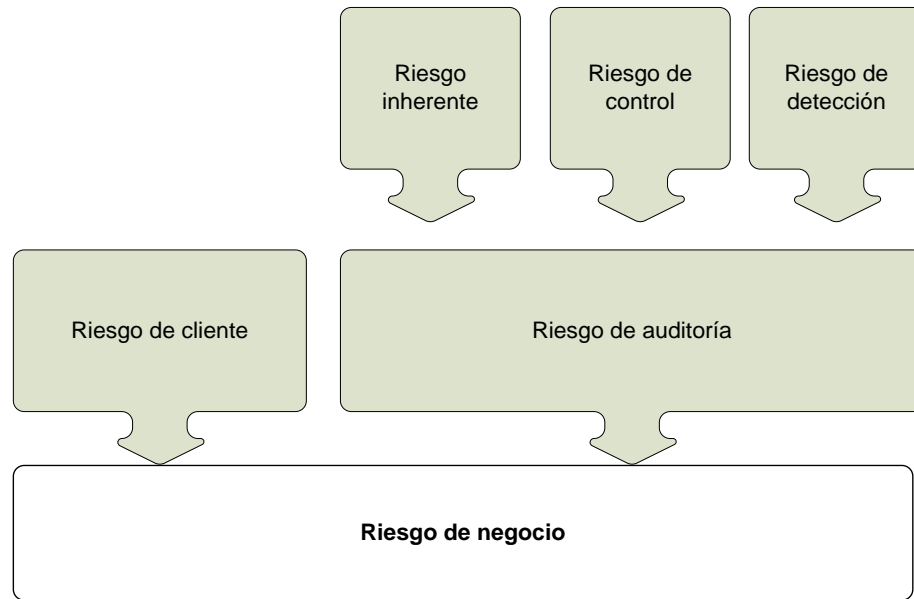
Hasta el momento hemos analizado el concepto de riesgo de negocio en auditoría como las posibles pérdidas a las que se pueden enfrentar los auditores por mantener una relación contractual con una empresa. Una importante cuestión dentro del concepto de riesgo de negocio en auditoría es someter a estudio los factores que pueden desencadenar que los auditores incurran definitivamente en estas pérdidas económicas. En este sentido, diversos autores han venido señalando que el riesgo de negocios en auditoría puede venir generado por dos factores como son el riesgo de auditoría, riesgo éste ampliamente conocido en la literatura especializada, y por el que ha venido en denominarse genéricamente como riesgo de clientes (Walo, 1995; Colbert et al.,

---

<sup>5</sup> SAS 312: Audit Risk and Materiality in Conducting an Audit

1996; Johnstone y Bedard, 2001; Ethridge et al., 2007). Tal como afirman Arens y Loebbecke (1997) la relación entre el riesgo de negocio de auditoría, el riesgo de auditoría y el riesgo de clientes es directa y positiva. En términos gráficos el riesgo de negocio de la auditoría puede quedar especificado de la siguiente forma:

**Gráfico 1: Factores determinantes del riesgo de negocio en auditoría**



En lo que se refiere al riesgo de auditoría, es el riesgo de que el auditor exprese una opinión errónea en su informe de auditoría, y de forma particular que emita un informe de auditoría favorable sobre los Estados Financieros de la empresa, aun a pesar de que los mismos contienen errores materiales, lo que puede inducir a que los usuarios, llevados por la opinión emitida por el auditor, tomen decisiones erróneas que les generen pérdidas<sup>6</sup>. La existencia de este

---

<sup>6</sup> Aun cuando éste es el principal riesgo resaltado en las normas profesionales, puede igualmente existir el riesgo de que el auditor emita una opinión modificada, es decir, resaltando la existencia de errores materiales contenidos en los Estados Financieros, aun cuando realmente dichos errores materiales no existen. En este caso, los principales costes que se pueden derivar, que también formarían parte del concepto de riesgo de negocio, es el posible deterioro de la relación con el cliente, que en última instancia puede suponer la pérdida del contrato y las rentas económicas asociadas al mismo.

riesgo de auditoría viene explicada, como resulta del todo conocido, por la existencia de tres factores, a saber:

- **Riesgo inherente:** Es el riesgo de la existencia de errores significativos contenidos en los Estados Financieros, debido a factores internos y externos de la entidad y su entorno, independientemente del control interno de la entidad.
- **Riesgo de control:** Es el riesgo de que el control interno de la empresa no prevenga, o detecte y corrija los errores significativos contenidos en los Estados Financieros.
- **Riesgo de detección:** Es la probabilidad de que una vez contenidos los errores significativos en los Estados Financieros, y éstos no hayan sido detectados por el sistema de control interno de la empresa, no sean a su vez detectados por el auditor a través de las pruebas de verificación de la información realizadas.

El riesgo inherente es el riesgo de que los estados financieros contengan errores materiales. Dado que el auditor no puede actuar sobre este riesgo, el auditor no puede influir sobre él, debe de aceptarlo y entenderlo como un factor externo que debe someter únicamente a evaluación. Para ello el auditor debe obtener un amplio conjunto de evidencia relacionada con las características de la industria en la que opera el cliente, de la posición de la empresa en la industria, la estructura organizativa de una entidad, las prácticas operativas en una organización, las características del producto fabricado, entre otros, factores todos éstos que pueden explicar la mayor o menos propensión de las empresas a



cometer errores materiales, intencionados o no, en la confección de sus estados financieros.

El riesgo de control por el contrario es el riesgo de que el sistema de control interno, diseñado y puesto en marcha por la empresa, no detecte la existencia de errores materiales contenidos en los estados financieros de la empresa. Al igual que el riesgo inherente, el riesgo de control cae fuera de la capacidad del auditor, es decir, éste sólo puede someterlo a valoración evaluando la capacidad que tiene el sistema de control interno diseñado por la empresa para detectar y corregir dichos errores contenidos en los Estados Financieros.

Determinado el nivel de riesgo inherente, es decir, la probabilidad de que existan errores materiales contenidos en los Estados Financieros, y el riesgo de control, es decir, el riesgo de que el sistema de control interno no detecte dichos errores materiales, habrá de definir como decisión de política del auditor, el nivel de riesgo de auditoría que está dispuesto a soportar, o lo que resulta similar el nivel de confianza que pretende alcanzar al emitir su opinión. La filosofía del modelo de riesgo de auditoría está diseñada para que el auditor pueda determinar el riesgo máximo que puede asumir para no detectar los errores significativos contenidos en los Estados Financieros, sin que ello afecte al nivel de confianza en su opinión que pretende alcanzar. En cualquier caso, si debido a una mala evaluación del riesgo de detección o a una inadecuada ejecución de su trabajo, el auditor no detecta los errores significativos contenidos en los estados financieros, puede incurrir en última instancia en riesgo de negocio<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> La probabilidad de que el auditor no detecte los errores materiales contenidos en los Estados Financieros puede deberse a una falta de diligencia profesional porque no hace uso de todo el conocimiento del que dispone, o bien porque no actúa con el nivel de independencia requerido frente a la empresa, aspectos éstos sobre los que no vamos a profundizar a lo largo de este trabajo de investigación debido a que caen fuera del alcance de los objetivos de este estudio. También puede existir aun cuando

De otra parte, lo que hemos denominado como riesgo de cliente está relacionado con la probabilidad de que los auditores incurran en pérdidas, aun cuando ellas no estén relacionadas directamente con la diligencia profesional con la que el auditor ha realizado su trabajo (Johnstone, 2000; Rittenberg y Schwieger, 2001). En efecto, en determinadas ocasiones los terceros relacionados con la empresa ya sean accionistas, acreedores financieros, acreedores comerciales, clientes, trabajadores, Estado, etc., deben de soportar el riesgo económico que supone mantener relaciones diversas con la empresa. En este caso, si la situación financiera del cliente es débil o bien existe una situación conflictiva en el contexto de la empresa que genere incertidumbre sobre su futuro (como por ejemplo litigios por responsabilidad por productos o por incumplimiento de legislaciones variadas) que acaben generando pérdidas en los terceros, éstos y con independencia de la existencia de errores materiales contenidos en los Estados Financieros y del nivel de diligencia profesional con el que el auditor haya actuado, pueden intentar recuperar esas pérdidas imputando responsabilidad al auditor en su generación (ver Stice, 1991; Carcello y Palmrose, 1994; Lys y Watts, 1994; Bonner et al., 1998; Shu, 2000; Heninger, 2001; Johnstone y Bedard, 2003; Krishnan, 2005; LaFond y Watts, 2008 y DeFond et al., 2012).

Una cuestión importante a someter a estudio es qué puede explicar que los auditores deban soportar este factor de riesgo de negocio, aun cuando las pérdidas económicas que soportan los usuarios de la información no vengan relacionadas ni con la calidad de la información, ni con la diligencia profesional

---

el auditor actúe de forma enteramente diligente, debido a las limitaciones propias tanto de la auditoría como cuerpo de conocimientos, como del desarrollo eficiente de la actividad de la auditoría, lo que en resumidas cuentas, y tal como señala Niemi (2004) no puede esperarse que los auditores ofrezcan la auditoría perfecta, dado que ésta no existe. Esto implica que siempre existirá un riesgo de auditoría residual que no puede ser controlado por el auditor, aun a pesar de actuar de forma diligente.

con la que el auditor ha actuado en el ejercicio de su labor. Ello se debe a que los usuarios de la información contable conciben, normalmente por desconocimiento, responsable al auditor de funciones que están realmente fuera del alcance de la auditoría y por tanto no forman parte de las responsabilidades del auditor. Ello da lugar al fenómeno conocido como gap de expectativas (Liggio, 1974; Koh y Woo, 1998), que pone de manifiesto un conflicto entre lo que los usuarios de la información desearían que la auditoría ofreciera, y lo que realmente ésta ofrece en atención al alcance que determina la legislación de la misma<sup>8</sup>.

No obstante, y aun cuando el auditor no sea responsable de las pérdidas en las que incurren los usuarios de la información al no venir relacionadas con la calidad de la información, ni con su diligencia profesional, en muchas ocasiones se ven obligados a reparar las mismas tras la demanda de terceros<sup>9</sup>. La posible sensibilidad de jueces ante la demanda de los usuarios considerados dañados por la información, la vaguedad con la que suele definirse el concepto de diligencia profesional y, en cualquier caso, los costes judiciales de la defensa y la pérdida de reputación del auditor, harán que el auditor pueda enfrentarse a pérdidas económicas en cualquier encargo de auditoría con independencia de la diligencia profesional con la que el auditor ha realizado su trabajo.

---

<sup>8</sup> Uno de los casos donde este conflicto de expectativas se percibe con mayor nitidez es por ejemplo la responsabilidad del auditor de evaluar la capacidad de la empresa de continuar con su actividad en el futuro. Mientras que los usuarios quisieran que los auditores otorgaran una calificación financiera de los clientes y determinarán la probabilidad que tiene la empresa de continuar su actividad, la legislación únicamente asigna responsabilidades al auditor de evaluar si en el contexto de la firma la aplicación del principio de empresa en funcionamiento es coherente y en ningún caso se le exige prever acontecimientos futuros como la quiebra de la empresa.

<sup>9</sup> Ello pone de relieve la existencia de un riesgo de negocios para el auditor en ausencia de negligencia profesional, que sólo viene explicado, tal como señalan diversos autores (Stice, 1991; Carcello et al, 1994; Lys y Watts, 1994) por el comportamiento oportunista de los usuarios de la información bajo la asunción de que los auditores cuentan con solvencia financiera para reparar los daños que sufren (deep pocket).

## 2.2. Efectos económicos o pérdidas derivadas del riesgo de negocio en auditoría.

El riesgo de negocio puede generar pérdidas significativas para el auditor; por ello, a fin de comprender tanto el concepto de riesgo como la forma de cubrir el mismo, es importante atender al origen diverso de pérdidas que pueden derivarse de la relación contractual que liga al auditor con su cliente. Cabe resaltar las siguientes pérdidas en las que se materializa el riesgo de negocio en auditoría: riesgo de litigio derivada del ejercicio de la responsabilidad civil del auditor, sanciones impuestas por organismos reguladores encargados de realizar el control de calidad de la actividad del auditor y, por último, la pérdida de reputación, que si bien no supone un coste directo sí puede implicar una pérdida de ganancias futuras derivadas de la incapacidad de un auditor que ha perdido su reputación para mantener su cartera de cliente, o para obtener nuevos clientes (Krishnan y Krishnan, 1996).

En primer lugar, cabe resaltar los costes económicos que puede sufrir el auditor derivada de la exigencia de la responsabilidad civil frente a terceros<sup>10</sup>. Aunque la responsabilidad civil del auditor se ha utilizado por el legislador como un instrumento destinado a la mejora de calidad de la auditoría, en la medida que genera incentivos para incrementar la diligencia profesional, al objeto de este estudio lo importante es destacar que la responsabilidad civil atiende al principio de que el autor de un daño responde del mismo y, por tanto, debe reparar los perjuicios ocasionados. La responsabilidad civil tiene como objetivo definir los daños que son merecedores de tutela por el ordenamiento jurídico y establecer un sistema de reparación para las víctimas. De esta forma, la articulación jurídica de un sistema de responsabilidad civil tiene por objeto una

---

<sup>10</sup> Diversos estudios realizados estiman que casi el 10% de los ingresos de los auditores se destinan a pagar costas judiciales y otro 10% al pago de indemnizaciones (Navarro y Bernard, 2004).

función reparadora del daño, más que un sistema de inculpación a los autores de daños. El objetivo de la indemnización no es otro que resarcir a la víctima del daño causado, es decir, colocar a las víctimas en la situación en la que se hubiese encontrado si el hecho causante del daño no se hubiera producido. En el caso concreto de la auditoría, el sistema de responsabilidad civil actúa como un medio de asignación del riesgo de información, y en concreto como un mecanismo de transferencia del riesgo de información desde el usuario de la información contable hasta el auditor como receptor del mismo (O'Malley, 1993). Dependiendo de la articulación jurídica que de la misma se haga, es decir, el número de usuarios de la información frente a los cuales el auditor debe tener comportamiento diligente y el tipo de responsabilidad, limitada o ilimitada, el riesgo que debe soportar auditor será más o menos amplio<sup>11</sup>. Planteado en estos términos, para que el auditor deba soportar pérdidas derivadas de litigios tienen que concurrir de forma conjunta los siguientes supuestos: en primer lugar, que el usuario de la información incurra en pérdidas económicas derivadas de la actividad de la empresa; en segundo lugar, que el usuario considere que dichas pérdidas han sido causadas por la mala calidad de la información financiera; en tercer lugar, que quede probado que el auditor ha actuado de forma negligente y que de acuerdo a la sentencia judicial se declare culpable al auditor de reparar las pérdidas causadas en los usuarios de la información contable (Gibbins y Trotman, 2002; Elder y Allen, 2003; Yim, 2009).

Por otra parte, otro de los efectos económicos que se pueden derivar de la existencia del riesgo de negocios puede venir explicado por las sanciones que los auditores pueden sufrir de los organismos reguladores encargados del control de

---

<sup>11</sup> En este sentido, cabe resaltar que el nivel de responsabilidad civil que soporta la profesión auditora en distintos países, no se debe a diferencias respecto a la naturaleza legal y alcance de la auditoría, sino simplemente es el resultado de diferentes concepciones políticas sobre el riesgo de información y la asignación del mismo (Jurinski, 1987).

la profesión. En efecto, al objeto de incrementar los incentivos para la mejora de la calidad de la auditoría (Noreen, 1988)<sup>12</sup>, los organismos reguladores se reservan el derecho de realizar el control de los trabajos realizados por los auditores para determinar si los mismos cumplen con los requerimientos exigidos por las normas profesionales. En el ejercicio de este control y ante el descubrimiento de determinadas irregularidades en la ejecución de la auditoría, el organismo de control cuenta con la potestad para sancionar a los profesionales que hayan mostrado falta de diligencia profesional. Causey y Causey (1991) argumentan que el auditor cubre el riesgo de sanción alcanzando un nivel mínimo de diligencia profesional. No obstante, Kadous (2000) justifica que el nivel mínimo de diligencia exigido al auditor es variable y lo fija el organismo sancionador en función de la posible repercusión a terceros del error de auditoría detectado, lo que generaría incertidumbre al auditor obligándole a un sobreesfuerzo profesional en caso de que quiera anular totalmente el riesgo de sanción.

Por último, otro de los efectos económicos que se derivan del riesgo de negocio, es la posible pérdida de reputación que los auditores pueden sufrir, como consecuencia de ver dañada su imagen, por ejemplo al verse inmerso en litigios ante los tribunales por el ejercicio de la responsabilidad civil frente a terceros o ser sancionado por parte de un organismo regulador. La razón que explica el importante efecto que puede tener la pérdida de reputación en auditoría estriba en que ésta se convierte en unos de los principales atributos por los cuales las empresas seleccionan o mantienen al auditor (García Benau et al., 1998). En efecto, la calidad de la auditoría resulta por un lado inobservable y por otro lado de difícil evaluación para las empresas. Ello hace que las compañías

---

<sup>12</sup> Por ejemplo Kadous (2000) estudió el efecto en la calidad del trabajo que tenía la posibilidad de ser sancionado, concluyendo que un aumento de las posibilidades de sanción se veían acompañadas de un aumento de la calidad del trabajo.

usen determinados subrogados para la elección de auditor, entre los cuales, la reputación con la que cuenta el auditor adquiere una importancia fundamental. De tal forma, el volumen total de la cartera de clientes del auditor y en gran medida los honorarios profesionales que pueden obtener, pueden quedar enteramente vinculados al nivel de reputación del auditor, lo que hace que la pérdida de la misma puede suponer un importante perjuicio para el auditor.

El riesgo de pérdida de la reputación se diferencia en dos aspectos básicos del riesgo de litigio y de sanción. Uno de ellos es que cuantitativamente el riesgo reputacional no supone la salida futura de recursos, es decir, el pago a un tercero por las pérdidas originadas por un error en la emisión del informe o el pago de la multa al Organismo correspondiente, sino que supone una menor entrada de recursos, con motivo del deterioro de su imagen frente a terceros. El otro aspecto que diferencia al riesgo reputacional, es que la responsabilidad civil del auditor y el régimen sancionador varían según el entorno legal en el que se opera, mientras que la reputación es transnacional (DeFond y Zhang, 2013).

Desde un punto de vista teórico la “probabilidad de impacto” del riesgo reputacional es superior a la de litigios e inferior a la de sanciones. La posibilidad de que un tercero tenga conocimiento de que el auditor ha sido demandado es muy elevada, independientemente de que posteriormente la resolución judicial sea favorable a los intereses del auditor, ya se habrá visto dañada su imagen profesional. Sin embargo, la resolución del Organismo sancionador, suele ser muy posterior a la comisión de la infracción, su publicación puede ser de difícil acceso y con poca descripción del motivo por el que es sancionado por lo que la probabilidad de que un tercero tenga conocimiento de dicha sanción es menos probable, salvo que el cliente auditado sea de interés general.

### **3.- ESTRATEGIAS DE COBERTURA DEL RIESGO DE NEGOCIO EN AUDITORÍA**

Una vez que hemos sometido a estudio el concepto de riesgo de negocio en auditoría, los factores que lo determinan y los efectos económicos que pueden tener el mismo, nos vamos a centrar en este epígrafe en analizar los diversos mecanismos al alcance del auditor para reducir a un punto óptimo el riesgo de negocio. En suma, se trata de analizar cómo los auditores pueden gestionar su riesgo de negocio para minimizar los efectos económicos negativos que del mismo se derivan.

En primer lugar, al objeto de gestionar su riesgo de negocios el auditor debe someter a evaluación la decisión de aceptar a un cliente o mantener la relación contractual con éste (en caso de renovación), dado que como señalan Hall y Renner (1988) y Bedard y Johnstone (2004), parte de las pérdidas a las que se enfrentan los auditores derivan de una inadecuada gestión de la aceptación del cliente<sup>13</sup>. La decisión de aceptación del cliente/renovación se realizará de acuerdo con los procedimientos que la firma de auditoría tenga establecidos en su manual de calidad e implicara someter a evaluación un conjunto importante de información que desde orígenes muy diversos deberá obtener el auditor para determinar el perfil de riesgo del cliente y la posibilidad de que del mismo se genere riesgo de negocio para el auditor (Colbert et al., 1996 y Johnstone, 2000). Por ejemplo, el auditor deberá someter a evaluación la información directa obtenida del cliente, la obtenida de la propia información emitida por la empresa, de la prensa especializada y del entorno de los negocios, así como la obtención de información por parte de los anteriores auditores, en su caso.

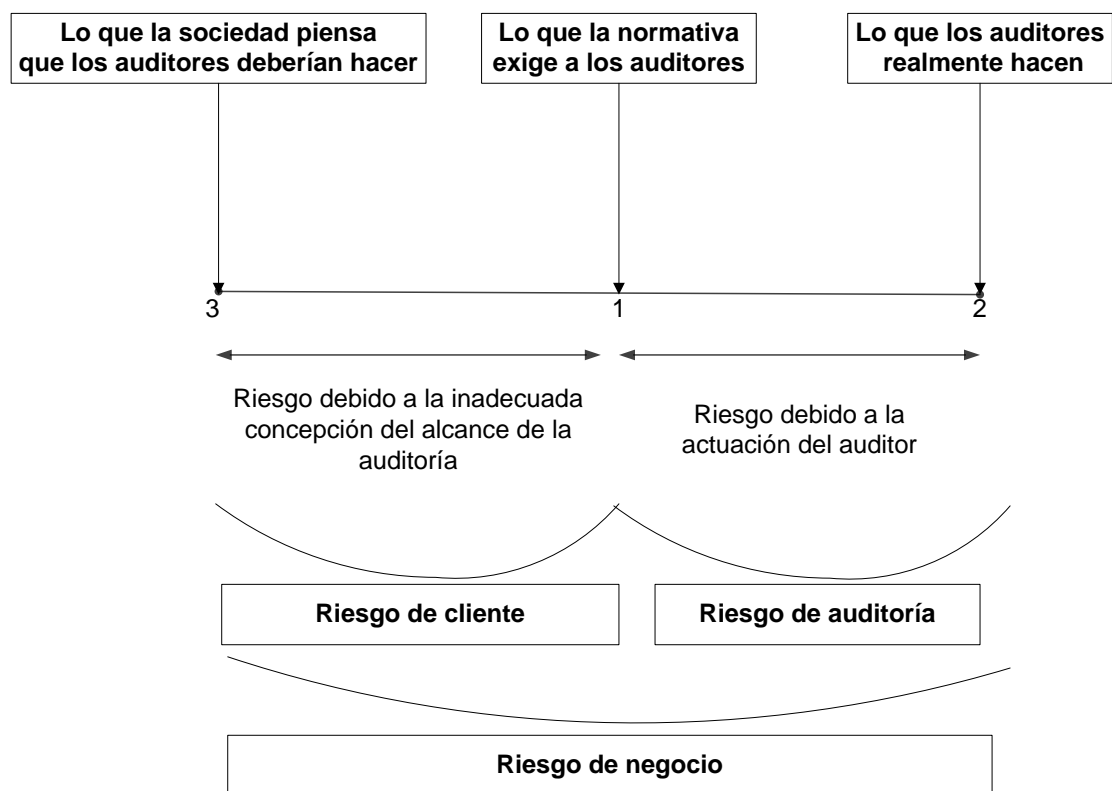
---

<sup>13</sup> No se trata, como es lógico, que antes de aceptar un cliente, se realicen trabajos de extensión similar a los de auditoría. De hecho, la información relevante sólo se podrá obtener durante la realización del proceso de auditoría y la disponibilidad de datos adicionales. Sin embargo, si existiera cierto escepticismo añadido, la aplicación del criterio comercial puro y duro y una actitud mental más crítica los auditores podrían evitar algunos de los litigios a los que actualmente se enfrentan.



Si tras este proceso de evaluación el auditor considera que el cliente genera un nivel bajo de riesgo de negocio, o que el mismo podrá ser gestionado de forma racional, el auditor procederá a entablar la relación contractual en el caso de que se trate de un nuevo cliente, o mantenerla si se trata de la decisión de renovar el cliente. No obstante, hemos de resaltar que aun cuando el auditor haya evaluado de forma adecuada el perfil de riesgo del cliente, la existencia de riesgo de negocio para el auditor surgirá a partir de la firma de la relación contractual con el cliente. Al objeto de comprender los diferentes instrumentos de cobertura del riesgo de negocio, en el siguiente gráfico (gráfico 2) se presenta la forma en el que dicho riesgo de negocio se puede producir:

Gráfico 2: Formación del riesgo de negocio en auditoría



En primer lugar nos centraremos en la parte derecha del gráfico 2, es decir, aquella que puede generar riesgo de negocio derivado de incurrir en riesgo de

auditoría. Tal como señalábamos anteriormente el riesgo de auditoría no es otra cosa que la probabilidad de que el auditor incurra en un error cuando emite la opinión de auditoría, en particular emitir una opinión limpia o favorable frente a unos Estados Financieros que contienen errores materiales. Si nos centramos en el gráfico, el punto 1 viene determinado por lo que la legislación determina qué debiera ser el comportamiento diligente del auditor, lo que especificado en el modelo de riesgo en auditoría supondría asumir un riesgo de auditoría bajo o, si lo planteamos en términos inversos, alcanzar un nivel de confianza alto cuando emite su opinión, es decir, adquirir un grado de certeza alto de que los Estados Financieros sobre los que emite su opinión no contienen errores materiales. Asumiendo que el auditor pretende actuar con el grado de diligencia profesional exigido en la regulación, y por tanto asumir un nivel bajo de riesgo de auditoría, en primer lugar el auditor debe evaluar, atendiendo a diversos aspectos como serían la naturaleza de la partida, características del sector, de la propia empresa e incentivos de la gerencia para incorporar errores, la probabilidad de que los Estados Financieros de la empresa puedan contener errores materiales, lo que es denominado como riesgo inherente<sup>14</sup>.

En segundo lugar, una vez que han sido evaluados los errores que podrían estar contenidos en los Estados Financieros, el auditor debe someter a evaluación la capacidad que tiene el sistema de control interno de la empresa para detectar y seguidamente subsanar los errores que se hayan ido produciendo en el procesamiento de la información financiera. Si el diseño del sistema de control interno realizado por la empresa es eficiente, éste garantizará que aun a pesar de incurrir en errores al procesar la información, éstos serán detectados y subsanados, lo que implicará que los mismos no se trasladarán a los

---

<sup>14</sup> Existen múltiples estudios que han analizado los factores que determinan la probabilidad de que la empresa bien de forma involuntaria o bien de forma voluntaria, cometa errores al confeccionar la información financiera. Una excelente descripción de estos factores puede encontrarse en Messier (1997).

Estados Financieros, que en última instancia serán utilizados por los usuarios de la información financiera para la toma de decisiones. Si por el contrario el auditor detecta que no existen procedimientos de control diseñados, o considera que el diseño realizado por la empresa del control interno o bien no resulta eficiente desde un punto de vista teórico, o bien no es utilizado en la práctica, dicho sistema de control será incapaz de detectar y por tanto subsanar los posibles errores que se hayan cometido en la confección de la información financiera.

En esta situación, el último resorte de control para evitar que los errores se mantengan en los Estados Financieros es el propio auditor que a través del desarrollo de diferentes pruebas de verificación de la validez de la información, deberá detectar la existencia real de los probables errores, y en tal caso exigir a la empresa la subsanación de los mismos. Este último aspecto es lo que en el contexto del modelo de riesgo de auditoría, se denomina riesgo de detección; significa el riesgo máximo que puede asumir el auditor de no detectar un error que probablemente haya sido cometido al confeccionar la información financiera y que no haya sido detectado igualmente por el sistema de control interno, sin que quede afectado el nivel de confianza que se quiere alcanzar cuando la opinión de auditoría es emitida. Si el riesgo de detección es alto, ello implica o que bien existe una baja propensión de la empresa en la comisión de errores materiales, o bien el sistema de control interno es lo suficientemente eficiente para que sean detectados, por lo que ante esta situación el auditor no debe realizar un excesivo esfuerzo en la detección de errores sin incurrir en un riesgo de equívoco cuando emite su opinión. Si por el contrario el riesgo de detección que el auditor puede asumir es bajo, significa que la probabilidad de existencia de errores materiales en la confección de los estados financieros es alto, siendo a su vez baja la capacidad del sistema de control interno en su detección y subsanación, por lo que el auditor debe, a través de un mayor esfuerzo profesional, suplantar la debilidad del sistema de control interno, dado que de lo

contrario no alcanzará un alto nivel de seguridad al emitir su opinión sobre la inexistencia de errores materiales en los Estados Financieros, es decir, un alto riesgo de auditoría.

Este alto riesgo de auditoría se traduce en que los usuarios de la información pueden hacer uso en sus decisiones de naturaleza económica de Estados Financieros que contienen errores, los cuales pueden inducirles a una toma de decisiones que les genere pérdidas de diversa naturaleza. Si tales pérdidas económicas se producen en terceros, y los usuarios de la información consideran que las mismas se han producido por falta de diligencia profesional, es decir, por la ausencia del esfuerzo profesional requerido por la legislación, pueden demandar al auditor por falta de diligencia profesional y el auditor puede verse obligado a reparar las pérdidas ocasionadas por una información que ha sido inadecuadamente revisada por el profesional, lo que en el gráfico 2 quedaría situado en el punto 2. En suma, este riesgo de negocio viene determinado por una inadecuada actuación profesional, por lo que el mismo puede ser únicamente gestionado por el auditor a través de su esfuerzo profesional, es decir, la utilización de recursos de auditoría suficientes los cuales se materializan en número de auditores implicados en el ejercicio de la auditoría, nivel de experiencia de los auditores y número de horas ejecutadas en el encargo específico, lo que en términos globales podemos denominar como los recursos de auditoría invertidos en el ejercicio del encargo concreto, y que forman parte de la planificación de la auditoría (Pratt y Stice, 1994; O'Keefe et al., 1994; Mock y Turner, 2005; Sengur, 2012).

Si nos centramos en la parte izquierda del gráfico 2 se especifica el riesgo de negocio para el auditor que deriva de lo que hemos denominado como riesgo de cliente. En efecto, el punto 1 del gráfico determina los objetivos de la auditoría y el alcance que la regulación establece para la misma. Esta definición legal de la auditoría debería determinar lo que los usuarios de los servicios de

auditoría debieran esperar de la misma, si bien, en ocasiones lo que tales usuarios esperan recibir de la auditoría o consideran que debieran recibir de la misma no coincide con la definición legal de la auditoría, dando lugar al fenómeno conocido como gap de expectativas, el cual puede igualmente generar riesgo de negocio para el auditor.

En efecto, aun cuando los auditores hayan actuado con el nivel de diligencia e independencia requerido por las normas profesionales, y por tanto podría ser considerada una auditoría eficientemente realizada, los usuarios de la información pueden o bien considerar que el trabajo de los profesionales debería ofrecer atributos adicionales a los marcados por la regulación, o bien mantener la percepción de que ha existido un fallo de auditoría aun cuando tal fallo no ha tenido lugar. Por ejemplo, casos en los que la empresa incurre en problemas de solvencia con riesgo de desaparición o bajadas súbitas de la rentabilidad y precio de las acciones, debido a factores como los rápidos cambios en el entorno, el propio efecto de la competencia, la pérdida de capacidad competitiva de la empresa, la pérdida de posición relativa en el mercado u otro tipo de contingencias económicas de naturaleza negativa para los negocios de la empresa auditada, los usuarios de la información financiera pueden sufrir importantes pérdidas económicas. Debido a la falta de conocimiento acerca de las prestaciones que la legislación determina que pueden esperar de la auditoría<sup>15</sup>, o incluso simplemente porque desarrollan un comportamiento auto-interesado, pueden intentar recuperar sus pérdidas imputándole al auditor la responsabilidad de llamar la atención sobre tales situaciones. En efecto, en muchas ocasiones tras los problemas económicos de las empresas, lo único que

---

<sup>15</sup> La distancia existente entre lo que piensan los usuarios de la información que los auditores deben hacer y lo que realmente hacen, tal y como refleja Porter (1993) tiene un elevado componente cíclico y se acentuará en los momentos de crisis. En efecto, esta diferencia tiende a aumentar en los momentos de crisis financiera, pues la sociedad se cuestiona por qué el auditor no ha sido capaz de anticipar e informar de la insolvencia del cliente auditado al usuario del informe de auditoría.

suele quedar es el auditor por lo que alegando la solvencia de éstos, teoría conocida como “deep pocket” los usuarios de la información financiera, que a su vez resultan beneficiarios de los servicios de auditoría pueden verse tentados a demandar a los auditores en sucesos que quedan fuera del alcance de los objetivos de la auditoría.

Como ya resaltábamos anteriormente, la ambigüedad con la que en ocasiones puede quedar definido el concepto de diligencia profesional, la dificultad que en ocasiones puede tener el auditor de demostrarla, la sensibilidad excesiva de jueces ante las pérdidas económicas de los dañados o la propia pérdida de reputación asociada a todos los casos en los que la actividad económica de la empresa ha sido cuestionada pueden generar que el auditor sea considerado responsable de reparar las pérdidas causadas en terceros aun cuando las mismas resultan independientes del nivel de diligencia profesional con la que el auditor ha actuado en el encargo concreto (Rittenberg et al., 2010).

Como puede observarse, debido a que estas pérdidas económicas en las que puede incurrir el auditor por mantener una relación contractual con la empresa no resultan dependientes de su diligencia profesional, este riesgo no es controlable por el auditor a través del esfuerzo profesional (planificación de la auditoría), de ahí que tenga que recurrir a otras herramientas de cobertura como puede ser la inclusión de una prima de riesgo en los precios del servicio de auditoría (Simunic, 1980; Pratt y Stice, 1994; Seetharaman et al., 2002)<sup>16</sup>. Por tanto a la hora de determinar los precios del servicio, el auditor no sólo debe tener en consideración los factores de costes originados por el desarrollo de la

---

<sup>16</sup> No obstante, a medio o largo plazo la gestión de este riesgo puede tener también un importante componente educacional, lo que supone hacer esfuerzos para que los beneficiarios de los servicios de auditoría entiendan que pueden esperar del servicio y adecúen sus expectativas a los objetivos que la legislación determinan para la auditoría.

auditoría, sino que habrá igualmente de evaluar el riesgo de cliente que puede generar un encargo concreto de auditoría.

De esta forma, en orden a que el auditor fije de forma racional su política de gestión de riesgo de negocio debe tomar una serie importante de decisiones al objeto de ver adecuadamente cubierta las posibles pérdidas futuras. En primer lugar, deberá evaluar las pérdidas previsibles en las que puede incurrir por cubrir el riesgo de información de los usuarios, lo que en esencia supone someter a estudio el perfil de riesgo de su cliente. En segundo lugar, dado el perfil de riesgo y las pérdidas eventuales que la relación contractual puede generar para el auditor, éste debe determinar el alcance de su trabajo, tomando decisiones sobre la naturaleza, tiempo de ejecución y extensión de los procedimientos sustantivos, así como el nivel de experiencia y especialización del personal adscrito, lo cual determinaría el nivel de esfuerzo profesional realizado en el encargo decisión ésta que atañe a la planificación de la auditoría. En tercer lugar, determinar la política de precios considerando una posible prima por el riesgo que subsiste una vez determinado el alcance del trabajo, riesgo éste que no puede verse reducido incrementando los recursos asignados a la auditoría (Houston et al., 1999, 2005).

#### **4.- OBJETIVOS Y APORTACIÓN DE ESTA TESIS**

El objetivo principal que se persigue en esta tesis es someter a contraste empírico cómo los pequeños y medianos auditores gestionan el riesgo de negocio en España. Este estudio resulta relevante porque la amplia mayoría de trabajos existentes en la literatura especializada han abordado el estudio del riesgo de negocio en auditoría enfocándolo únicamente para las Firmas Multinacionales de Auditoría (en adelante FMA) pareciendo entender que éstas son las únicas que soportan este riesgo en el mercado de auditoría y las únicas que realizan una gestión del mismo.

La importancia de estudiar el riesgo de negocio de auditoría de las pequeñas y medias firmas estriba en diversas razones, las cuales serán esbozadas seguidamente. En primer lugar, una característica singular en el segmento de las pequeñas y medianas firmas auditoras hace referencia al tipo de empresas sometidas auditoría y de esta forma a la naturaleza de los usuarios de los estados financieros de estas empresas. En efecto, el tipo de cliente de las pequeñas y medianas firmas auditoras suelen tener un impacto social menor que los clientes de las FMA que suelen ser las grandes empresas y entidades de interés público, lo que podría hacer que el número de usuarios interesados en el control de la información de estas empresas de notoriedad pública inferior fuese menor. Esto podría poner en duda el interés en la auditoría de estos usuarios y por tanto que los auditores sufrieran algún tipo de riesgo de negocio ante el desinterés de dichos usuarios. Sin embargo, aunque el número de agentes interesados sea inferior, la auditoría viene a cubrir un importante papel debido a que los usuarios de la información de las empresas auditadas por las pequeñas y medianas auditoras también deben soportar un importante nivel de riesgo de información. En efecto, las empresas de reducida dimensión también cuentan con importantes incentivos para manipular la información, tales como serían los siguientes:



- Por motivos fiscales (Vander Bauwhede y Willekens, 2004; Ball y Shivakumar, 2005).
- Para incrementar la remuneración de los propios directivos o la cantidad que podría destinarse a dividendos (Van Tendeloo y Vanstraelen, 2008; Burgstahler et al., 2006).
- Para obtener acuerdos ventajosos de financiación con los bancos o para evitar su intervención (Vander Bauwhede y Willekens, 2004 y Coppens y Peek, 2005).
- Para incrementar el valor de las participaciones ante procesos de venta a futuros propietarios (Dye, 1988)
- Para obtener una situación más favorable con clientes, proveedores o trabajadores (Coppens y Peek, 2005).

Todos los aspectos que han sido resaltados ponen de manifiesto que la auditoría realizada por las pequeñas y medianas firmas auditoras tiene una importante contribución social y por tanto, la labor de éstas tiene importantes efectos en la reducción del riesgo de información de los usuarios, lo cual, y como hemos razonado a lo largo de este capítulo, puede considerarse como la condición necesaria que genera riesgo de negocio para los auditores.

En segundo lugar, existen datos objetivos que permiten afirmar que las pequeñas y medianas firmas auditoras están, al igual que las FMA, expuestas al riesgo de negocio. En concreto, de los diversos efectos económicos que se derivan de riesgo de negocio, el riesgo de sanciones para las pequeñas y medianas firmas auditoras es el más evidente para el caso español. Dentro de nuestro entorno legal, el organismo sancionador es el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), que inicia expedientes de revisión y posterior

sanción, a partir de denuncia de parte o por el plan de control establecido. Esto supone que el origen de la sanción no tiene por qué estar originado por las pérdidas causadas a un tercero, a diferencia de riesgo de litigio, sino que está única y directamente relacionado con el fallo en auditoría (riesgo de auditoría). Si bien, tal como resaltábamos anteriormente el concepto de nivel mínimo de diligencia profesional de la auditoría necesario para evitar la sanción no está suficientemente acotado y por lo tanto requiere de interpretación. Así el ICAC deberá de determinar en cada caso cuál es ese nivel, evaluando si el trabajo de auditoría realizado fue suficiente para evitar la sanción.

Si se realiza un estudio del número total de sanciones impuestas por el ICAC, puede afirmarse que tanto los auditores individuales como las pequeñas firmas sufren más sanciones que las FMA (véase tabla 1):

Tabla 1: Sanciones del ICAC por tamaño del auditor (periodo 2001-2012)

Tipo de auditor	Número	Porcentaje
auditor individual	163	35,59%
FMA	26	5,68%
Resto	269	58,73%
TOTAL	458	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BOICAC

De esta forma, el control por parte del supervisor y las sanciones impuestas por falta de diligencia profesional, revelan la existencia de riesgo de negocio para las pequeñas y medianas firmas auditoras. En este sentido, cabe destacar que las sanciones no sólo tienen un coste económico para el auditor, sino que también debe resaltarse la posible pérdida de reputación para las firmas sancionadas. En efecto, las sanciones generan “visibilidad” sobre el comportamiento negligente de los profesionales sancionados, lo cual es altamente relevante si se considera que el comportamiento del auditor resulta inobservable para los beneficiarios de sus servicios (véase Humphrey, 1991 y Neu, 1991). Así, las sanciones del ICAC no

son más que señales sobre el comportamiento negligente de los auditores implicados en las mismas, lo cual podría afectar a la imagen que los terceros se forman del auditor. En este sentido, Almela (2002) argumenta que el principal descontento de los auditores con el sistema sancionador, no es tanto por la cuantía impuesta sino por el daño a su imagen frente a sus clientes.

Como una prueba del coste reputacional que suponen las sanciones hemos cruzado los datos de las firmas sancionadas durante el periodo comprendido entre 2001 y 2012, con los recogidos en la base de datos SABI, analizando la evolución del Importe Neto de Negocios de la firma en los dos años posteriores a la publicación del informe. Los resultados obtenidos son los siguientes:

Tabla 2: Comportamiento del INCN<sup>17</sup> de las firmas de auditoría una vez sancionadas

	Absoluto	Porcentaje
<b>Firmas que bajaron la facturación en el ejercicio siguiente</b>	10,00	23,81%
<b>Firmas que bajaron la facturación en los dos ejercicios siguientes</b>	13,00	30,95%
<b>Total firmas analizadas</b>	42	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BOICAC

De las firmas sancionadas cuyos datos están disponibles, más de la mitad (54%) bajaron su volumen de facturación en uno de los dos ejercicios siguientes al que se publicó en el BOICAC la sanción impuesta. De las 45 pequeñas y medianas firmas analizadas, cuyas sanciones fueron publicadas en el BOICAC, desde el año 2001 hasta el 2012, más de la mitad redujeron en uno de los dos ejercicios siguientes su facturación. A la vista de este análisis descriptivo podemos argumentar que, a parte del coste económico para el auditor de la sanción, dichas sanciones imponen a las pequeñas y medianas firmas de pérdidas un coste de pérdida de reputación o, que para estas firmas se trata de reputación local (Serrano et al., 2013). Si consideramos organismos autónomos e independientes cada uno de los despachos de las FMA, toma sentido el concepto

<sup>17</sup> INCN: Importe Neto de la Cifra de Negocios.

de reputación local, pues en una determinada región o provincia despachos pertenecientes a las Second-tier o a firmas pequeñas y medianas pueden ser más grandes en volumen de facturación y en factores de trabajo empleados que cualquier oficina de una FMA. Por tanto, el concepto de reputación local pone de relieve que no son únicamente las FMA las interesadas en preservar su reputación, tal como sugiere la mayoría de la literatura en auditoría (véase para una revisión Francis, 2011), lo que en suma revela que estas firmas auditoras soportan igualmente un riesgo de negocio que han de gestionar.

Por otra parte, cabe resaltar que tal como sugiere un número importante de estudios, las dificultades financieras de las empresas y la probabilidad de su desaparición es mayor en las pequeñas empresas, es decir, en la cartera de clientes de las pequeñas y medianas firmas auditoras (Stice, 1991; Carcello y Palmrose, 1994; Lys y Watts, 1994; Shu, 2000). Ello hace que el concepto de riesgo de negocio derivado de lo que hemos denominado riesgo de clientes puede resultar muy alto en las pequeñas y medianas firmas auditoras.

En tercer lugar, el mercado en el que actúan las pequeñas y medianas firmas auditoras no suele ser sometido a estudio, lo cual viene explicado por la ausencia usualmente de estadísticas que permitan su análisis, aun cuando el mismo adquiere importancia relativa en el mercado global de auditoría. Una de las características esenciales del mercado de auditoría en España, al igual de lo que ocurre en el resto de economías desarrolladas, es su alta concentración (Zeff y Fossum, 1967; Rhode et al., 1974; Dopuch y Simunic, 1980; Danos y Eichenseher, 1986; Pong, 1999; Quick y Wolz, 1999; Beattie et al., 2003; Francis et al. 2005; Hamilton et al. 2008 y Abidin et al., 2010). Ello implica que existe un número reducido de Grandes Firmas de auditoría, en concreto cuatro firmas multinacionales, que controlan un alto porcentaje del mercado (García Benau et al., 1998; Carrera et al., 2005; Martínez et al., 2005; García Benau y Novejarque

Civera, 2009 y Caso et al., 2011), si bien existen otros oferentes del mercado que se agrupan en alguna de las siguientes categorías:

- Firmas de segundo segmento, también denominadas “Second-Tier”. Son firmas de un tamaño grande y una cuota de clientes significativa en el mercado a través, principalmente, del establecimiento de redes entre despachos.
- Pequeñas y medianas firmas de auditoría, que engloba a la amplia mayoría de sociedades;
- Y finalmente, se encuentran los auditores que actúan a nivel individual, que representa algo menos del 10% del sector.

La alta concentración del mercado tiene importantes implicaciones para la eficiencia de funcionamiento del mercado, destacando diversos estudios que el mercado de auditoría puede ser considerado como un mercado oligopolista con una competencia imperfecta (Chan, 1999; Hackenbrack y Hogan, 2005). Esta alta concentración en el mercado de auditoría viene justificada en gran medida por la existencia de unas fuertes barreras de entrada que imposibilitan que los pequeños y medianos auditores puedan ofrecer sus servicios a todos los potenciales clientes. Estas barreras de entrada vienen explicadas por distintas razones como el nombre de marca con el que cuentan las firmas internacionales, el conocimiento experto que detentan éstas<sup>18</sup> y el mayor tamaño necesario para

---

<sup>18</sup> Las Normas de Auditoría, obligan a tener conocimientos suficientes del sector en el que opera el cliente, antes de aceptar el encargo. Esto supone que sectores específicos como el financiero, el de seguros o el de energía, sean de difícil acceso para el pequeño auditor, pues le obligaría a incurrir en elevados costes de formación sin tener asegurado el retorno de la inversión (Moizer y Turley, 1989; Peel, 1997; Pong, 1999; GAO 2008; Ballas y Fafaliou, 2008, Craswell et al. 1995; Hogan y Jeter, 1999; Gramling y Stone, 2001).

hacer frente a la complejidad de la auditoría requerida por determinados clientes (GAO, 2008 y Ferguson et al., 2006).

No obstante, la alta concentración no resulta lineal en todo el mercado, existiendo determinados estratos de mercado, como por ejemplo el de empresas de interés público o el de empresas de un gran tamaño, en el cual la actividad concentrada en las Firmas internacionales de auditoría es muy alta, mientras que en otros estratos de mercado el nivel de concentración resulta menor. Ello implica que el segmento que ocupan las pequeñas y medianas firmas puede resultar muy significativo. Por ejemplo, en España en el ejercicio 2014, el 32% del mercado de auditoría estaba absorbido por pequeñas y medianas firmas de auditoría y auditores individuales cuyo volumen de negocio anual es superior a los 6.000.000 de euros<sup>19</sup>. Al objeto de nuestro estudio, no resulta sólo interesante resaltar la importancia cuantitativa del mercado que absorben las pequeñas y medianas firmas auditores, sino también que el tipo de competencia puede resultar muy distinta al del estrato de mercado del de las FMA. En especial, cabe resaltar que en el estrato de mercado de las pequeñas y medianas firmas auditoras el nivel de barreras de entrada es sensiblemente inferior al del mercado de las FMA<sup>20</sup>, lo que posibilita que el número de oferentes del servicio en el estrato de las pequeñas y medianas firmas auditoras sea mayor (Simunic, 1980; Francis, 1984 y Carson et al. 2004). La existencia de un menor nivel de barreras de entradas puede implicar que la calidad percibida por el cliente de los diversos auditores que ofertan el servicio en este estrato de mercado resulte similar, lo que hará que todos los competidores pueden ser considerados sustitutos perfectos. La principal implicación de este razonamiento es que el atributo fundamental por el cual las empresas elegirán auditor será el precio de sus servicios, aspecto éste que implica una fuerte presión en las pequeñas y

---

<sup>19</sup> Según datos publicados en el BOICAC de diciembre de 2014.

<sup>20</sup> Excepto la del acceso a la profesión.

medianas firmas auditoras por el control de costes para mantener su posición en el mercado, lo que puede afectar a su capacidad para gestionar su riesgo de negocio.

En efecto, la fuerte competencia vía precios puede acabar suponiendo por una parte una disminución en el esfuerzo del trabajo del auditor con el fin de ofrecer precios más competitivos a los de los competidores, dado que mayor esfuerzo por parte del equipo auditor implican mayores recursos invertidos y por tanto mayores honorarios (Francis, 2004 y Goodwin-Stewart y Kent, 2006). Dado la dificultad para trasladar estos costes a los clientes, los pequeños y medianos auditores pueden tener una mayor exposición al riesgo de negocio consecuencia de un incremento del riesgo de auditoría “mal cubierto”. Por otra parte, la fuerte competencia en precios puede hacer inviable que las pequeñas y medianas firmas puedan cubrir su riesgo de clientes a través de la imposición de primas por riesgo. En resumen, se trata de un estrato de mercado en el que la fuerte competencia puede hacer difícil la adecuada gestión del riesgo de negocio para los pequeños y medianos auditores, lo que pudiera tener implicación para la subsistencia en el mercado de estas firmas.

En resumen, las pequeñas y medianas firmas que operan en el mercado de auditoría español, tienen una importante contribución que realizar dado que ofertan su servicio en un mercado cuantitativamente importante. Por otra parte, en el mercado en el que ofrecen sus servicios existen incentivos para la manipulación de la información, lo que puede convertirse en el desencadenante del riesgo de negocio a soportar. Además tal y como hemos puesto de relieve, estas firmas soportan efectivamente un riesgo de negocio, es decir, unas pérdidas económicas derivadas de la relación contractual que le liga a un cliente, derivadas de las sanciones recibidas y de la pérdida de reputación asociadas a las mismas. Por último, el alto número de competidores existentes en el estrato de mercado en el que operan las pequeñas y medianas firmas auditoras hacen en

principio difícil la gestión del riesgo de negocios. La necesidad de minimizar costes para mantener cierta capacidad competitiva puede hacer que las pequeñas y medianas firmas auditoras no planifiquen la auditoría para cubrir el riesgo de auditoría de forma adecuada. Por otra parte, la alta competencia en precios, por la percepción por parte del cliente de que los pequeños auditores son sustitutos perfectos, puede hacer difícil que las pequeñas y medianas firmas auditoras puedan cubrir el riesgo de clientes a través de la emisión de primas en precios.

Sin embargo, tal como señalábamos anteriormente, poca es la literatura que se ha centrado en cómo las pequeñas y medianas firmas que suponen un 33% de cuota de mercado de auditoría y gestionan su riesgo de negocio; esta cuestión es de enorme importancia debido a que la supervivencia de estas firmas puede estar enteramente asociada a su capacidad para gestionar el riesgo de negocio. Por ello, tanto la concentración, como el nivel de eficiencia de funcionamiento del mercado de auditoría y la adecuada satisfacción de los intereses de los beneficiarios del servicio, pueden depender de la efectiva gestión que las pequeñas y medianas firmas hagan de los riesgos que han de soportar en el desarrollo de su actividad.



---

**CAPÍTULO II: LA GESTIÓN DEL RIESGO DE NEGOCIO  
MEDIANTE EL ESFUERZO DEL AUDITOR**

---

## **1. INTRODUCCIÓN**

El objetivo de este capítulo es analizar si los auditores gestionan el riesgo de negocio que se deriva del riesgo de auditoría a través de la planificación del alcance del trabajo de campo que desarrollan. La actividad de la auditoría se basa en la firma de un acuerdo contractual con un cliente, lo que supone la asunción de una serie de riesgos que, en última instancia, pueden implicar que el auditor pueda incurrir en una serie de pérdidas de naturaleza económica. Uno de estos riesgos, el cual es el objeto de este capítulo, es el riesgo de auditoría que no es más que el riesgo de que el auditor pueda emitir una opinión errónea cuando evalúa la fiabilidad de la información financiera que las empresas divulgan en sus Estados Financieros. El auditor realizará un extenso proceso de evaluación de la evidencia según exigen las normas de auditoría para un comportamiento diligente; si no alcanzara un juicio certero sobre el valor social de la información financiera, y en concreto no consiguiera detectar los errores de naturaleza material contenidos en la información financiera, en determinadas circunstancias, podría incurrir en importantes pérdidas económicas por el desarrollo de su actividad.

La existencia de este riesgo viene justificada porque la auditoría es una actividad cuyo principal objetivo es cubrir el riesgo de información de los terceros que mantienen intereses legítimos en la actividad de la empresa e intentan formar de manera racional su juicio para tomar decisiones en relación a sus intereses económicos, de ahí la importancia social de la misma. Las sociedades industrializadas han desarrollado una forma singular de organización en la que el principio básico es la especialización de funciones, lo que llevado al contexto de la actividad empresarial implica que diversos grupos tales como accionistas, acreedores o clientes, entre otros, aportan sus recursos especializados a las empresas para que ésta, en particular los directivos de la misma, asignen aquellos de forma tal que los intereses de estos diversos grupos

sean maximizados. La posibilidad que los intereses de tales grupos y la de los directivos de la empresa no resulten coincidentes y la posibilidad de que los directivos se apropien de la riqueza generada en la empresa, generan incentivos para que la labor de gestión realizada en la empresa sea sometida a control. Este control se realiza fundamentalmente a través de la información contable, si bien, para que esta información que las empresas divulgan adquiera valor social y tenga valor de uso, debe ser sometida a auditoría. En este sentido, surge la relación que une a los diversos grupos sociales que aportan recursos a la empresa con los profesionales que evalúan la fiabilidad de la información financiera, asumiendo estos últimos el objetivo de eliminar el riesgo de que la información sea errónea.

Para realizar esta importante función el auditor debe obtener y evaluar un conjunto ingente de evidencia que habrá de servir como medio de prueba de la fiabilidad que merece la información, y que habrá de servir para que el auditor alcance un juicio y emita una opinión profesional sobre la fiabilidad de la información. Dicha opinión habrá de servir a los usuarios de la información para que formen a su vez su juicio sobre la validez de la información para la toma de decisiones. Si por diversas razones el auditor no alcanza una opinión correcta sobre la fiabilidad de la información, y los usuarios incurren en pérdidas por el uso de una información inadecuada, el auditor puede verse obligado, por la responsabilidad asumida frente a los usuarios de eliminar el riesgo de información, a reparar el daño causado a terceros y cubrir las pérdidas en las que hayan incurrido. En suma, el auditor en el desarrollo de su actividad corre, como justificábamos en el capítulo anterior, con un riesgo de negocio, el cual, en parte, viene determinado por la probabilidad de no alcanzar una opinión correcta cuando evalúa la información financiera, riesgo éste conocido como riesgo de auditoría.

Sin embargo, el riesgo de auditoría puede ser gestionado por el auditor, en concreto asignando los recursos necesarios para alcanzar un grado de tolerancia al error aceptable, es decir, planificando y dando el alcance necesario a su trabajo que haga que este riesgo sea el menor posible. Actualmente, las auditorías de los estados financieros se llevan a cabo sobre la base del modelo de riesgo de auditoría, que exige a los auditores evaluar los riesgos específicos del cliente y aplicar una batería de procedimientos para responder a las evaluaciones de riesgos.

Desde el punto de vista empírico, la evidencia con la que se cuenta sobre la influencia del riesgo de auditoría en la planificación del trabajo no resulta concluyente. Mientras que algunos estudios de archivo no han obtenido resultados concluyentes sobre la relación existente entre el esfuerzo del auditor y los riesgos de auditoría (p.e. Bedard, 1989a; Mock y Wright, 1993, 1999), otros por el contrario, tales como los de O'Keefe et al. (1994) y Johnstone y Bedard (2001), sí obtienen evidencia de que existe una relación positiva entre el riesgo y el esfuerzo del auditor. No obstante, todos estos estudios sólo someten a estudio las grandes multinacionales de la auditoría.

La explicación de los diferentes resultados en los estudios de archivo puede estar originada bien por la escasez de datos referentes al riesgo de auditoría, o bien por la utilización como subrogado del esfuerzo del auditor el precio facturado, bajo la premisa de que el mayor precio viene a remunerar el mayor esfuerzo. No obstante, el uso del precio no posibilita distinguir que parte del precio se origina por la recuperación del esfuerzo invertido y que parte por otros componentes de los honorarios como puede ser la prima de riesgos o la prima por reputación aplicada por las FMA. Además, determinados aspectos, tales como la dificultad de identificar los factores de riesgo, la elevada carga de trabajo y la alta competencia en el mercado, pueden explicar que los auditores

no puedan cubrir mediante el esfuerzo los incrementos en el riesgo de auditoría, aspecto éste que podría suponer pérdidas futuras para la firma auditora.

En nuestro trabajo hemos sometido a estudio esta cuestión en el mercado de auditoría español, y de forma particular en un tramo de mercado, el de las pequeñas y medianas firmas auditoras, que tradicionalmente no ha sido analizado y en el que la cobertura de riesgos adquiere matices particulares. El tramo de mercado en el que operan, normalmente pequeñas y medianas empresas sometidas a la auditoría, hace que la intensidad de la competencia que deben sufrir es mayor y el volumen de recursos humanos disponibles es inferior, generando ambos aspectos dudas acerca de la posibilidad de las pequeñas y medianas firmas auditora de cubrir el riesgo de auditoría mediante el incremento del esfuerzo.

Al objeto de verificar esta cuestión, hemos relacionado las horas comunicadas por los auditores al ICAC con los componentes del riesgo de auditoría, riesgo inherente y riesgo de control, obteniendo resultados que sostienen que el auditor modifica su planificación en función del riesgo de control y del riesgo inherente detectado. La evidencia empírica que obtenemos no sólo pone de manifiesto que los pequeños y medianos auditores gestionan el riesgo de negocio que deriva del riesgo de auditoría, sino que también se puede concluir que la calidad del trabajo realizada por estos auditores resulta, derivada del esfuerzo en la realización del trabajo, de similar calidad al ofertado por las FMA.

Además, esta respuesta del auditor no es la misma durante todo el contrato de auditoría, sino que mejora en función de la experiencia y conocimiento adquirido del cliente. Si bien, en los contratos de larga duración no hemos detectado relación significativa entre la cifras de materialidad y el esfuerzo, lo que se podría interpretar como un riesgo de familiaridad,

respaldando así la idea de que la relación entre la experiencia y la mejor cobertura del riesgo de auditoría no es lineal, sino curva.

El presente Capítulo se distribuye de la siguiente manera: En el apartado siguiente describimos el modelo de riesgo del auditor y cuáles son los factores que afectan al esfuerzo del auditor según la literatura existente. En el apartado tercero describimos el modelo planteado y el resultado empírico de las regresiones realizadas, describiendo las conclusiones alcanzadas en el apartado cuarto.

## 2. RIESGO DE AUDITORÍA Y PLANIFICACIÓN DEL ALCANCE DEL TRABAJO.

### 2.1. Fundamentos teóricos del modelo de riesgo de auditoría.

Las guías de auditoría actualmente utilizadas se basan en el modelo de gestión de riesgo para la planificación de la auditoría. Este modelo tiene su origen en la proliferación de los requerimientos de información financiera en la década de 1990, que junto con un entorno empresarial más dinámico y la significativa presión sobre los honorarios de auditoría, provocó que las grandes firmas desarrollaran nuevos enfoques para mejorar tanto la eficacia como la eficiencia de la auditoría (Bell et al., 1997; Lemon et al., 2000; Winograd et al., 2000; Eilifsen et al., 2001).

Tal y como señalan las definiciones contenidas en la NIA-ES-200 *“La cantidad necesaria de evidencia de auditoría depende de la valoración del auditor del riesgo de que existan incorrecciones (cuanto mayores sean los riesgos valorados, mayor evidencia de auditoría podrá ser requerida)”*, luego a mayor riesgo de auditoría mayor debe de ser la evidencia, por lo que mayor deben de ser las horas de trabajo del auditor. Esta misma NIA define el riesgo de auditoría como el riesgo de que el auditor exprese una opinión de auditoría inadecuada cuando los estados financieros contienen incorrecciones materiales. Siendo éste una función del riesgo de detección y del riesgo de incorrección material. El auditor aplicará los procedimientos adecuados y se basará en la evidencia obtenida durante la auditoría para la valoración de estos riesgos. Luego:

Riesgo de Auditoría=Riesgo de incorrección material x Riesgo de detección;  
donde:

El riesgo de incorrección material se define como el riesgo de que los estados financieros contengan incorrecciones materiales antes de la realización de la auditoría y se descompone a su misma vez en riesgo inherente y riesgo de control que son riesgos de la entidad y existen con independencia de la auditoría

de los estados financieros. La NIA-ES 200 define estos riesgos del siguiente modo:

- **Riesgo inherente:** susceptibilidad de una afirmación sobre un tipo de transacción, saldo contable y otra revelación de información a una incorrección que pudiera ser material, ya sea individualmente o de forma agregada con otras incorrecciones, antes de tener en cuenta los posibles controles correspondientes.
- **Riesgo de control:** riesgo de que una incorrección que pudiera existir en una afirmación sobre un tipo de transacción, saldo contable y otra revelación de información, y que pudiera ser material, ya sea individualmente o de forma agregada con otras incorrecciones, no sea prevenida, o detectada y corregida oportunamente, por el sistema de control interno de la entidad.

Un riesgo de control bajo permite al auditor tener más confianza en el control interno y en la fiabilidad de la evidencia de auditoría generada internamente por la entidad, permitiéndole, por ejemplo, aplicar procedimientos en fechas intermedias o realizar pruebas combinadas. Sin embargo, las deficiencias en el entorno de control tienen el efecto opuesto, incrementando la carga de trabajo, pues en principio deberá de realizar un mayor número de procedimientos de auditoría al cierre del periodo, realizar un mayor número de pruebas sustantivas, revisión de un mayor número de sedes a la hora de realizar inventarios, entre otras.

Por lo general, las NIA-ES no se plantean la separación del riesgo de incorrección material. Sin embargo, el auditor puede hacer valoraciones separadas o combinadas del riesgo inherente y de control.

En otro sentido, el riesgo de detección se describe como el riesgo de que los procedimientos aplicados por el auditor para reducir el riesgo de auditoría a un nivel aceptablemente bajo, no detecten la existencia de una incorrección que



podría ser material, considerada individualmente o de forma agregada con otras incorrecciones.

El riesgo de detección, continúa la NIA-ES 200, está relacionado con la naturaleza, momento de realización y extensión de los procedimientos de auditoría que el auditor determine con el fin de reducir el riesgo de auditoría a un nivel aceptablemente bajo. Por lo tanto, es función de la eficacia de un procedimiento de auditoría y de su aplicación por el auditor que dependerá, entre otros, de una planificación adecuada, de una asignación de personal suficiente y de la correcta supervisión y revisión del trabajo, tal y como establecen la NIA-ES 300 y la NIA-ES 330; en suma, del esfuerzo realizado por el auditor.

Sin embargo, el riesgo de detección sólo puede reducirse pues debido a las propias limitaciones del trabajo del auditor; siempre existirá algún nivel de riesgo de detección, aun en el caso de que la auditoría se planifique y ejecute correctamente de conformidad con las NIA. En consecuencia, el posterior descubrimiento de una incorrección material en los estados financieros, debida a fraude o error, por sí solo, no indica la existencia de un fallo en la realización de la auditoría de conformidad con las NIA.

Por lo que el modelo de riesgo de auditoría totalmente desagregado es el siguiente:

Riesgo de auditoría= Riesgo inherente x Riesgo de control x Riesgo de detección

El auditor deberá obtener una evidencia de auditoría suficiente y adecuada para reducir al nivel que considere suficientemente bajo el riesgo de auditoría, según el juicio del auditor, para poder así emitir una opinión en base al trabajo realizado.

El riesgo de auditoría es un factor decisivo para la determinación de la naturaleza y alcance de las pruebas de auditoría (Larriba Díaz, 2015). Si un auditor decide asumir un mayor riesgo de auditoría, esta decisión implicará reducir la obtención de evidencia, lo que se traduce a su vez en una disminución del trabajo a realizar limitando las pruebas, lo cual traerá como consecuencia una menor calidad del trabajo realizado, ya que existe una relación directa entre el riesgo de auditoría y la reducción de los costes necesarios para la obtención de la evidencia.

Los auditores fijan un riesgo de auditoría a soportar y evalúan el riesgo inherente y riesgo de control existentes, lo que les lleva a determinar el riesgo de detección que deben asumir. El incremento del esfuerzo del auditor reduce el riesgo de detección y por tanto el riesgo de auditoría. Si el juicio del auditor determina que el riesgo inherente y el riesgo de control son altos deberá reducir el riesgo de detección, lo que implica un incremento del esfuerzo del equipo de trabajo y una asunción de mayores costes.

Por ello, las NIA-ES requieren que el auditor aplique su juicio profesional y mantenga su escepticismo profesional durante la planificación y ejecución de la auditoría con el fin de que:

- Identifique y valore los riesgos de incorrección material, debida a fraude o error, basándose en el conocimiento de la entidad y de su entorno, incluido el control interno de la entidad.
- Obtenga evidencia de auditoría suficiente y adecuada sobre si existen incorrecciones materiales, mediante el diseño y la implementación de respuestas adecuadas a los riesgos valorados.
- Se forma una opinión sobre los estados financieros basada en las conclusiones alcanzadas a partir de la evidencia de auditoría obtenida.

La planificación de una auditoría implica el establecimiento de una estrategia global en relación con el encargo y el desarrollo de un plan de auditoría, una vez valorado los riesgos inherentes y de control de la compañía, pues a través del plan global el auditor determina la naturaleza y el momento de realización de las pruebas y la carga de trabajo necesaria que hay que desarrollar para reducir el riesgo de detección hasta un nivel aceptable.

Según establece la NIA-ES 330, una vez establecida la estrategia global de auditoría, el plan de auditoría es el que concreta los procedimientos a realizar en cada una de las áreas, teniendo en cuenta la necesidad de alcanzar los objetivos de la auditoría mediante la utilización eficiente de los recursos del auditor. Esta utilización eficiente es básica pues una vez aceptado el encargo, el auditor no puede dejar de realizar ningún procedimiento destinado a reducir el riesgo de auditoría alegando que los costes y la dificultad del proceso no son asumibles. Es por ello que resulta esencial una planificación adecuada que permita disponer de tiempo y recursos suficientes para la realización de la auditoría.

A partir de la valoración que el auditor haya realizado del riesgo inherente y riesgo de control, establecerá los procedimientos para cada área, considerando de forma individualizada:

- La probabilidad de que exista una incorrección material debido a las características específicas del correspondiente tipo de transacción, saldo contable o información a revelar (es decir, el riesgo inherente), y
- La probabilidad de riesgo de control. Teniendo en cuenta que si en su evaluación de riesgos ha tenido conocimiento de la existencia de un sistema de control desarrollado será necesario que obtenga evidencia de que dichos controles funcionan durante todo el periodo.

A priori, la auditoría será más eficaz cuanto menor sea el riesgo de control, ya que al auditor le permitirá reducir el volumen de las pruebas sustantivas que requieren una mayor carga de esfuerzo. Al mismo tiempo, cuanto mayor haya sido el riesgo inherente valorado por el auditor, mayor será la evidencia de auditoría que necesita, lo que implica un mayor esfuerzo.

En consecuencia, estas consideraciones tienen una incidencia significativa en el enfoque general del auditor, llevándole, por ejemplo, a poner el énfasis en procedimientos sustantivos (enfoque sustantivo) o a aplicar un enfoque que utilice tanto pruebas de controles como procedimientos sustantivos (enfoque combinado).

Según la NIA-330 la extensión de un procedimiento de auditoría que se estima necesario se determina tras considerar la importancia relativa, el riesgo valorado y el grado de seguridad que tiene previsto alcanzar el auditor. Cuando es necesaria una combinación de procedimientos para alcanzar un solo objetivo, la extensión de cada procedimiento se examina por separado. En general, la extensión de los procedimientos de auditoría se amplía a medida que aumenta el riesgo de incorrección material.

Por lo tanto, el esfuerzo del auditor irá en función del riesgo de detección que sea necesario para alcanzar una evidencia adecuada, en función del riesgo de auditoría fijado. Como hemos explicado, el riesgo inherente y de control son externos al auditor, por lo que éste solamente puede influir en el riesgo de detección una vez que haya valorado los riesgos de incorrección material.

Para un nivel de riesgo de auditoría dado, y a modo ilustrativo, en el siguiente gráfico de doble entrada se refleja como varía el esfuerzo del auditor (riesgo de detección) y el tipo de enfoque de auditoría que realizará, en función de la evaluación que el auditor haya hecho del riesgo inherente y riesgo de control.

Gráfico 3: Relación del Riesgo de Control y Riesgo Inherente con el esfuerzo del auditor

		Riesgo de control	
		Alto	Bajo
Riesgo inherente	Alto	Estrategia sustantiva	Estrategia combinada
		Riesgo de detección bajo (Esfuerzo Alto)	Riesgo de detección medio (Esfuerzo moderado)
	Bajo	Estrategia sustantiva	Estrategia combinada
		Riesgo de detección medio (Esfuerzo moderado)	Riesgo de detección alto (Esfuerzo bajo)

Fuente: Elaboración propia

De la lectura del gráfico se desprende por ejemplo, que si fijado un riesgo de auditoría, el auditor valora como bueno el sistema de control de la Compañía (riesgo de control bajo) y concluye que hay pocos indicadores de que los estados contables contengan errores (riesgo inherente bajo), el auditor puede asumir un riesgo de detección alto, sin que se vea afectado el riesgo de auditoría fijado inicialmente, dado que es poco probable que haya errores y es poco probable que estos errores no sean detectados y subsanados por el sistema de control interno de la Compañía. Luego riesgo de detección alto, implica poco esfuerzo profesional y un menor número de horas dedicadas a la ejecución del trabajo.

Por el contrario si el riesgo inherente y el riesgo de control ha sido calificado por el auditor como altos, significa que la probabilidad de que los estados financieros contengan errores y que no sean detectados por el sistema de control interno de la mercantil es alta, luego debe de trabajar con un riesgo de detección bajo, para evitar que la emisión de su informe de auditoría contenga errores, lo que implica un mayor número de pruebas sustantivas que se traduce en mayor esfuerzo por parte del auditor.

## **2.2. Revisión de la literatura sobre esfuerzo del auditor**

Hay una amplia literatura, tanto en trabajos con datos de archivo como experimentales, que investiga si los programas de auditoría se adaptan a los riesgos del cliente, tal y como establece el modelo de riesgo de auditoría.

Bedard (1989) fue el primero en trabajar con datos de archivo, examinando la relación existente entre los activos y pasivos corrientes, como factores determinantes del riesgo de auditoría, durante dos ejercicios y revisando las pruebas realizadas por el auditor, trató de detectar si ante variaciones significativas en estas áreas, el esfuerzo del auditor variaba. Este autor concluyó que los planes de auditoría eran estables y que los auditores eran más propensos a reducir el esfuerzo en caso de no haber detectado errores en el ejercicio anterior, que incrementar las horas en caso de haber detectado debilidades en las áreas objeto de estudio, justificando Bedard (1989b) que este hecho puede estar originado por el entorno competitivo en el que se mueve el auditor.

Mock y Wright (1993) recogieron datos tanto de las pruebas de auditoría como de la evaluación del riesgo en un período de dos años, a partir de los papeles de trabajo de las áreas de clientes y proveedores de una muestra de clientes pertenecientes a los sectores de industria y comercio. Los resultados no revelaron una relación significativa entre la naturaleza o extensión prevista de las pruebas de auditoría y las variaciones en el riesgo, lo que sugiere que el esfuerzo del auditor no se adapta ante los cambios en el riesgo. Aun cuando estos autores trabajaron con una muestra muy amplia tuvieron que interpretar las notas reflejadas en los papeles de trabajo con el componente subjetivo y riesgo de error en la interpretación que esto supone.

Estos mismos autores en un estudio posterior (Mock y Wright, 1999) utilizaron modelos estructurales para detectar que el tipo de pruebas realizadas por el auditor variaban en función de los riesgos inherentes asociados al cliente.

Por otra parte, concluyeron que el alcance de auditoría estaba fuertemente relacionado con el año anterior, pero no con los cambios en los riesgos. Luego el auditor no incrementaba su esfuerzo ante cambios en los riesgos, salvo en las áreas que en el ejercicio auditado anterior ya habían sido calificadas con riesgo alto de auditoría.

En la misma línea Hackenbrack y Knechel (1997), detectaron que el auditor se adaptaba al riesgo del cliente modificando el nivel del personal asignado y la proporción del tiempo invertido en las fases de planificación, trabajo de campo y revisión.

Otros trabajos, por el contrario sí han encontrado la existencia de relación entre el esfuerzo del auditor y el riesgo de la auditoría del cliente. O'Keefe et al. (1994) investigaron la relación entre las horas trabajadas y la categoría del personal empleado y las características del cliente, en una muestra transversal de datos proporcionados por una de las grandes firmas de auditoría. Encontraron que tanto el nivel de horas y de experiencia del personal empleado están asociados significativamente con el tamaño del cliente, la complejidad, el apalancamiento y el riesgo inherente, pero no con el riesgo de control y la duración del contrato. Así, a mayor riesgo inherente el auditor respondía empleando a personal más cualificado y un mayor número de horas<sup>21</sup>.

Sin embargo, Davidson y Gist (1996) encontraron una relación positiva entre el esfuerzo del auditor y la complejidad del cliente auditado, su tamaño y otros factores de riesgo como son márgenes de rentabilidad bajos y el nivel del activo corriente.

---

<sup>21</sup> La debilidad de este estudio es que utilizaron como subrogado del esfuerzo los honorarios facturados, no pudiendo controlar el "esfuerzo puro". Por esta razón, sus resultados no pueden considerarse definitivos dado que el incremento de los honorarios pueden venir explicados por razones distintas a factores riesgo de auditoría. En especial, no queda claro si el incremento de los honorarios se origina por la prima de riesgo o por el incremento de horas dedicadas por el equipo auditor.

Posteriormente en estudios similares, Simunic y Stein (1996) y Bell et al. (2001), sí detectaron un aumento del esfuerzo del auditor ante incremento del riesgo de clientes. Mientras Davis et al. (1993) únicamente detectaban un incremento de horas sólo en caso de que el incremento del riesgo fuese elevado. A las mismas conclusiones llegan Johnstone y Bedard (2001), que relacionaron el riesgo de auditoría por irregularidad con un incremento de las horas en aquellos clientes cuyos estados financieros contenían un elevado riesgo de error. Kizirian et al. (2005) concluyeron de forma similar, midiendo el riesgo de irregularidad.

Por otro lado la investigación experimental, en general, sí que ha detectado la existencia de una relación entre la evaluación de riesgos y la planificación de la auditoría, sugiriendo que los auditores modifican su actuación en función de la integridad percibida de la dirección del cliente (Beaulieu, 2001; Ayers y Kaplan, 1998).

Otros estudios experimentales se han centrado en el impacto de los factores de riesgo en las decisiones de planificación de las pruebas de auditoría. Wright (1988) examinó si los papeles de trabajo del ejercicio anterior tienen un efecto de anclaje que disminuye la eficacia de la auditoría a través de la falta de adaptación a los cambios de riesgo del cliente y/o reduce la eficiencia como resultado de la repetición de pruebas innecesarias. Los resultados indicaron que la excesiva dependencia de los papeles de trabajo de ejercicios anteriores reduce la eficiencia de la auditoría, pero los auditores eran sensibles a las condiciones del cliente y alteraban convenientemente el programa de auditoría.

Si analizamos los estudios realizados utilizando la metodología del caso, la mayoría concluyen que existe una relación positiva entre el riesgo de auditoría y el esfuerzo del auditor (p.e. Libby et al., 1985; Maletta y Kida, 1993; Zimbelman, 1997).



En este mismo sentido, Houston et al. (1999) detectaron que el auditor únicamente modificaba su planificación aumentando “el esfuerzo” en el caso de que el error material de los estados financieros no tuviera intencionalidad, ya que si el origen era una irregularidad prefería cubrir una posible contingencia con la aplicación en precios de una prima de riesgo.

Mediante entrevistas y datos de archivo, Quadackers et al. (1996) examinaron la capacidad de respuesta de los planes de trabajo a los riesgos de los clientes durante ocho encargos de auditoría realizados por cuatro firmas de auditoría holandesas. A partir de los datos de archivo constataron que las evaluaciones de riesgo variaban poco entre clientes, pero mediante las entrevistas fueron capaces de identificar las consideraciones prácticas de auditoría, tales como las limitaciones presupuestarias, la rotación de personal y el riesgo de cliente que fueron percibidas como importantes para la planificación del programa de trabajo.

Por último, Biggs et al. (1988) examinaron, mediante entrevistas, el uso de procedimientos analíticos por los auditores en la modificación de los planes de trabajo en respuesta a los riesgos de los clientes. Detectaron que se aumentaron los esfuerzos de auditoría cuando aumentaba el nivel de riesgo, sin embargo no disminuía el esfuerzo en estos procedimientos en caso de detectar menores riesgos. Los autores interpretan que esto se debe a que el auditor utiliza los procedimientos analíticos para detectar la existencia de posibles riesgos, pero no se basan en ellos para afirmar que no existen errores materiales.

### **2.3. Formulación de hipótesis**

La evidencia acumulada no es concluyente sobre si los auditores son sensibles a los factores de riesgo de auditoría. Los estudios de archivos realizados no aportan pruebas sólidas de que los planes del programa estén ajustados al riesgo, mientras que los estudios experimentales ofrecen resultados

contradictorios. Nuestra aportación, en este sentido, es combinar ambas metodologías, utilizando tanto datos históricos como información proporcionada por los propios auditores que han participado en la investigación.

La falta de resultados concluyentes en los estudios previos que han sido analizados en el epígrafe anterior puede estar en parte originada por algunas de las debilidades comunes de la metodología utilizada. Así, generalmente los estudios de archivo analizados se basan en horas propuestas o utilizan como subrogado del esfuerzo los honorarios facturados, o centran su estudio en determinadas áreas de trabajo, lo que supone una limitación al estudio ya sea porque las horas propuestas pueden verse modificadas a lo largo del desarrollo de la auditoría, pues la planificación es cambiante, ya sea porque los honorarios facturados contengan primas de riesgos y no se pueda diferenciar las variaciones que se originan por el incremento del esfuerzo o por el sobreprecio o, por último, porque la utilización de papeles de trabajo del auditor requiere la interpretación subjetiva del investigador y ésta no siempre tiene por qué ser acertada. Sin embargo, en el presente estudio se utiliza como variable dependiente las horas efectivamente empleadas y comunicadas al ICAC por el auditor, con lo que eliminamos la limitación de las horas provisionales, del efecto de la prima de riesgo y no hacemos interpretación subjetiva de los datos aportados por el auditor, pudiendo obtener resultados más robustos que las investigaciones anteriores.

Por otra parte, estos estudios han contado principalmente con los datos de las grandes firmas de auditoría. Una de las características fundamentales de nuestro trabajo que las firmas que han participado son de tamaño pequeño y mediano, y pueden presentar diferencias significativas con las FMA en lo que se refiere a juicio del auditor, estrategias de auditoría y preferencia por el riesgo de auditoría.

La investigación sobre este tipo de diferencias es relativamente escasa, si bien algunos estudios reflejan en diversos aspectos que las metodologías de auditoría adoptadas por las distintas firmas difieren sustancialmente (Winograd et al., 2000; Bell et al., 2002; Bell et al., 2005). Por ejemplo, Lemon et al. (2000) compararon la estructura y el contenido de las metodologías de auditoría de las grandes firmas de auditoría, concluyendo que las metodologías tenían suficiente similitud pero había algunas diferencias de énfasis. Al igual que los autores anteriores, Epps y Messier (2007) revelaron algunas diferencias en el proceso de revisión de la calidad de las grandes firmas.

Otros estudios revelan que el nivel de tolerancia al riesgo de auditoría en la etapa de planificación de las FMA, es distinto del resto de firmas que operan en el mercado (Woolsey, 1954a, 1954b, 1973; Messier, 1983; Chewing et al., 1989). Sin embargo, otros estudios obtienen resultados más equilibrados e incluso contrapuestos (Dyer, 1975), o bien resultados no significativos en cuanto a la asociación entre el tamaño de las firmas y los niveles riesgo de auditoría aceptados (Frishkoff, 1970; Costigan y Simon, 1995).

Estos resultados ponen en valor nuestro estudio puesto que las firmas participantes son pequeñas y dado que existe evidencia de que los comportamientos son distintos entre las grandes firmas ante el incremento de riesgo, cabe pensar que también puede ser distinto el comportamiento de los pequeños oferentes del mercado. Por ejemplo, si tenemos en cuenta que las pequeñas firmas disponen de equipos de trabajo más pequeños, con menos escalas laborales, pueden tener una metodología distinta ante la detección de posibles riesgos ya que puede ser que tengan más dificultad a la hora de incrementar el volumen de pruebas sustantivas al disponer de menos personal que las realice.

Además, en la última década, el entorno de la auditoría en el que operan las pequeñas firmas se ha vuelto cada vez más competitivo. Este aumento de la competencia ha dado lugar a importantes presiones para reducir los honorarios de auditoría, puesto que existe una demanda elástica derivada de un exceso de oferta de auditores (Bell et al., 2001). Si tenemos en cuenta que el entorno en el que hemos realizado el estudio, es aún más competitivo puesto que nos centramos en el segmento de las pequeñas y medianas firmas que soportan una disminución considerable de los honorarios de auditoría, podemos pensar que el esfuerzo del auditor no variará en función de los distintos riesgos detectados. Y es que aunque el auditor intente reducir sus honorarios con el fin de aumentar el número de trabajos contratados, en ningún caso deberá ser reduciendo el esfuerzo de auditoría para obtener una evidencia suficiente.

Para reducir con éxito los precios y mantener la rentabilidad, las empresas de auditoría deben ser más eficientes (Mock y Wright, 1993; Bierstaker y Wright, 2001). El mayor coste de una auditoría es el tiempo (Kermis y Mahapatra, 1985; Davidson y Gist, 1996), y la reducción de horas de trabajo es una de las estrategias utilizada para ser más eficiente (Bierstaker y Wright, 2001). La eficiencia se consigue a través de la asignación adecuada de recursos e identificando de forma adecuada los riesgos inherentes y riesgo de control, pues una vez fijados por el auditor los recursos que va a destinar un trabajo, una mala valoración del sistema de control interno de la entidad durante la planificación, nos puede obligar a recurrir a pruebas sustantivas, incrementando así el esfuerzo para conseguir una evidencia de auditoría suficiente y reducir el margen, llegando incluso a saldos negativos, que se tenía previsto para el trabajo.

Otra opción sería reducir la evidencia considerada como suficiente (incrementando el riesgo de auditoría), con el fin de mantener el margen presupuestado para el trabajo, e incrementar el riesgo de auditoría y como consecuencia el de negocio del auditor. El auditor elige entre una pérdida actual

cierta o una pérdida probable pero más elevada futura, puesto que habrá reducido el nivel de seguridad al destinar menor esfuerzo (Bell et al., 2001). Así, mientras que el mercado competitivo en el que se sitúan las pequeñas firmas de auditoría estimula las reducciones en las horas de auditoría, el incremento del riesgo de negocio del auditor desalienta estas reducciones (Mock y Wright, 1993). En caso de que el auditor no modifique su esfuerzo ante variaciones en el riesgo de inherente y de control, se puede considerar que apuesta por una pérdida futura más elevada, puesto que entenderá que la probabilidad de soportar riesgo de negocio es baja. Mientras que si incrementa su esfuerzo ante variaciones positivas del riesgo de incorrección material, estaremos asumiendo que el pequeño y mediano auditor considera como elevado y probable el riesgo de negocio, optando por una pérdida o un menor beneficio actual.

Otra de las diferencias con respecto a los estudios anteriores que relacionan el esfuerzo del auditor con el riesgo de negocio es la particularidad de la legislación española que obliga, salvo causa sobrevenida y poco habitual, a establecer un contrato de honorarios fijos antes del inicio de la auditoría. Los honorarios se fijan de antemano y con la incertidumbre por parte del auditor de si las horas y pruebas previstas coincidirán con las realizadas. Según Palmrose (1989) esto supone un mayor incentivo para el auditor en la disminución de horas de trabajo, lo que le predispone a elegir la probabilidad del riesgo de negocio futuro ante la pérdida actual provocada por el incremento del esfuerzo para reducir el riesgo de auditoría, pues una vez que el coste del esfuerzo realizado supere los honorarios establecidos el auditor incurrirá en pérdidas actuales.

Si durante la realización del trabajo se producen modificaciones del riesgo inherente y riesgo de control previstos en el momento de fijación de honorarios y planificación, el auditor únicamente podrá cubrir su riesgo de negocio mediante el esfuerzo de auditoría, pues los honorarios ya han sido fijados con

antelación, lo que impide la gestión del riesgo a través de la prima de negocio y la renuncia a la auditoría del cliente parece difícil con la legislación española, impidiendo así la cobertura del riesgo de negocio a través de la cobertura de la cartera de clientes.

Nuestras hipótesis son que las variaciones en el esfuerzo de auditoría vienen explicadas por variaciones en el riesgo incorrección material, que se descompone en riesgo inherente y riesgo de control. Es decir, nos planteamos si el auditor modificará su planificación, variación de las horas asignadas al encargo, ante variaciones del riesgo inherente y el riesgo de control.

*H1: Los pequeños y medianos auditores incrementan el esfuerzo en aquellos clientes con un mayor riesgo inherente.*

*H2: Los pequeños y medianos auditores incrementan el esfuerzo en aquellos clientes con un mayor riesgo de control.*

### **3. ESTUDIO EMPÍRICO**

#### **3.1. Descripción de la muestra**

Las sociedades de auditoría españolas, en el mes de octubre de cada año deben remitir al Instituto de Auditoría de Cuentas el modelo 03, conforme a lo dispuesto en el artículo 79 del Real Decreto 1517/2011 por el que se aprueba el reglamento que desarrolla la Ley de Auditoría de Cuentas. En este modelo, entre otros aspectos, se informa de los trabajos de auditoría realizados, identificando el cliente, el Importe Neto de la Cifra de Negocios, el primer ejercicio en el que se realizó la auditoría, el año de vencimiento del contrato de auditoría vigente, el año auditado, los honorarios facturados por servicios de auditoría, las horas dedicadas al citado trabajo de auditoría y los honorarios facturados por servicios distintos al de auditoría.

Para el desarrollo de este estudio se ha solicitado a 21 firmas de auditoría de pequeña y mediana dimensión los modelos 03 presentados desde el ejercicio 2001 hasta el ejercicio 2009. Estas firmas han sido seleccionadas aleatoriamente teniendo en cuenta su tamaño y el ámbito territorial de actuación. El período 2001-09 representa los años en que las firmas de auditoría han reportado el importe de los honorarios facturados. Once de las sociedades remitieron los citados modelos, que incluían un total de 1.884 observaciones/año. Sobre estas observaciones hemos eliminado las auditorías voluntarias, dado que el tamaño del cliente auditado es sensiblemente inferior y hay trabajos que demuestran que los auditores toman enfoques distintos en función de la dimensión de la empresa auditada (p.e. Frishkoff, 1970; Wright y Wright, 1997; Costigan y Simon, 1995). Para evitar que nuestros resultados puedan verse afectados por estas características distintas hemos eliminado 184 observaciones/año referidas a auditorías voluntarias. La muestra se redujo a 1.700 observaciones, de un total de 607 empresas auditadas y para período de 9 ejercicios. Para obtener las

variables que nos permitan conocer el riesgo del cliente, las posibles situaciones de conflicto con el auditor y los factores de riesgo de auditoría, los datos disponibles fueron cruzados con la base de datos de SABI.

Una vez eliminadas aquellas observaciones cuyos datos no figuraban en la base de datos de SABI, se remitió a cada uno de los auditores colaboradores el listado de elementos por ellos auditados para que nos indicaran la cifra de materialidad de cada uno de los trabajos y que valorasen el sistema de control interno y la integridad de la dirección, obteniendo una muestra final de 898 observaciones/año. En la tabla 3 se presenta la composición de la muestra por ejercicios (Panel A) y sectores de actividad (Panel B).

**Tabla 3: Descripción de la muestra por períodos y sectores de actividad**

Panel A: composición temporal de la muestra

<b>Año</b>	<b>Numero de Observaciones</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>2001</b>	3	0,33%
<b>2002</b>	16	1,78%
<b>2003</b>	79	8,80%
<b>2004</b>	123	13,70%
<b>2005</b>	131	14,59%
<b>2006</b>	156	17,37%
<b>2007</b>	143	15,92%
<b>2008</b>	123	13,70%
<b>2009</b>	124	13,81%
<b>TOTAL</b>	<b>898</b>	<b>100,00%</b>



Panel B: composición sectorial de la muestra

Sector	Numero de observaciones	Porcentaje
Industria	174	19,38%
Agricultura	28	3,12%
Construcción	215	23,94%
Suministros	3	0,33%
Servicios	103	11,47%
Bienes de consumo	375	41,76%
<b>TOTAL</b>	<b>898</b>	<b>100,00%</b>

Desde el punto de vista del cliente auditado, el segmento de las pequeñas firmas suele tener como objetivo las PYMES, si bien este concepto es un tanto indefinido, y varía en función del enfoque, ya sea fiscal, contable, entidad de interés público o según la legislación europea, entre otros.

El Boletín Oficial del Estado del 12 de octubre publicó la circular del Banco de España que recoge la modificación del concepto de PYME, basándose en la Recomendación 2003/361/CE sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas. Esta recoge la siguiente clasificación:

Tabla 4: Límites para la consideración de PYMES

	Plantilla (nº de empleados)	Cifra de negocio (en miles de euros)	Total de activo (en miles de euros)
Microempresa	10	Menos de 2.000,00	Menos de 2.000,00
Pequeña empresa	50	Menos de 10.000,00	Menos de 10.000,00
Mediana empresa	250	Menos de 50.000,00	Menos de 43.000,00

Fuente: Elaboración propia a partir de la Recomendación 2003/361/CE

Los clientes que forman parte de nuestra muestra distan mucho de estas cifras, y en función del parámetro analizado, sólo en torno al 4% superan los límites para considerarse gran empresa y la inmensa mayoría están agrupados en lo que se conoce como pequeñas empresas, aunque varía ligeramente en función del parámetro utilizado.

**Tabla 5. Tipología de Clientes Auditados incluidos en nuestra muestra**

(en miles de euros)	Media	Mediana	3er. cuartil	% grand.	%medi.	%peq.
Volumen de negocio	15.451,20	10.681,49	17.713,38	3,76%	49,50%	46,74%
Total Activo	15.196,07	8.135,34	15.254,18	4,95%	36,01%	59,04%
nº de empleados	85,32	41,20	77,20	3,88%	37,23%	58,89%

Fuente: Elaboración propia.

### 3.2. Definición del modelo

El objetivo de este capítulo es aportar evidencia para el caso español del efecto que tiene las variaciones del riesgo de incorrección material en el esfuerzo del pequeño y mediano auditor, medido este esfuerzo como las horas dedicadas a la auditoría por todo el equipo de trabajo. La enunciación de las dos hipótesis realizadas en el apartado anterior pretende capturar la influencia individualizada de los dos componentes del riesgo de incorrección material, el riesgo inherente y el riesgo de control. De verificar las dos hipótesis anteriores podríamos afirmar que el pequeño y mediano auditor cubre las variaciones del riesgo inherente y el riesgo de control mediante el incremento de esfuerzo.

Para medir el efecto del riesgo de control y el riesgo inherente en las horas empleadas en el trabajo auditoría, hemos controlado otros factores que pueden afectar a la dificultad del trabajo y suponer un incremento del esfuerzo. El modelo que proponemos a continuación está basado en el utilizado por Johnstone y Bedard (2001), Davis et al. (1993) y Houston et al. (1999), entre otros.

En el modelo empírico siguiente regresamos el logaritmo natural de horas comunicadas al ICAC en función del riesgo inherente, riesgo de control y las variables de control:

$$\begin{aligned}
 HORAS_{it} = & \alpha_0 + \alpha_1 ACTA_{it} + \alpha_2 VARINCN_{it} + \alpha_3 INTALTA_{it} + \alpha_4 INTBAJA_{it} + \alpha_5 RCDEBIL_{it} + \\
 & \alpha_6 RCFUERTE_{it} + \alpha_7 MATERTACT_{it} + \alpha_8 TAMAÑO_{it} + \alpha_9 DURACION_{it} \\
 & + \alpha_{10} SERVICIOS_{it} + \alpha_{11} NUEVO_{it} + \sum_{j=1}^6 INDUS_j + \sum_{k=2001}^{2009} AÑO_k + \varepsilon
 \end{aligned}$$

La variable dependiente (HORAS) recoge las horas declaradas al ICAC en la realización del trabajo de auditoría y mide el esfuerzo realizado por el auditor durante el encargo. Como en la amplia mayoría de los estudios anteriores, para evitar problemas de escala para calcular el valor de esta variable hemos tomado el logaritmo neperiano de la misma (Simunic y Stein, 1996; Bell et al., 2001; Jhonstone y Bedard, 2001).

El riesgo de detección lo consideramos inobservable, luego el riesgo de auditoría únicamente dependerá del riesgo de la entidad, entendido éste como la suma del riesgo inherente y riesgo de control, describiendo a continuación las variables utilizadas como subrogados de éstos.

Determinadas partidas requieren procedimientos extensos y específicos de auditoría debido a que en su valoración se utilizan juicios subjetivos, o por la importancia relativa que adquieren en los estados financieros de la empresa. En este sentido, estudios previos han venido considerando que los inventarios y los derechos de cobro pueden resultar partidas que generen alto riesgo inherente para el auditor (Simunic, 1980; Francis y Simon, 1987; Palmrose, 1983; Davidson y Gist, 1996). Para capturar este factor introducimos en nuestro modelo la variable ACTA que viene calculada como la suma de clientes y existencias dividido entre el total de activo. Mientras mayor sea el valor de esta variable,

mayor será el riesgo inherente de la empresa, por lo cual se espera una relación positiva entre esta variable y el esfuerzo del auditor.

Del mismo modo un crecimiento inusual de la Compañía también es considerado como un riesgo inherente, pues si no se ha adaptado toda la estructura de la entidad según este crecimiento el número de errores se puede ver incrementado debido a falta de recursos humanos necesarios, posibles roturas de stock, incrementos de los movimientos de cobros, cuentas de clientes con mayores volúmenes, mayor riesgo de insolvencias, dificultades en la conciliación de partidas, entre otros. Para captar el crecimiento de las ventas introducimos la variable continua VARINICN que recoge la diferencia entre la cifra de negocios del ejercicio y la del ejercicio anterior (Hall y Renner, 1988). Dado que mientras mayor es el valor de esta variable mayor es el riesgo inherente de auditoría, esperamos una relación positiva entre esta variable y el esfuerzo del auditor.

Algunos investigadores han sugerido que existe una relación entre el gobierno corporativo de la entidad auditada y el esfuerzo del auditor. La mejora de la gestión empresarial implica que el entorno de la organización sea mejor, reduciendo el riesgo inherente. La investigación hasta la fecha que ha examinado la relación entre el gobierno corporativo y el esfuerzo del auditor es muy limitada, y la evidencia preliminar indica resultados contradictorios sobre si la relación entre la gobernanza y el esfuerzo es positiva o negativa (por ejemplo, Tsui et al. 2001 y Carcello et al. 2002). Hemos recogido, mediante las variables dicotómicas INTALTA e INTBAJA, la integridad de la dirección percibida del auditor, indicativo de buen gobierno corporativo. La falta de integridad por parte de la Dirección del cliente auditado supone para el auditor un incremento del riesgo inherente, por lo que deberá de incrementar el esfuerzo de detección. De ahí que esperemos una relación negativa entre las horas de trabajo empleadas y

la variable que recoge una integridad percibida como Alta (INTALTA) y una relación negativa entre las horas y una integridad percibida baja (INTBAJA).

Para capturar el efecto del riesgo de control del cliente, utilizamos la evaluación de este control por parte del auditor en la etapa de planificación distinguiendo entre Fuerte y Débil. Si durante la realización de la planificación el auditor detecta un control interno débil (RCDEBIL), no podrá basar su confianza en éste, desechando procedimientos de auditoría de cumplimiento o analíticos, adoptando pruebas de carácter sustantivo, más extensas (Davidson y Gist, 1996). Raghunandan y Rama (2006) y Hoitash et al. (2007) detectaron un incremento de los honorarios como consecuencia del coste que requiere el estudio por parte de los auditores del sistema de control interno del cliente. En el mismo sentido Hogan y Wilkins (2008) demostraron que los costes de auditoría son significativamente más altos para las empresas con problemas importantes de control interno. Esperamos una relación positiva entre esta variable y la dependiente. En sentido contrario esperamos una relación negativa entre la variable RCFUERTE y el esfuerzo realizado.

La Materialidad es la cifra a partir de la cual una omisión o inexactitud de la información contable, evaluando las Cuentas Anuales en su conjunto, hace probable que un tercero entendido cambie de opinión con respecto a las citadas cuentas anuales. La materialidad está directamente relacionada con el resto de elementos del modelo de riesgos. En efecto, tal y como reflejan Houston et al. (1999), los auditores fijan una cifra de materialidad, estableciendo el nivel de riesgo de auditoría aceptable y evaluando el riesgo inherente y de control, obteniendo entonces el riesgo de detección que es el que marca la cantidad de trabajo a realizar (esfuerzo) por el auditor. Por lo tanto, cuando mayor sea el riesgo de detección menor será la cifra de materialidad y el auditor procurará una revisión más intensa con el fin de alcanzar el riesgo de auditoría deseado.

A partir de la muestra seleccionada hemos solicitado a los auditores participantes en el estudio que nos comunicaran la cifra de materialidad utilizada en cada uno de sus trabajos seleccionados. Hemos incluido en la regresión la variable MATERTACT (cifra de materialidad dividida entre total de Activo), esperamos una relación negativa entre esta variable y el esfuerzo invertido, pues una mayor cifra de materialidad supone una menor revisión de partidas y por lo tanto una menor dedicación en horas del equipo de trabajo.

Las organizaciones más grandes realizan mayor número de transacciones, exigiendo más tiempo de revisión. Por lo tanto, al igual que Niemi (2005) entendemos que el tamaño del cliente mantiene una relación positiva con el esfuerzo del auditor, captado mediante la variable TAMAÑO. Los estudios anteriores han detectado una relación no lineal entre las horas trabajadas y el tamaño del cliente, lo que justifica una transformación logarítmica de esta variable en el modelo.

El esfuerzo del auditor depende de la experiencia que tenga y ésta aumenta con la duración del contrato. Beck y Wu (2006) afirman que el conocimiento del cliente adquirido a través de los contratos de larga duración suponen una mejora que repercute en una mejora la calidad de la auditoría, es decir, aumenta la capacidad del auditor para detectar los posibles riesgos que subyacen detrás de los estados financieros. Este argumento es consistente con aquellos estudios que han detectado una reducción de la eficiencia de auditoría en los contratos de corta duración, como se evidencia por el aumento del periodo de emisión de informe y retraso de anuncio de resultados (p.e. Schwartz y Soo, 1996). Hemos medido la duración del contrato mediante la variable DURACION, que mide el número de años transcurridos desde la fecha del contrato inicial. Entendemos que el signo de la variable debe de ser negativo, pues tal y como hemos descrito anteriormente la duración contractual, está relacionada positivamente con la calidad del trabajo y el conocimiento del

cliente, por lo que cabe esperar que ante un mayor conocimiento, el trabajo será más eficiente y se destinarán un número menor de horas al proyecto.

No hay que obviar la posible relación entre la prestación de otros servicios y el esfuerzo del auditor pues la prestación de servicios adicionales implica un mayor conocimiento del cliente y una mayor experiencia que se debe traducir en un esfuerzo menor debido a las economías de alcance generadas (fenómeno conocido como *knowledge spillover*, ver Arruñada, 1999). Sin embargo, estudios previos también han detectado el efecto contrario, que las horas dedicadas al trabajo son más elevadas en empresas a las que se prestan servicios adicionales (Johnstone y Bedard, 2001, Davis et al., 1993). Una posible explicación podría ser que las empresas que contratan estos servicios adicionales pueden tener más problemas de segregación de funciones o de riesgos de control (Solomon, 1990). En efecto, la demanda de servicios adicionales podría quedar explicada por que las empresas pueden estar experimentando problemas que requieren asesoramiento adicional y experto de los auditores. Ello explicaría que mayores horas empleadas para este tipo de empresas que contratan otros servicios adicionales, vendrían explicados por tratarse de clientes de elevado riesgo que justifican mayor esfuerzo. La variable dicotómica SERVICIOS, distingue aquellos encargos en los que el auditor además de los servicios de auditoría ha prestado otro tipo de servicios. Estos datos han sido extraídos de la comunicación que realiza el propio auditor al ICAC, indicado por cada cliente auditado que honorarios ha facturado por servicios distintos a los de auditoría. No podemos predecir el signo de dicha variable, puesto que por un lado un signo negativo supondría la existencia de economías de escala por parte del auditor, un signo positivo se asociaría con la idea de que los clientes a los que se presentan servicios adicionales son los más problemáticos y por lo tanto requieren un esfuerzo de auditoría superior.

De acuerdo con la NIA-ES 300, la actividad de planificación debe de ser la misma tanto si el encargo es inicial como si es recurrente, pero una primera auditoría puede necesitar ampliar las actividades de planificación como puede ser la revisión de papeles del auditor predecesor, las comunicaciones con los responsables de gobierno para una descripción adecuada del control interno, el trabajo sobre saldos de apertura, etc. Por ello, hemos introducido una variable (NUEVO) que captura si el cliente es nuevo para el auditor, con el fin de medir el grado en que el auditor se basa en el trabajo realizado en el periodo anterior cuando se trata de auditorías reiterativas. Las propias NIA-ES recomiendan que el auditor mantenga siempre su escepticismo profesional, si bien permiten al auditor basar parte de su trabajo en conclusiones obtenidas en ejercicios anteriores. Diversos autores (Simunic, 1980; Niemi, 2004; Bell et al., 2008) señalan que en condiciones normales un nuevo cliente siempre generará mayor riesgo al auditor por la falta de conocimiento del mismo. La variable NUEVO es una variable dicotómica que toma valor 1 cuando el cliente es nuevo para el auditor, y cero en caso contrario. Se espera una relación positiva entre esta variable y el nivel de honorarios.

Diversos estudios han justificado la relación existente entre el esfuerzo del auditor y el sector de actividad en el que opera la empresa (Stein et al., 1994 y Bell et al., 1994). Ello se debe a que la complejidad de las operaciones o el tamaño medio de las empresas puede resultar muy diverso entre distintos sectores de actividad, motivo por el cual resulta adecuado controlar el efecto del sector en el esfuerzo del auditor. DiPietro et al. (1994) investigaron si el programa de trabajo se adapta al sector en el que opera el cliente (industria versus comercio) y si los procedimientos realizados en el área de circularización de clientes varían y se adaptan en función de los riesgos del cliente. Los resultados indican que la naturaleza de las pruebas varió significativamente entre los distintos sectores, conclusión similar a la obtenida por Stein et al.



(1994) y Bell et al. (1994). Para controlar el efecto del sector de actividad hemos realizado una segmentación de la muestra, en función del código CNAE del cliente, distinguiendo los siguientes sectores: Agricultura, Industria, Construcción, Suministros, Bienes de Consumo y Servicios

Por último, hemos introducido la variable AÑO con el fin de controlar el posible efecto temporal de los datos. Y es que la actitud frente al riesgo de auditoría por parte del de auditor no es constante en el tiempo, pues variará, entre otros, en función de: las condiciones económicas que provoquen que mayor número de clientes se declaren en concurso y provoquen pérdidas a terceros, que aumente el número de escándalos financieros y que la Sociedad se preocupe más por la labor del auditor, aumentando así el “gap de expectativas”, la existencia de recesiones económicas que obliguen a la reducción de honorarios y como consecuencia de esto una reducción de los costes laborales que repercuta a su vez en la capacidad de incrementar el esfuerzo (número de personas destinadas al proyecto) por parte del auditor.

En la tabla 6 reflejamos las distintas variables utilizadas, excepto las de control temporal y sectorial (AÑO y INDUS), detallando la forma de medirlas y su signo esperado.

**Tabla 6: Descripción de las variables**

<b>Variable</b>	<b>Descripción</b>	<b>Etiqueta</b>	<b>Signo Esper.</b>
<b>HORAS</b>	logaritmo neperiano del número de horas que los auditores declaran en cada encargo	continua	n/a
<b>ACTA</b>	derechos de cobro más existencias dividido entre el total de activo	continua	+
<b>VARINCN</b>	Cifra de ventas del ejercicio "n" – Cifra de ventas del ejercicio "n-1"	continua	+
<b>INTALTA</b>	1 cuando la integridad de los administradores percibida por el auditor es alta	dicotómica	-
<b>INTBAJA</b>	1 cuando la integridad de los administradores percibida por el auditor es baja	dicotómica	+
<b>RCDEBIL</b>	1 cuando el auditor valora el Control Interno del cliente como débil y 0 en caso contrario	dicotómica	+
<b>RCFUERTE</b>	1 cuando el auditor valora el Control Interno del cliente como fuerte y 0 en caso contrario	dicotómica	-
<b>MATERTACT</b>	Cifra de materialidad fijada por el auditor para la realización del trabajo dividido entre el total de activo	continua	-
<b>TAMAÑO</b>	Logaritmo neperiano del total de activo del cliente auditado	continua	+
<b>DURACION</b>	Número de ejercicios auditando al cliente	continua	-
<b>SERVICIOS</b>	1 cuando el auditor ha prestado servicios adicionales a los de auditoría	dicotómica	¿?
<b>NUEVO</b>	1 cuando el cliente es nuevo para el auditor, y 0 en caso contrario	dicotómica	+

#### 4.- RESULTADOS EMPIRICOS

##### 4.1.- Estadísticos descriptivos

En la tabla 7 se recogen los estadísticos descriptivos habitualmente utilizados en la literatura para describir los datos muestrales.

**Tabla 7: Estadísticos descriptivos**

	Media	Desviación típica	Mínimo	Máximo
<b>HORAS</b>	132,53	46,39	15,00	390,00
<b>ACTA</b>	0,35	0,23	0,00	0,98
<b>VARINCN</b>	22,19	9.966,90	-89.983,29	112.977,36
<b>INTALTA</b>	0,76	--	0	1
<b>INTBAJA</b>	0,09	--	0	1
<b>RCDEBIL</b>	0,13	--	0	1
<b>RCFUERTE</b>	0,47	--	0	1
<b>MATERIALIDAD</b>	144.101,35	183.417,26	3.000,00	3.110.000,00
<b>TAMAÑO</b>	9,10	0,92	4,62	13,37
<b>DURACION</b>	5,03	5,23	1	20
<b>SERVICIOS</b>	0,07	--	0	1
<b>NUEVO</b>	0,11	--	0	1

HORAS: logaritmo neperiano del número de horas que los auditores declaran en cada encargo

ACTA: Derechos de cobro más existencias dividido entre el total de activo

VARINCN: Cifra de ventas del ejercicio "n" – Cifra de ventas del ejercicio "n-1"

INTALTA: 1 cuando la integridad de los administradores percibida por el auditor es alta.

INTBAJA: 1 cuando la integridad de los administradores percibida por el auditor es baja.

RCDEBIL: 1 cuando el auditor valora el Control Interno del cliente como débil y 0 en caso contrario

RCFUERTE: 1 cuando el auditor valora el Control Interno del clientes como fuerte y 0 en caso contrario.

MATERIALIDAD: Cifra de materialidad fijada por el auditor para la realización del trabajo

TAMAÑO: Logaritmo neperiano del total de activo del cliente auditado

DURACION: número de años auditando al cliente

SERVICIOS: 1 cuando el auditor ha prestado servicios adicionales a los de auditoría.

NUEVO: 1 cuando el cliente es nuevo para el auditor, y 0 en caso contrario.

Los datos que aparecen en la tabla 8 revelan que en nuestra muestra las empresas parecen mostrar un escaso riesgo inherente medido a través de las partidas de balance pues las existencias y deudores componen el 35% de su activo (ACTA). Sin embargo, otro subrogado utilizado para medir este riesgo,

Variación del Importe Neto de la Cifra de Negocios, muestra una desviación típica elevada, lo que es indicativo de alta variabilidad y por ende de riesgo inherente elevado.

Las últimas de las variables destinadas a medir el riesgo inherente, reflejan que según los auditores participantes en nuestro estudio el 76% de sus clientes tienen una integridad alta, lo que estaría relacionado con un riesgo inherente bajo.

Con respecto a las variables relacionados con el riesgo de control casi la mitad de las empresas auditadas poseen un control interno fuerte a juicio del auditor, mientras que en sólo un 13% de las empresas de la muestra se percibía un control interno débil, síntoma este de un posible riesgo de auditoría.

También cabe resaltar la elevada desviación típica que refleja la cifra de materialidad, lo que refleja la heterogeneidad de los trabajos de auditoría que componen la muestra.

La relación contractual entre cliente y auditor no la podemos considerar generalmente larga, pues su media de más de 5 años es inferior a lo que los organismos reguladores vienen considerando como larga duración que la sitúan entre 7 y 9 años.

Sólo al 7% de la muestra se le habían prestado servicios distintos a los de auditoría y aproximadamente el 90% de las firmas de auditoría, que han participado en nuestro trabajo, declararon no haber facturado honorarios por la prestación de servicios distintos a la auditoría. Este es un dato característico de las pequeñas y medianas firmas de auditoría que tradicionalmente no han explotado su cartera de clientes para la obtención de otros ingresos, lo que puede tener dos lecturas: o bien que los otros servicios se realizan mediante sociedades vinculadas a la firma de auditoría, o bien que no explotan la cartera

de clientes como las grandes firmas multinacionales de auditoría. Este resultado es consistente con los obtenidos en diversos estudios con datos españoles según los cuales las firmas de auditoría locales, a diferencia de las grandes multinacionales, no cuentan con una adecuada infraestructura y capacidad para ofrecer servicios adicionales a sus clientes (Monterrey y Sánchez, 2007 y Carmona y Momparler, 2011)

En relación a las horas de trabajo de cada encargo los valores de la muestra aparecen reflejados en la tabla 8. En el panel A de dicha tabla se recogen los estadísticos descriptivos para las horas de cada encargo. En el panel B aparece esta misma variable descrita por los distintos períodos objeto de nuestro estudio con el fin de analizar la evolución temporal que alcanzan. Por último, en el panel C se recoge la distribución sectorial de las horas.

**Tabla 8: Estadísticos descriptivos horas de encargo**

Panel A: Estadísticos descriptivos horas				
Variable	Media	Desviación	Mínimo	Máximo
Horas	132,53	46,39	15	390

Panel B: Distribución temporal horas									
Variable	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Horas	131,67	142,25	139,45	141,53	137,63	127,56	131,93	125,54	126,48

Panel C: Distribución sectorial horas						
Variable	Agricultura	Industria	Construcc.	Suministros	Bienes de consumo	Servicios
Horas	107,57	146,24	138,69	161,67	128,59	116,81

Según los resultados reflejados en Panel A de la tabla 8 la media de horas empleadas por el auditor para la realización del trabajo de auditoría son 132,53. Si se analiza la evolución temporal de esta medida de esfuerzo a lo largo del

período objeto de estudio (Panel B, tabla 8), se puede apreciar de forma casi general un descenso de las mismas hasta 2007, en el que parece existir un punto de inflexión. La reducción puede ser debida a la mejora de las tecnologías aplicadas al trabajo y a la aplicación progresiva del modelo de gestión de riesgos por parte del auditor. Igualmente se puede precisar que existen diferencias apreciables en las horas dedicadas a los distintos trabajos de auditoría, según el sector, lo cual podría venir explicado bien por la desigual dificultad de realizar las auditorías en los distintos sectores de actividad, bien por el diferente riesgo de auditoría que los distintos sectores pueden generar (Panel C, tabla 8). De esta forma puede destacarse que el sector de Suministros es donde las horas trabajadas son mayores, mientras que el sector de Agricultura es donde menos esfuerzo se emplea.

En la tabla 9 se recogen las correlaciones bivariadas entre todas las variables que se introducen en el modelo de esfuerzo a estimar. Muchas variables muestran estar correlacionadas entre sí, si bien, los valores no resultan excesivamente altos, siendo similares a los estudios previos realizados. Al objeto de analizar si las correlaciones entre las variables pueden afectar a los resultados de nuestro estudio, hemos procedido a realizar el análisis del factor de inflación de la varianza del cual inferimos que la multicolinealidad no resulta un problema en nuestra estimación.

Tabla 9: Matriz de correlaciones

	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11
V1	1	0,016	0,056	-0,074*	0,020	0,046	0,054	0,097**	-0,036	-0,063	0,110**
V2		1	0,013	0,029	0,012	0,029	0,155***	0,090**	-0,002	-0,016	-0,005
V3			1	-0,553**	-0,543**	0,453**	0,011	-0,090**	-0,057	-0,042	-0,002
V4				1	0,495**	-0,291**	-0,042	0,023	0,106**	-0,054	-0,004
V5					1	-0,371**	-0,035	0,055	0,085*	-0,044	0,023
V6						1	0,092**	0,060	-0,026	-0,076*	-0,009
V7							1	0,532**	-0,012	0,057	-0,017
V8								1	-0,027	0,107**	-0,110**
V9									1	-0,007	-0,039
V10										1	-0,053
V11											1

La significación estadística viene expresada en asteriscos, a niveles superiores al 90%(\*), 95%(\*\*) y 99%(\*\*\*) de probabilidad

V1.ACTA: Derechos de cobro más existencias dividido entre el total de activo

V2.VARINCN: Cifra de ventas del ejercicio "n" – Cifra de ventas del ejercicio "n-1"

V3.INTALTA: 1 cuando la integridad de los administradores percibida por el auditor es alta.

V4.INTBAJA: 1 cuando la integridad de los administradores percibida por el auditor es baja.

V5.RCDEBIL: 1 cuando el auditor valora el Control Interno del cliente como débil y 0 en caso contrario

V6.RCFUERTE: 1 cuando el auditor valora el Control Interno del clientes como fuerte y 0 en caso contrario.

V7.MATERACT: Cifra de materialidad dividida entre total activo

V8.TAMAÑO: Logaritmo neperiano del total de activo del cliente auditado

V9.DURACION: número de ejercicios auditando al cliente

V10.SERVICIOS: 1 cuando el auditor ha prestado servicios adicionales a los de auditoría.

V11.NUEVO: 1 cuando el cliente es nuevo para el auditor, y 0 en caso contrario.

#### 4.2.- Análisis multivariante.

En la tabla 10 se recogen los resultados del modelo estimado. La estimación del citado modelo se ha realizado controlando los efectos fijos por sector de actividad y por los distintos ejercicios sometidos a análisis. El modelo resulta significativo, siendo la bondad del ajuste, según el coeficiente de determinación del modelo, de aproximadamente el 27,90%.

Tabla 10: Estimación del modelo de esfuerzo (variable dependiente horas)

Variable	Signo esperado	Coficiente	Estadístico	Nivel de significación
<b>VARIABLES EXPERIMENTALES</b>				
ACTA	+	0,142	4,573	0,000
VARINCN	+	0,055	1,910	0,056
INTALTA	-	0,029	0,736	0,462
INTBAJA	+	0,061	1,717	0,086
RCDEBIL	+	0,082	2,275	0,023
RCFUERTE	-	-0,234	-6,885	0,000
<b>VARIABLES DE CONTROL</b>				
MATERIALIDAD	-	-0,151	-4,560	0,000
TAMAÑO	+	0,259	7,584	0,000
DURACION	-	-0,220	-7,024	0,000
SERVICIOS	¿?	0,020	0,669	0,504
NUEVO	+	0,064	2,078	0,038
Control sectorial	SI			
Control temporal	SI			

$R^2 = 0,2790$

$F = 24,160 (0,000)$

ACTA: Derechos de cobro más existencias dividido entre el total de activo

VARINCN: Cifra de ventas del ejercicio "n" – Cifra de ventas del ejercicio "n-1"

INTALTA: 1 cuando la integridad de los administradores percibida por el auditor es alta.

INTBAJA: 1 cuando la integridad de los administradores percibida por el auditor es baja.

RCDEBIL: 1 cuando el auditor valora el Control Interno del cliente como débil y 0 en caso contrario.

RCFUERTE: 1 cuando el auditor valora el Control Interno del cliente como fuerte y 0 en caso contrario.

MATERACT: Cifra de materialidad dividida entre el total activo.

TAMAÑO: Logaritmo neperiano del total de activos.

SERVICIOS: 1 cuando el auditor ha prestado servicios adicionales a los de auditoría.

DURACION: número de ejercicios auditando al cliente

NUEVO: 1 cuando el cliente es nuevo para el auditor, y 0 en caso contrario.

En relación a los resultados obtenidos, hemos de resaltar que cinco de las seis variables experimentales utilizadas para inferir el riesgo de auditoría resultan estadísticamente significativas.

En primer lugar, la variable ACTA, uno de los subrogados del riesgo inherente, es significativa. Las partidas de deudores y existencias, tienen un componente subjetivo y de esfuerzo muy elevado. Primero por su valoración, ya



sea por el deterioro de clientes y existencias o por la estimación de los costes de producción de existencias. Además la partida de mercaderías puede incorporar el riesgo inherente añadido de tener distintas localizaciones lo que obliga al auditor a asistir al recuento físico en distintos almacenes u optar por no revisar todas las instalaciones asumiendo así el correspondiente riesgo de auditoría.

La relación entre el riesgo inherente y el esfuerzo del auditor medida a través de la variación del importe neto de la cifra de negocios resulta ser positiva y significativa. Al contrario que Houston et al.(1999) sí hemos detectado variaciones del riesgo inherente y variaciones en el esfuerzo del auditor. El auditor interpreta que el incremento del riesgo inherente provocado por la variación de la cifra de negocios supone un incremento del esfuerzo del auditor. Los incrementos elevados del INCN provocan en las empresas desajustes elevados. En primer lugar, si no adapta el personal empleado lo estarán sometiendo a unas cargas de trabajo superior, o si incorpora nuevo personal a la plantilla tardarán tiempo en adquirir los conocimientos necesarios, por lo que ambas medidas incrementan el riesgo de error.

Además el propio incremento de ventas, conlleva un aumento del riesgo de cobro a terceros y un incremento de los movimientos y saldos bancarios, requiriendo al auditor un mayor trabajo de valoración y conciliación.

Respecto de las variables utilizadas para medir el riesgo inherente y que han sido obtenidas a través de la valoración del auditor sólo hemos detectado que el auditor incrementa su esfuerzo cuando la integridad percibida del administrador es baja.

Los procedimientos habituales de las firmas obligan a que, en caso de que el responsable del trabajo perciba la falta de integridad de la dirección, se requiera la intervención en el trabajo de personal más cualificado como el gerente o el socio firmante con el fin de que mantengan reuniones con el órgano

de gobierno de la empresa que disipen las dudas sobre la integridad. En caso de que dichas dudas persistan se deberán de diseñar y ejecutar pruebas alternativas para dar validez a la información ofrecida por la dirección.

Vistos los resultados de las variables anteriores podemos aceptar la Hipótesis 1 de que el auditor incrementa el esfuerzo ante un incremento del riesgo inherente.

Respecto al subrogado utilizado para medir el riesgo de control es de destacar que tanto la presencia de un control interno débil, como un control interno fuerte están relacionados significativamente con el esfuerzo de auditoría, aunque en signo contrario. Mientras mayor es la debilidad de control interno, mayor es el esfuerzo. Si el auditor evalúa como débil el control interno deberá basar su trabajo en pruebas sustantivas, lo que requiere un mayor número de horas, reduciendo además el Error Tolerable del trabajo, lo que implica menores intervalos de selección y mayor número de elementos de las muestras. Mientras mayor es la fortaleza del control interno, menor es el esfuerzo, lo que evidencia que el auditor cubre el riesgo de control mediante el esfuerzo.

Podemos aceptar la Hipótesis 2 de que los auditores incrementan su esfuerzo ante incrementos del riesgo de control.

Como medida de control del esfuerzo mínimo que exigen las Normas Internacionales de Auditoría hemos utilizado la variable MATERIALIDAD, que es significativa y con signo contrario al esfuerzo, es decir, cuanto mayor sea el error significativo menor será el esfuerzo realizado.

La relación entre el tamaño de la sociedad y el esfuerzo del auditor es significativa y positiva. Un mayor tamaño no sólo implica un mayor volumen de transacciones, sino que usualmente lleva aparejado un mayor volumen de endeudamiento, incrementando las horas destinadas a la circularización de

entidades financieras, mayor número de empleados que obligan al auditor a realizar pruebas en el área de personal más amplias, mayor volumen de inmovilizado, con el riesgo de inventario físico que requiere o de pérdida de valor.

Respecto a la relación que liga la duración del contrato (DURACION) y el esfuerzo del auditor es significativa y negativa. El auditor reduce su esfuerzo con el transcurso de los años, lo que sustenta la idea de que se genera un incremento del conocimiento del cliente que le permite aumentar la eficiencia de la auditoría.

No hemos detectado evidencia significativa entre la variable SERVICIOS y las horas dedicadas al encargo, en principio, las pequeñas y medianas firmas no obtienen economías de escala con la prestación de los servicios adicionales, resultado acorde con los resultados obtenidos en investigaciones anteriores.

Por último la variable NUEVO es significativa y positiva, el auditor incrementa su esfuerzo el primer ejercicio de auditoría, pues es necesaria la adquisición de un conocimiento inicial de la situación financiera del cliente, control interno, luego la experiencia es determinante a la hora de cubrir el riesgo de incorrecciones materiales.

#### **4.3. El riesgo de auditoría y el esfuerzo del auditor según la duración del contrato**

En el modelo expuesto en el punto anterior hemos supuesto que el esfuerzo del auditor es estable a lo largo de la relación contractual con el cliente. Sin embargo, la literatura especializada ha demostrado que existe un componente de aprendizaje por parte del auditor, y que éste afecta a la calidad de la auditoría medida en términos de eficiencia (Schwartz y Soo, 1996), es decir, menor esfuerzo. Pero desde el punto del regulador los contratos de larga

duración pueden estar relacionados con una pérdida de independencia por parte del auditor, que suponga una pérdida de calidad: el auditor no reacciona con incrementos de esfuerzo ante el aumento del riesgo de incorrección material.

La importancia de tener en consideración la duración del contrato en el esfuerzo del auditor, radica en la posibilidad de la existencia de una curva de aprendizaje. En efecto, como han justificado diversos autores a medida que incrementa la duración del contrato el auditor adquiere un mayor conocimiento específico del cliente, por lo que la experiencia con el cliente puede posibilitar el desarrollo de economías que pueden reducir los recursos invertidos (Simunic, 1980; Simon y Francis, 1988). A medida que la duración del contrato aumenta el auditor puede adquirir un conocimiento más preciso de los verdaderos factores de riesgo del cliente, lo que puede implicar que las horas destinadas a la realización del encargo no se mantenga constante en diversas etapas de la relación contractual que liga al auditor con su cliente. Dado que en nuestro caso contamos con datos longitudinales, dividiremos la muestra en atención a la duración del contrato de la siguiente forma (Johnson et al., 2002; Gul et al., 2007): corta duración cuando la relación contractual es igual o inferior a tres años; media duración entre cuatro y ocho años y larga duración para contratos de más de ocho años de duración.

Desde el punto de vista metodológico vamos a estimar el modelo de esfuerzo en distintas sub-muestras, lo que nos permitirá concluir si el esfuerzo del auditor para cubrir el riesgo de auditoría está afectado por la duración del contrato. Para profundizar en esta cuestión en la tabla 11 se recogen los resultados de la estimación del modelo de precios de forma diferenciada para los tres tramos de duración del contrato.

**Tabla 11: Estimación modelo de esfuerzo por tramos de duración contrato (variable dependiente horas)**

Variable	Corta duración	Media duración	Larga duración
	Coficiente (Estadístico)	Coficiente (Estadístico)	Coficiente (Estadístico)
<b>Variables experimentales</b>			
<b>ACTA</b>	0,159*** (3,298)	0,021 (0,358)	0,230*** (3,609)
<b>VARINCN</b>	0,099** (2,184)	0,031 (0,580)	0,045 (0,830)
<b>INTALTA</b>	-0,043 (-0,669)	0,021 (0,288)	0,121 (1,489)
<b>INTBAJA</b>	0,054 (0,959)	0,068 (0,964)	1,007 (0,098)
<b>RCDÉBIL</b>	0,101* (1,843)	0,050 (0,627)	0,173** (2,285)
<b>RCFUERTE</b>	-0,321*** (-5,905)	-0,208*** (-3,345)	-0,171** (-2,556)
<b>Variables de control</b>			
<b>MATERACT</b>	-0,146*** (-2,725)	-0,305*** (-4,784)	0,010 (0,158)
<b>TAMAÑO</b>	0,285*** (5,268)	0,205 *** (2,978)	0,200 *** (3,274)
<b>DURACION</b>	0,005 (0,066)	0,080 (1,486)	-0,294*** (-5,117)
<b>SERVICIOS</b>	0,005 (0,108)	0,016 (0,286)	0,024 (0,418)
<b>NUEVO<sup>22</sup></b>	0,031 (0,383)	n/a	n/a
<b>Control sectorial</b>	SI	No	SI
<b>Control temporal</b>	SI	SI	SI
<b>Observaciones</b>	377	267	254
<b>R Cuadrado</b>	0,26	0,226	0,323
<b>Estadístico F</b>	9,227	6,57	9,518
<b>(Significatividad)</b>	(0,000)	(0,000)	(0,000)

ACTA: Derechos de cobro más existencias dividido entre el total de activo

VARINCN: Cifra de ventas del ejercicio "n" – Cifra de ventas del ejercicio "n-1"

INTALTA: 1 cuando la integridad de los administradores percibida por el auditor es alta.

INTBAJA: 1 cuando la integridad de los administradores percibida por el auditor es baja.

RCDEBIL: 1 cuando el auditor valora el Control Interno del cliente como débil y 0 en caso contrario

RCFUERTE: 1 cuando el auditor valora el Control Interno del clientes como fuerte y 0 en caso contrario.

MATERACT: Cifra de materialidad dividida entre el total activo

TAMAÑO: Logaritmo Neperiano del Total Activo.

DURACION: número de ejercicios auditando al cliente

SERVICIOS: 1 cuando el auditor ha prestado servicios adicionales a los de auditoría.

NUEVO: 1 cuando el cliente es nuevo para el auditor, y 0 en caso contrario.

La significación estadística viene expresada en asteriscos, a niveles superiores al 90%(\*), 95%(\*\*) y 99%(\*\*\*) de probabilidad.

En los contratos de media y larga duración, las variables utilizadas para medir el riesgo inherente sólo resulta significativa la variable ACTA en la

<sup>22</sup> Dicha variable se excluye en los modelos de media y larga duración, pues nunca son nuevos.

submuestra de largo plazo. Esto se puede originar porque durante los primeros años el auditor es más susceptible ante posibles evidencias de riesgo inherente, mientras que una vez que ha adquirido suficiente conocimiento del cliente identifica mejor cuales son las posibles áreas con debilidades y no invierte tanto esfuerzo en su detección.

Las variables significativas varían en función de la duración del contrato, si bien, todas las regresiones coinciden en que si el auditor considera que el Control Interno de la Compañía es Fuerte el esfuerzo destinado en la auditoría es inferior. Sin embargo, un Control Interno débil no siempre es significativo.

El que en la regresión de la submuestra de los contratos de media duración sólo sea significativa, de las variables experimentales, el riesgo de control fuerte, puede venir explicado, por un efecto experiencia a largo plazo dentro del mismo equipo. Considerando una rotación obligatoria, o natural por los cambios de personal, podemos pensar que en los contratos de media duración el equipo de trabajo es similar a los de corta duración, por lo que pueden aprovechar la experiencia. Sin embargo, superados los 8 años, y entrando en el intervalo de larga duración, se produce la rotación de equipos y la pérdida de algo de aprendizaje dentro de la propia organización lo que justifica que variables de alta valoración subjetiva por parte del auditor como puede ser las existencias y los clientes comerciales (incluidas en la variable ACTA) vuelva a ser significativa.

Es de destacar que la Materialidad no sea significativa en los contratos de larga duración. En este tramo el auditor fija su esfuerzo sin tener en cuenta la materialidad fijada. En caso de que el esfuerzo realizado sea para cubrir cifras por encima de la materialidad fijada, podríamos estar hablando de cierta familiaridad con el cliente y pérdida de independencia. Si por el contrario no tiene relación con el esfuerzo por que trabajan por debajo de la cifra de materialidad, se podría estar dando un valor añadido al trabajo (sobreauditoría),

detectando errores no significativos a efectos del auditor pero que sí son importantes para el órgano de gobierno de la entidad.

En este mismo sentido la duración del contrato sólo tiene un efecto significativo y negativo en los contratos de larga duración, lo que pondría también de manifiesto la existencia de cierta familiaridad en las relaciones de larga duración con el cliente.

De la interpretación general de los datos reflejados en la tabla no se puede concluir que exista un efecto de aprendizaje lineal.

#### **4.4. El riesgo de auditoría y el esfuerzo del auditor según la carga de trabajo**

Es sabido que los Auditores de Cuentas tienen una "temporada alta", que se corresponde con el momento en el que la mayoría de las empresas tienen su cierre del ejercicio, 31 de diciembre. Si se lleva a cabo una auditoría durante la temporada alta, y al ser el tiempo un bien limitado, puede que el auditor opte por utilizar estrategias de cobertura de riesgo distintas.

Para analizar el posible cambio de comportamiento hemos creado dos sub-muestras, separando aquellos clientes cuyo cierre económico coincide con el 31 de diciembre y de los que no coincide, que se denominan en la profesión de "cierre o ejercicio partido".

**Tabla 12: Estimación del modelo de esfuerzo según fecha de cierre  
(variable dependiente horas)**

Variable	Cierre 31 de diciembre	Ejercicio partido
	Coefficiente (Estadístico)	Coefficiente (Estadístico)
<b>Variables experimentales</b>		
ACTA	0,122*** (3,756)	-0,046 (-0,175)
VARINCN	0,054* (1,815)	0,097 (0,609)
INTALTA	0,065 (1,568)	-0,530* (1,965)
INTBAJA	0,054 (1,428)	-0,285 (-1,711)
RCDEBIL	0,108*** (2,792)	0,058 (0,208)
RCFUERTE	-0,241*** (-6,803)	-0,807*** (-3,135)
<b>Variables de control</b>		
MATERTACT	-0,169*** (-4,869)	-0,094 (-0,383)
TAMAÑO	0,297*** (8,376)	0,142 (0,777)
DURACION	0,024 (0,800)	-0,290 (-0,937)
SERVICIOS	0,003 (0,089)	0,544*** (3,353)
NUEVO <sup>23</sup>	-0,005 (-0,171)	--
Control sectorial	Si	Si
Control temporal	Si	Si
Observaciones	869	29
R Cuadrado	0,243	0,663
Estadístico F (Significatividad)	18,404 (0,000)	5,582 (0,001)

Mientras que en las auditorías de cierre a 31 de diciembre tanto las variables relacionadas con el riesgo inherente como con el riesgo de control son significativas, en las auditorías de ejercicio partido únicamente son significativas las variables relacionadas con un sistema de control fuerte y una integridad alta, si bien esta última sólo es significativa al 90%. Entendemos que el auditor realiza menor esfuerzo de planificación en las auditorías con cierre distinto al año

<sup>23</sup> El modelo no ha tenido en cuenta esta variable por no apreciar variaciones en ella dentro de la submuestra denominada “ejercicio partido”.



natural, realizando por lo tanto mayor trabajo de campo pues dispone de mayores horas para emplear.

También hay que tener en cuenta que es probable que la planificación de las auditorías de “ejercicio partido” se solapen con el trabajo de cierre de las auditorías de las Cuentas Anuales que cierran a 31 de diciembre, por lo que el esfuerzo de planificación y evaluación de riesgos inherentes y de control puede ser inferior, por estar ocupados los socios y gerentes en la emisión de informes en lugar de estar planificando los futuros trabajos.

Como aspectos significativos, en aquellas auditorías de ejercicio partido la cifra de Materialidad no resulta significativa a la hora de determinar el esfuerzo del auditor. Entendemos que el auditor dispone de más tiempo para la realización del trabajo, por lo que no tiene que ceñirse estrictamente a la Importancia Relativa fijada para el trabajo, sino que puede profundizar en valores o errores inferiores al establecido en planificación.

Además en las auditorías realizadas con cierre distinto al año natural, sí que existe una relación significativa y positiva con otros trabajos. Es de destacar que el signo no refleja un aprovechamiento de economías de escala, sino que deberíamos de inclinarnos hacia la corriente teórica que afirma que aquellos clientes a los que se les presta otros servicios son más problemáticos y requieren un mayor esfuerzo de auditoría.

Con respecto al periodo de mayor intensidad de trabajo del auditor nos hemos planteado dos submuestras adicionales, entendiendo que esta intensidad puede no depender tanto de la fecha de cierre del ejercicio sino de la fecha de emisión del informe, pues puede haber empresas con cierre distinto al 31 de diciembre cuyo trabajo se realice en la misma época del año que las tienen como cierre fiscal el mismo que el año natural. Hemos considerado temporada baja del

auditor, la comprendida desde el 15 de junio hasta el 31 de diciembre. Los resultados obtenidos se muestran en la tabla 13.

**Tabla 13: Estimación del modelo de esfuerzo según la fecha de informe (variable dependiente horas)**

Variable	Temporada baja auditor	Temporada alta auditor
	Coficiente (Estadístico)	Coficiente (Estadístico)
<b>Variables experimentales</b>		
<b>ACTA</b>	0,232*** (3,156)	0,092** (2,554)
<b>VARINCN</b>	0,029 (0,451)	0,068** (2,099)
<b>INTALTA</b>	-0,082 (-0,981)	0,050 (1,088)
<b>INTBAJA</b>	0,014 (0,179)	0,053 (1,258)
<b>RCDÉBIL</b>	0,094 (1,287)	0,116*** (2,654)
<b>RCFUERTE</b>	-0,260*** (-3,357)	-0,260*** (-6,706)
<b>Variables de control</b>		
<b>MATERTACT</b>	-0,239*** (-3,287)	-0,135*** (-3,472)
<b>TOTAL ACTIVO</b>	0,256*** (3,575)	0,289*** (7,271)
<b>DURACION</b>	-0,229 (-2,955)	0,022 (0,682)
<b>SERVICIOS</b>	-0,052 (-0,814)	0,036 (1,056)
<b>NUEVO</b>	0,018 (0,243)	0,005 (0,147)
<b>Control sectorial</b>	No	Sí
<b>Control temporal</b>	Sí	Sí
<b>Observaciones</b>	135	763
<b>R Cuadrado</b>	0,473	0,213
<b>Estadístico F</b>	9,021	13,873
<b>(Significatividad)</b>	(0,000)	(0,000)

En aquellas auditorías realizadas en temporadas con alta carga de trabajo el auditor intentará desplazar de esas fechas la mayor parte de la carga de trabajo. Las Normas de Auditoría permiten realizar procedimientos intermedios y extrapolarlos al cierre del ejercicio, pero según la NIA-330, cuanto mayor sea el riesgo de incorrección material, o mayor sea la confianza en los controles, menor ha de ser, en su caso, el intervalo entre comprobaciones. Luego el auditor sí

tendrá en cuenta el riesgo inherente y el riesgo de control con el fin de poder reducir las pruebas lo máximo posible a fecha de cierre del ejercicio, de ahí que tanto las variables relacionadas con el riesgo de control como alguna del riesgo inherente hayan resultado significativas.

En épocas de elevada carga de trabajo, al igual que con la auditoría de entidades con cierre a 31 de diciembre, al auditor le resulta más eficiente emplear tiempo en la evaluación y comprobación del riesgo de control e inherente con el fin de reducir el esfuerzo posterior. Sin embargo, durante la época del año con menor carga de trabajo el auditor dispondrá de más recursos, horas disponibles, para emplear en el trabajo de auditoría de campo, pudiendo acumular evidencia mediante más pruebas sustantivas que mediante prueba de control o combinadas.

#### **4.5. El riesgo de auditoría y el esfuerzo del auditor según el riesgo de error percibido**

Según la normativa vigente el Auditor debe de evaluar, durante la realización de la planificación la posible existencia de errores. Al igual que Johnstone y Bedard (2001) hemos solicitado a los auditores que valoren el riesgo de error de cada uno de los clientes auditados que forman parte de la muestra, dividiendo la población en dos submuestras, en función de si el auditor apreció en su planificación riesgo de error o no.

Tabla 14: Estimación del modelo de esfuerzo según el riesgo de error (variable dependiente horas)

Variable	No se ha percibido riesgo de error <sup>24</sup>	Se ha percibido riesgo de error
	Coficiente (Estadístico)	Coficiente (Estadístico)
<b>Variables experimentales</b>		
ACTA	0,236*** (4,751)	-0,018 (-0,473)
VARINCN	0,053 (1,159)	0,006 (0,164)
INTALTA	0,252*** (4,779)	-0,052 (-1,072)
INTBAJA	--	0,002 (0,041)
RCDÉBIL	--	0,129*** (2,849)
RCFUERTE	-0,143*** (-3,028)	-0,248*** (-6,139)
<b>Variables de control</b>		
MATERTACT	0,039 (0,715)	-0,281*** (-6,942)
TAMAÑO	0,387*** (6,610)	0,308*** (7,069)
DURACION	-0,217*** (-4,314)	0,020 (0,570)
SERVICIOS	-0,026 (-0,561)	0,061* (1,686)
NUEVO	0,019 (0,397)	0,025 (0,707)
Control sectorial	Si	Si
Control temporal	Si	Si
Observaciones	343	555
R Cuadrado	0,320	0,326
Estadístico F	13,376	17,712
(Significatividad)	(0,000)	(0,000)

De la regresión separada de ambas submuestras se obtienen resultados significativos. Así cuando el auditor no ha percibido riesgo de error sí varía su esfuerzo en función del valor de las existencias y cuentas a cobrar a corto plazo, al igual que en el modelo general, sin embargo no se ha encontrado dicha relación en la submuestra en la que sí se percibe riesgo. Entendemos que esto se origina porque al percibir riesgo, el auditor se centrará más en el área donde se

<sup>24</sup> Este modelo no incluye las variables referentes al Control Interno Débil e Integridad Baja, pues no se han apreciado variaciones dentro de la submuestra.

haya detectado “el problema” en lugar de focalizar su trabajo en las áreas habituales.

Particularmente llamativo resulta la no significatividad de la relación entre esfuerzo y materialidad en la submuestra en la que no se ha detectado probabilidad de error. Podemos pensar que en este caso, el auditor no ve tan elevado el riesgo de auditoría, y establece su trabajo en función de lo que se denomina juicio del auditor, sin encorsetar tanto su esfuerzo a la cifra de materialidad.

En este mismo sentido, el esfuerzo del auditor en aquellos clientes en los que no se percibe riesgo sí disminuye conforme aumentan el número de ejercicios auditados, mientras que en la otra submuestra no resulta significativo. Pensemos que el primer escenario es el ideal para el auditor, ausencia aparente de riesgos y auditoría de carácter recurrente, mientras que en la submuestra con probabilidad de error, la experiencia en dicho cliente no tiene por qué reducir dicho error más aún si se trata de riesgos no controlables por el auditor.

Cuando el auditor, en su planificación, no detecta la presencia de posibles errores, relaja sus esfuerzos en controlar el riesgo de auditoría, basándose su trabajo en función de la experiencia adquirida en ejercicios anteriores, centrando el esfuerzo en las áreas habituales de riesgos (activos corrientes), y no ciñendo su cobertura de riesgo a la cifra de materialidad fijada.

## **5. CONCLUSIONES**

El objetivo de este capítulo ha sido analizar si para una muestra de firmas auditoras de pequeña y mediana dimensión los auditores utilizan un mayor esfuerzo para cubrir el riesgo de auditoría, desglosado en riesgo inherente y riesgo de control.

Para minimizar el riesgo de auditoría, el auditor en primer lugar investigará cuáles son aquellos factores generadores de riesgo, y asignará los recursos necesarios para mitigarlos. Posteriormente, el equipo de auditoría controla el riesgo de detección mediante la especificación de los programas de auditoría, la naturaleza, el alcance y oportunidad de las pruebas con el fin de llegar a un nivel aceptable de riesgo de auditoría. Así, el proceso de planificación implica una evaluación del riesgo inherente y riesgo de control y una especificación del riesgo de detección a nivel de cuenta y revelación.

Ambos estados son importantes para auditar con eficiencia y eficacia. Es decir, incluso si el auditor es capaz de evaluar perfectamente los riesgos de los clientes, todavía tiene que ser capaz de desarrollar un plan de trabajo adecuado para hacer frente a estos riesgos, sólo entonces habrá conseguido mitigar este riesgo de auditoría.

Hemos contado con información sobre las horas comunicadas al ICAC de una muestra de pequeñas y medianas empresas, variable ésta especialmente relevante, dado el difícil acceso a estos datos de carácter privado. Tras utilizar una serie de variables a través de las que inferir la existencia de riesgo de auditoría, tales como el riesgo inherente y el riesgo de control, nuestros resultados ponen de relieve que los auditores locales efectivamente no sólo identifican los factores que determinan el riesgo de auditoría que deben soportar, sino que aumentan el esfuerzo para su cobertura. El número de horas

es superior conforme el riesgo percibido es superior, bien por el riesgo inherente de la empresa auditada, o bien por el riesgo de control interno.

Como análisis adicional hemos detectado la posible existencia de familiaridad en aquellos contratos de larga duración, pues en los encargos en los que la experiencia del auditor supera los 8 años no hemos detectado relación significativa entre la materialidad y el esfuerzo del auditor. Además de haber detectado una relación negativa entre la duración del contrato y el esfuerzo del auditor, lo que implica una reducción del esfuerzo por el mero hecho de una relación de auditor-auditado larga.

Sin embargo, el factor experiencia sí se pone de manifiesto en los contratos de media duración ya que en esta submuestra no resultan significativas las variables relacionadas con el riesgo inherente ni de control, por lo que podemos intuir que se basan en las conclusiones y experiencias obtenidas en los encargos de ejercicios anteriores.

Como últimas conclusiones hemos tenido evidencia de que el auditor le otorga mayor importancia al riesgo de control interno y al riesgo inherente, cuando el trabajo se ha realizado en temporada alta (ya sea cierre a 31 de diciembre o ya sea temporada alta del auditor). Que el auditor prefiere realizar un esfuerzo adicional en la etapa de planificación evaluando y comprobando dichos riesgos con el fin de poder realizar un trabajo de campo con menos carga de trabajo a cierre del ejercicio, ya por que utiliza menos pruebas sustantivas o bien por que realiza el trabajo en periodos intermedios.

Con este capítulo y con la conclusión alcanzada de que los pequeños y medianos auditores responden ante incrementos del riesgo de auditoría con un mayor esfuerzo hemos pretendido contribuir al debate existente sobre si las firmas pequeñas realizan auditorías de calidad o no, demostrando mediante el

modelo de fijación de esfuerzo que los pequeños auditores planifican en función del riesgo de auditoría percibido.

Sin embargo, es sabido que el riesgo de mercado no puede ser reducido totalmente con el esfuerzo del auditor, ya que, por ejemplo, los auditores pueden ser demandados incluso cuando se cumplan siempre las normas de auditoría pertinentes<sup>25</sup>. Esto sugiere que incluso cuando el auditor opta por un incremento del esfuerzo con el fin de reducir el riesgo de auditoría puede tener que cubrirse de este riesgo residual mediante el cobro de una prima (por ejemplo, Bell et al., 2001).

---

<sup>25</sup> Sullivan (1992) evidenció que el número de demandas a auditores era tres veces superior a los trabajos de auditoría realizados que contenían fallos de acuerdos a las Normas Técnicas.



---

**CAPÍTULO III: GESTIÓN DEL RIESGO DE NEGOCIO  
MEDIANTE LA PRIMA DE RIESGO**

---

## **1. INTRODUCCIÓN**

De los resultados obtenidos en el capítulo anterior podemos concluir que la parte del riesgo de negocio que se identifica como riesgo de auditoría es controlado por el auditor mediante la variación del esfuerzo, es decir, incremento o decremento de las horas del encargo en función de si el riesgo inherente y el riesgo de control son altos o bajos.

Sin embargo, tal y como establece la NIA-ES 200 la auditoría no ofrece una total seguridad de que los estados financieros están libres de errores, pues es imperfecta en sí misma. La naturaleza estadística y/o aleatoria de los procedimientos de auditoría hace que subsista un riesgo que no puede ser cubierto con el esfuerzo.

En el Capítulo I expusimos que sobre el riesgo del cliente (el otro componente del riesgo de negocio), el auditor no tiene capacidad de influencia pues depende de factores externos como la situación financiera del cliente, las situaciones de conflicto con la empresa auditada y las expectativas no contempladas en la legislación de los usuarios de la información financiera. Lo fundamental a destacar en relación al riesgo de cliente es que el auditor no puede reducirlo, motivo por el cual debe de buscar herramientas de cobertura distintas a las utilizadas para la cobertura de riesgo de auditoría.

Una forma de gestionar este riesgo de cliente es a través de la incorporación en los precios de primas. Dada la obligación legal de las empresas de someter su información a auditoría, podemos suponer que la demanda de la auditoría es inelástica al precio, por lo que los auditores deberían poder incorporar en los precios una prima de riesgo para cubrir su riesgo de negocio. No obstante, el importante volumen de estudios que a nivel internacional han intentado contrastar empíricamente la existencia de primas por riesgo de negocio no han obtenido resultados concluyentes, lo que podría venir explicado

porque el mercado no resulta eficiente y no posibilita que los auditores puedan cubrir a través de los precios todos los factores de coste (Choi et al., 2008). En este sentido, el objetivo de este capítulo es analizar si en España los auditores de pequeñas y medianas firmas tienen en consideración el riesgo de negocio de sus clientes (riesgo de cliente), y verificar si a la hora de determinar los precios de su servicio imputan primas para hacer frente a la cobertura de potenciales pérdidas que dicho riesgo puede generar. De esta forma, se aportaría adicionalmente evidencia sobre cuáles son los factores de riesgo de cliente en los que los auditores inciden a la hora de fijar los precios de auditoría.

El presente estudio realiza una serie de aportaciones relevantes a la literatura. En primer lugar, en el contexto internacional múltiples estudios han analizado la existencia de primas de riesgo (Simunic, 1980; Francis, 1984; Firth, 1985; Francis y Simon, 1987; Turpen, 1990 entre otros). Una característica en estos estudios con datos de archivo es que no se conoce la composición de honorarios, en particular, los precios/hora y el total de horas. Ello limita de forma importante las conclusiones que pueden extraerse acerca de si los auditores incorporan primas por riesgo para cubrir el riesgo de cliente, dado que en estos trabajos no es posible discernir si los precios incrementan por el efecto del esfuerzo para cubrir el riesgo de auditoría o por la existencia de una prima por riesgo<sup>26</sup> para cubrir el riesgo de cliente. Estudios experimentales posteriores han conseguido introducir en sus diseños empíricos la variable esfuerzo de auditoría (O’Keefe et al., 1994; Simunic y Stein, 1996; Bell et al., 2001, 2008; Houston et al., 1999), si bien estos trabajos tratan con datos relacionados con una sola firma

---

<sup>26</sup> Si la variable esfuerzo profesional de los auditores en el ejercicio de la auditoría no es controlada, las relaciones empíricas entre factores de riesgo y precios, si son detectadas, pueden venir explicadas por dos efectos. El primero de ellos sería por el mayor esfuerzo que realiza el auditor en el desarrollo de una auditoría de un cliente que genera riesgo potencial, lo cual incrementa los costes y por tanto los precios. El segundo de ellos porque los auditores pueden cargar primas de riesgo. Estos dos fenómenos resultan imposibles de discernir a menos que se cuente con una variable que mida el esfuerzo profesional.

auditora, o tratan con la variable honorarios a proponer o propuestos en la carta de encargo, pero no con los honorarios realmente cargados a los clientes. Nuestro trabajo pretende resolver las limitaciones detectadas en ambas corrientes de estudio, tratando de analizar la existencia de primas para cubrir el riesgo de cliente utilizando datos reales sobre los honorarios cargados a los clientes, controlado a su vez el esfuerzo profesional desarrollado por el auditor en cada encargo destinado, como hemos evidenciado en el capítulo anterior, a la cobertura de riesgo de auditoría, aspectos éstos que hacen que nuestro trabajo aporte una evidencia empírica relevante a la literatura en general.

Aun cuando existen trabajos previos que han analizado los precios de la auditoría tal como Monterrey y Sánchez (2007) y De Fuentes y Pucheta (2009), ninguno de ellos ha incidido directamente en el análisis teórico que justifica el riesgo de cliente y su relación con la existencia de primas de riesgo incorporadas en precios.

Adicionalmente hemos de resaltar que la amplia mayoría de la evidencia empírica sobre el riesgo de clientes y la existencia de primas por riesgo se ha realizado utilizando el modelo de precios diseñado por Simunic (1980) el cual parte de una serie de asunciones. Una asunción de dicho modelo es que la demanda resulta inelástica al precio, lo que hace que la variable precio no se convierta en una variable relevante en la conducta competitiva de las firmas auditoras. No obstante, esta asunción puede no resultar válida en el tramo de pequeños y medianos auditores, donde se puede percibir una mayor intensidad competitiva que puede hacer que los auditores encuentren más dificultad para trasladar a los precios una prima por riesgo (Simunic y Stein, 1990). Si los pequeños y medianos auditores, debido a la mayor intensidad competitiva, no pueden recuperar todos los costes en los que se incurre en el desarrollo del servicio, este tramo del mercado de auditoría puede convertirse en potencialmente ineficiente desde el punto de vista económico y requerir, por

tanto, determinadas medidas reguladoras si se desea mantener su supervivencia (Comisión Europea, 2010)

La estimación de un modelo de precios en el que se introducen variables relacionadas con el riesgo de cliente a los que potencialmente se pueden enfrentar los auditores (situación financiera del cliente y situaciones conflictivas entre auditor y auditado), pone de manifiesto que tras controlar el esfuerzo realizado por el auditor en el ejercicio de la auditoría, los auditores identifican los factores de riesgo e incorporan primas en sus precios al objeto de cubrirlos. Nuestro trabajo igualmente revela que la política de determinación de precios y la imputación de primas para cubrir el riesgo de cliente viene afectada por la duración del contrato, si bien no por la prestación de servicios adicionales a la auditoría. Los resultados que se obtienen resultan robustos frente a distintas especificaciones del modelo de determinación de precios.

Este capítulo queda estructurado de la siguiente forma. Tras esta introducción, el apartado segundo analiza los fundamentos conceptuales del riesgo de cliente y la función que cumple la prima por riesgo. El apartado tercero trata el diseño de nuestro estudio empírico, definiéndose la muestra objeto de estudio, el modelo a estimar y las variables a través de las cuales se pretenden captar los factores que pueden determinar el riesgo de negocio. El cuarto apartado muestra los resultados empíricos que alcanzamos en nuestro estudio, dedicando el último apartado a resaltar las principales conclusiones del mismo.

## 2. REVISIÓN DE LA LITERATURA Y DETERMINACIÓN DE HIPÓTESIS

### 2.1. Modelo de fijación de precios

Numerosos han sido los estudios realizados sobre los factores que determinan los precios que los auditores cargan a su cliente por la prestación del servicio (véase Hay et al., 2006 para una revisión). La amplia mayoría de estos estudios se basan en el trabajo pionero de Simunic (1980), el cual propuso que en un mercado competitivo los ingresos totales que debe obtener el auditor en la prestación del servicio deben resultar iguales a los costes totales esperados por la realización de la auditoría, costes totales que de forma analítica pueden quedar representados en la siguiente función:

$$E(C) = c * q + E(d) * E(b)$$

Donde:

E (C): Costes totales esperados (o ingresos totales percibidos);

c: coste unitario de los recursos utilizados por el auditor en el desempeño de su función, incluyendo todos los costes de oportunidad, así como una provisión por el beneficio considerado normal;

q: cantidad de recursos utilizados por el auditor en la prestación del servicio;

E (d): valor actual de las posibles pérdidas que el auditor eventualmente pueda sufrir por la relación contractual que le liga con el cliente;

E (b): probabilidad esperada de que el auditor sea considerado responsable ante pérdidas que pueda causar en terceros los estados financieros auditados.

Este modelo de costes hace por tanto referencia a dos grandes componentes en la función de costes de la auditoría. El primer componente de los costes totales son los costes incurridos en la prestación del servicio, los cuales vendrán determinados fundamentalmente por el tamaño de la empresa sometida a auditoría, por la complejidad de dicha auditoría, por la propia tecnología de producción que use el auditor en el desarrollo de su actividad (Simunic, 1984; Simunic y Stein, 1996) y como hemos visto en el capítulo anterior, por el esfuerzo empleado para la reducción del riesgo de auditoría. El segundo componente de los costes totales, objeto principal de este capítulo, se refiere a los potenciales costes que el auditor pueda sufrir por las pérdidas que los estados financieros auditados puedan generar en los usuarios de la información, componente conocido de forma genérica como riesgo de cliente.

Ante el riesgo de negocio el auditor debe tomar distintas decisiones. En este sentido, diversos estudios proponen un modelo de comportamiento racional en el que se relaciona el riesgo de negocio con la política de precios en el mercado de auditoría (Simunic, 1980; Pratt y Stice, 1994; Seetharaman et al., 2002):

a) En primer lugar, el auditor deberá realizar una valoración tanto de la probabilidad de tener que responder a pérdidas en los que los usuarios de la información incurran, como de la cantidad de pérdidas a las que en su caso tendría que responder ( $E(d)*E(b)$ ) lo que en esencia supone someter a estudio el perfil de riesgo de su cliente, tal y como hemos tratado en el capítulo I.

b) En función de esta evaluación, el auditor asignará recursos de auditoría ( $q$ ) en forma de mayor número de horas de auditoría o asignación de personal más experto, hasta el punto donde el coste marginal de invertir una unidad adicional de recursos de auditoría sea igual a la reducción marginal de las pérdidas esperadas. Ello supone tomar decisiones sobre la naturaleza, tiempo de

ejecución y extensión de los procedimientos sustantivos, lo cual determinaría el nivel de esfuerzo profesional realizado en el encargo, decisión ésta que atañe a la planificación de la auditoría. Extremo desarrollado en el capítulo II.

c) Por último, el auditor elegirá el nivel de precios que cubra el coste de los recursos asignados en la auditoría, incluyendo el beneficio considerado normal más el valor esperado de las pérdidas por riesgo de negocio que subsistan tras la inversión adicional en recursos de auditoría. Punto que ocupa el presente capítulo.

De este modelo de comportamiento es importante destacar que las potenciales pérdidas a las que el auditor pueda enfrentarse no pueden ser reducidas, en todos los casos, aun incrementando los recursos asignados a la auditoría (Houston et al., 1999, 2005; Lyon y Maher, 2005). Distintas razones podrían explicar la existencia de este riesgo residual. La primera de ellas deriva de las propias limitaciones del arsenal de conocimientos con el que se cuenta en auditoría, por lo que en ningún caso, tal como señala Niemi (2004), puede esperarse que los auditores ofrezcan la auditoría perfecta dado que ésta no existe. Una segunda razón es que aun cuando los auditores hayan actuado con el nivel de diligencia e independencia requerido por las normas profesionales, y por tanto podría ser considerada una auditoría eficientemente realizada, los usuarios de la información pueden mantener la percepción de la existencia de un fallo de auditoría, e intenten recuperar sus pérdidas imputándole responsabilidad al auditor en las mismas<sup>27</sup>. De esta forma surge un riesgo que subsiste aun cuando

---

<sup>27</sup> Ello pone de relieve la existencia de un riesgo de negocios para el auditor en ausencia de negligencia profesional, que sólo viene explicado, tal como señalan diversos autores (Stice, 1991; Carcello et al, 1994; Lys y Watts, 1994) por el comportamiento oportunista de los usuarios de la información bajo la asunción de que los auditores cuentan con solvencia financiera para reparar los daños que sufren (deep pocket). La posible sensibilidad de jueces ante la demanda de los usuarios considerados dañados por la información, la vaguedad con la que suele definirse el concepto de diligencia profesional y, en cualquier caso, los costes



los auditores ejecuten de forma adecuada la auditoría, y dado que el auditor no puede enfrentarse al mismo con una mayor inversión en recursos de auditoría, al no estar relacionado con su esfuerzo profesional, la forma de gestionar su cobertura es a través de la incorporación de una prima de riesgo en los precios (Pratt y Stice, 1994; Simunic y Stein, 1996; Houston et al., 1999).

Las características del auditado, entendidas como riesgo de cliente, es un determinante esencial para el riesgo de negocio del auditor, pues como ya hemos explicado si no existe riesgo de “default” no se originarán pérdidas en terceros de las que se pueda considerar responsable al auditor. La literatura existente sugiere que son varias las características de los clientes que aumentan la exposición del auditor al riesgo de negocio, incluyendo el tamaño del cliente, dificultades financieras, bajo rendimiento, alta volatilidad de los beneficios (p.e. Stice, 1991, Carcello y Palmrose, 1994; Lys y Watts, 1994; Shu, 2000). Además, los investigadores también encuentran que el riesgo de cliente del auditor es más probable cuando los clientes realizan de forma habitual fraudes, transacciones ficticias (Bonner et al., 1998) o realizan prácticas comerciales poco éticas como el soborno (Lyon y Maher, 2005).

Por otro lado también es frecuente que ambos aspectos, debilidad financiera y situaciones de conflicto con el cliente (entendida en este caso como manipulación contable) se den de forma simultánea, ya que estudios previos (Kinney y McDaniel, 1989; DeAngelo et al., 1994; Leuz et al., 2003) han encontrado evidencia empírica que revela que las empresas con problemas financieros tienden a manipular sus estados financieros<sup>28</sup>. Diversos estudios han puesto de manifiesto que los auditores tienen problemas para detectar las prácticas de manipulación (Francis y Krishnan, 1999; Bradshaw et al., 2001;

---

judiciales de la defensa y la pérdida de reputación del auditor, harán que estos costes subsistan en cualquier encargo de auditoría con independencia del esfuerzo profesional con el que el auditor ha realizado su trabajo.

<sup>28</sup> Para una revisión en castellano puede consultarse García Osma et al., (2005).

Bartov et al., 2000; Rosner, 2003; Cano, 2007), lo que puede ser indicativo de que el incremento del esfuerzo no es una buena herramienta de cobertura del riesgo de cliente. Ello puede dar lugar a la emisión de un informe de auditoría inconsistente con la verdadera situación de la empresa, y de esta forma a que el auditor pueda incurrir en pérdidas. Este razonamiento lleva a la conclusión que mientras mayor es el riesgo financiero del cliente o mayor número de situaciones de conflicto con la empresa auditada, mayor es el riesgo de cliente y por ende mayor el negocio que el auditor debe soportar.

En este mismo sentido, ha evolucionado la normativa actual, pues la NIA-ES 200 describe que el riesgo de auditoría, a efectos de esa norma, no incluye el riesgo de que el auditor pueda expresar la opinión de que los estados financieros contienen incorrecciones materiales cuando no sea así, ya que dicho riesgo es insignificante, sino que se refiere más bien a los riesgos propios de la actividad del auditor, tales como pérdidas por litigios, publicidad desfavorable y otros hechos que puedan surgir relacionados con la auditoría de estados financieros.

En efecto, Johnstone (2000) y Pratt y Stice (1994) encontraron que ante el riesgo de negocio del cliente, los socios auditores recomendaban incrementar las horas de trabajo, incluso identificaron una prima en los honorarios pero sólo ante la existencia de riesgo de cliente.

Luego según estos autores la equivocación involuntaria se puede detectar reduciendo el riesgo de detección, es decir, aumentando el esfuerzo, pero la equivocación voluntaria (situación de conflicto), no se reduce mediante un mayor esfuerzo sino que hay que aplicar otra herramienta de cobertura como es el incremento de honorarios.

## 2.2. Determinación de hipótesis a contrastar

Un conjunto importante de estudios han intentado detectar empíricamente la existencia de primas en precios por la existencia de riesgo de cliente en auditoría, entre los que podría destacarse los de Simunic (1980), Francis (1984), Francis y Simon, (1987), Simon y Francis, (1988) y Simunic y Stein (1996). Los resultados obtenidos en estos estudios generalmente revelan que los precios de la auditoría están asociados a determinados factores de riesgo, corroborándose de esta forma que los auditores incorporan a los honorarios primas de riesgo. No obstante, cabe resaltar que estos estudios muestran una limitación general dado que en su diseño experimental no controlan el esfuerzo profesional del auditor, al no ser usualmente observable esta variable (DeFond y Zhang, 2013). Por esta razón, la evidencia empírica acumulada sobre la existencia de sobrepagos no implica directamente que los auditores incorporen primas de riesgo, dado que estos sobrepagos pueden venir explicados por una prima por riesgo a clientes de alto riesgo, o simplemente por el mayor esfuerzo y recursos invertidos por el auditor en la ejecución de la auditoría para clientes que muestran alto riesgo (Bell et al., 2001). Trabajos posteriores han intentado, en estudios experimentales, someter a estudio la existencia de primas de riesgo tras controlar el esfuerzo profesional del auditor, si bien, en este caso se suele trabajar con la variable honorarios propuestos (Houston et al., 1999, 2005; Johnstone y Bedard, 2001, 2003), o se utilizan encargos de auditoría reales referidos a una única firma (Pratt y Stice, 1994; Bell et al., 2001, 2008), aspectos ambos que igualmente limitan la capacidad de alcanzar inferencias generalizadas a través de estos estudios. Las limitaciones resaltadas en la literatura revelan la necesidad de seguir sometiendo esta cuestión a contraste empírico al objeto de determinar si efectivamente los auditores cubren su riesgo de negocio a través de la incorporación de primas de riesgo a los precios.

Contrariamente al modelo competitivo expuesto en el que los honorarios de auditoría reflejan el riesgo del cliente, algunos de los auditores participantes en nuestro estudio afirman que hay poca correspondencia, entre el riesgo de cliente y los honorarios de auditoría, argumentando una serie de razones que justifican su incapacidad para transferir una prima de riesgo. Algunos auditores afirman que el riesgo del cliente no se considera explícitamente en la determinación de los honorarios de auditoría, ya que no se puede medir. Otros afirman que el riesgo de cliente agregado sobre el total de su cartera es medible, pero no puede ser desagregado a nivel de cliente (puesto que comprenden una variedad de costes directos, incluidos los juicios y de liquidación de los costes, pérdida de beneficios futuros, así como una variedad de los costos indirectos, las sanciones reglamentarias, y la pérdida de la reputación profesional). Otros auditores afirman que la medición y desagregación son posibles, pero que las condiciones de mercado, muy saturado, impiden la inclusión de una prima de riesgo en los precios de la auditoría.

En este sentido, nuestra pretensión en este capítulo es aportar nueva evidencia sobre la política de precios y la existencia de primas en precios por riesgo de cliente para un tramo particular del mercado de auditoría, el de pequeñas y medianas firmas de auditoría, en el que tradicionalmente no se ha analizado.

En el capítulo anterior, hemos obtenido evidencia suficiente de que los auditores incrementan el esfuerzo, medido en horas empleadas, ante incrementos del riesgo de auditoría, por lo que utilizando la variable del esfuerzo controlamos el riesgo de auditoría y aislamos el efecto que tiene la prima de riesgo en los honorarios y cómo el auditor utiliza este instrumento de cobertura ante el incremento del riesgo de cliente. Es decir, en función del origen del riesgo el auditor reaccionará incrementando el esfuerzo o incrementando los honorarios y esto es porque existen determinados componentes del riesgo de

negocio, vinculados principalmente a la salud financiera del cliente auditado y a la posible existencia de irregularidades, sobre los que el auditor no tiene influencia ninguna y que por tanto no se verán minimizados ante un incremento del esfuerzo.

Para verificar si efectivamente los pequeños y medianos auditores en España incorporan primas por riesgo de cliente a las empresas auditadas de mayor riesgo financiero y con mayor número de situaciones de conflicto, emitimos las siguientes hipótesis:

*H1: Los pequeños y medianos auditores incorporan en los precios primas para cubrir el riesgo de cliente que generan las empresas auditadas de mayor riesgo financiero.*

*H2: Los pequeños y medianos auditores incorporan en los precios primas para cubrir el riesgo de cliente que generan las empresas auditadas con situaciones conflictivas.*

### 3. ESTUDIO EMPÍRICO

#### 3.1. Muestra

La muestra utilizada en el presente estudio es la misma que ha sido utilizada en el capítulo II, si bien tiene la particularidad de que se han incluido determinadas variables con el fin de detectar las posibles situaciones de conflicto de interés entre el auditor y el cliente. Así, se ha tenido en cuenta el tiempo transcurrido desde el cierre del ejercicio hasta la fecha de emisión del informe, el tipo de opinión emitida por el auditor y se ha solicitado a los auditores que han colaborado en el estudio que valoren la probabilidad de que existan irregularidades (fraude) en el cliente auditado.

#### 3.2. Definición del modelo

Para examinar el efecto del riesgo de cliente sobre los precios de auditoría, y en particular, la determinación de la existencia de prima de riesgo, estimamos un modelo convencional de honorarios de auditoría que sea consistente con estudios anteriores (véase, por ejemplo, Simunic, 1980, y posteriores estudios). En dicho modelo, la existencia de primas por riesgo de cliente será evaluada, como resaltábamos anteriormente, a través de la situación financiera de la empresa auditada y las existencias de situaciones conflictivas entre el auditor y el auditado. Igualmente en el modelo se introducen otras variables de control como la cantidad de esfuerzo que el auditor realiza en el desarrollo de la auditoría, el sector de actividad en el que opera la empresa cliente y el período de ejecución de la auditoría. En términos analíticos nuestro modelo toma la siguiente forma funcional:

$$\begin{aligned}
 HONORARIOS_{it} = & \alpha_0 + \alpha_1 ACPC_{it} + \alpha_2 DEBT_{it} + \alpha_3 PERDIDAS_{it} + \alpha_4 OPIN_{it} + \alpha_5 IRREGU_{it} + \\
 & \alpha_6 RETRASO_{it} + \alpha_7 HORAS_{it} + \sum_{j=1}^6 INDUS_j + \sum_{k=2001}^{2009} AÑO_k + \varepsilon
 \end{aligned}$$

La variable dependiente (HONORARIOS) recoge la remuneración percibida por el trabajo de auditoría. Para calcular el valor de esta variable, como en la amplia mayoría de los estudios anteriores, hemos tomado el logaritmo neperiano de la misma para evitar problemas de escala.

En relación a las variables a través de las cuales pretendemos medir la situación financiera del cliente, la literatura especializada ha venido resaltando que el fracaso de una empresa está condicionado por problemas relacionados a la rentabilidad, solvencia y nivel de apalancamiento financiero. Para medir el nivel de solvencia de la empresa utilizamos la variable ACPC, la cual viene calculada a través del activo corriente, excluidos los inventarios, dividido entre el pasivo corriente (Simunic, 1980; Cameran, 2005; Francis et al., 2005; Elder et al., 2009). Mientras mayor sea el valor de esta variable, mayor será la liquidez de la empresa, por lo que esperamos una relación negativa entre esta variable y los honorarios. Para medir el apalancamiento financiero de la empresa introducimos la variable DEBT medida a través de la deuda a largo plazo dividida entre el total de activos (DeFond et al., 2000). Mientras mayor es el valor de esta variable mayor es el riesgo financiero del cliente, por lo que la relación esperada entre esta variable y los honorarios es positiva. Por último, para capturar la relación entre honorarios y la rentabilidad de la empresa se utilizan la variable PERDIDAS, la cual es una variable dicotómica que toma valor 1 cuando la empresa sufrió pérdidas en el ejercicio anterior y cero en caso contrario (Francis y Stoke, 1986; Seetharaman et al., 2002). La existencia de pérdidas incrementa el riesgo financiero del cliente, por lo que esperamos una relación positiva entre la variable PERDIDAS y honorarios.

Para capturar el posible efecto en las primas de riesgo de las situaciones conflictivas entre el auditor y la empresa auditada, de la revisión de la literatura hemos seleccionado subrogados relacionados con la opinión expresada en el informe, la probabilidad de existencia de irregularidades y el retraso por parte

del auditor en la emisión de su opinión. En este sentido, el reflejo de una opinión modificada, supone un criterio distinto entre el auditor y el cliente, lo que pone de manifiesto una situación de conflicto relacionado con el riesgo de cliente (Simunic, 1980; Francis y Simon, 1987; Palmrose, 1986). Así la emisión de un informe modificado se asoció positivamente con el riesgo de cliente por Lys y Watts (1994), pero no alcanzaron la misma conclusión Carcello y Palmrose (1994). Para analizar el efecto del tipo de opinión en los honorarios introducimos la variable OPIN, la cual es una variable dicotómica que toma valor 1 cuando en el informe se recoge alguna salvedad, y cero en caso contrario. Debido a los argumentos contrapuestos avanzados más arriba no predecimos el signo de la relación entre esta variable y el nivel de honorarios.

El auditor debe hacer una adecuada planificación teniendo en cuenta la credibilidad de las pruebas aportadas por el cliente y ajustar el plan de auditoría en consecuencia (Beaulieu 1994, 2001). Si se detecta la probabilidad de irregularidades, entonces el auditor o bien realiza más pruebas para compensar la menor validez de la evidencia, o exige pruebas de una fuente distinta para hacer más creíble la información proporcionada por el órgano de gestión. Como evidenciaron Kizirian et al., (2005) ambas opciones intentan alcanzar al menos el mismo nivel de confianza que cuando no se detecta riesgo de irregularidad. En efecto, se trata de llegar al mismo grado de riesgo asumido pero utilizando distintas vías que soporten la opinión emitida en el informe. La diferencia entre estas vías es el incremento de coste que supone la realización de pruebas de auditoría adicionales o el empleo de personal de la firma más cualificado con el fin detectar posibles fraudes. A través de la variable irregularidad, dicotómica en función de si los auditores durante su planificación han detectado la posibilidad de existencia de irregularidades (fraude), en la formulación de los Estados Financieros, esperamos una relación positiva entre esta variable y los honorarios facturados al cliente.



La demora en la emisión del informe de auditoría, ha sido asociada, en estudios anteriores, con la existencia de problemas en la realización del trabajo (Knechel y Payne, 2001), es decir, dificultades a la hora de resolver distintos criterios con el cliente, la aparición de irregularidades, etc. Para medir este aspecto hemos utilizado la variable RETRASO, que mide el número de días transcurridos desde la fecha de cierre del ejercicio hasta la fecha en que el auditor firma el informe. Esperamos una relación positiva con los honorarios facturados al cliente.

Como variables de control, utilizaremos un subrogado de los recursos invertidos por el auditor en el contrato, el sector de actividad del cliente y el ejercicio de realización de la auditoría. Como señalábamos anteriormente sólo utilizando datos precisos sobre el nivel de esfuerzo realizado por el auditor en cada encargo podremos revelar la existencia de primas de riesgo incorporadas en los precios, motivo por el cual para comprender las razones económicas subyacentes de la política de fijación de precios es importante distinguir entre esfuerzo de auditoría y prima por riesgo. Para capturar el nivel de esfuerzo realizado por el auditor introducimos la variable HORAS, la cual es calculada como el logaritmo neperiano del número de horas que los auditores declaran en cada encargo (Simunic y Stein, 1996; Bell et al., 2001; Johnstone y Bedard, 2001). Mientras mayor sean las horas invertidas en el encargo, mayores serán los honorarios, por lo que se espera una relación positiva entre ambas variables. En otro sentido, diversos estudios han justificado la relación existente entre el riesgo de cliente y el sector de actividad en el que opera la empresa (Simunic, 1980; Palmrose, 1983; O'Keefe et al., 1994; Carcello et al., 2002; Abbott et al., 2006). Ello se debe a que la complejidad de las operaciones o el tamaño medio de las empresas puede resultar muy diverso entre distintos sectores de actividad, motivo por el cual resulta adecuado controlar el efecto del sector en los precios de auditoría. Para controlar el efecto del sector de actividad tomamos la misma

clasificación empleada en el Capítulo II. Por último, hemos introducido la variable AÑO con el fin de controlar el posible efecto temporal de los datos.

En la tabla 15 reflejamos las distintas variables utilizadas, excepto las de control temporal y sectorial (AÑO y INDUS), detallando la forma de medirlas y su signo esperado.

**Tabla 15: Descripción de las variables**

<b>Variable</b>	<b>Descripción</b>	<b>Etiqueta</b>	<b>Signo esperado</b>
<b>HONORARIOS</b>	logaritmo neperiano de los honorarios que los auditores declaran en cada encargo	continua	n/a
<b>ACPC</b>	activo corriente (excluidos los inventarios) dividido entre el pasivo corriente	continua	-
<b>DEBT</b>	deuda a corto y largo plazo dividida entre el total de activos	continua	+
<b>PERDIDAS</b>	1 cuando la empresa sufrió pérdidas en el ejercicio anterior y 0 en caso contrario	dicotómica	+
<b>OPIN</b>	1 cuando el informe de auditoría es cualificado y 0 en caso contrario	dicotómica	¿?
<b>IRREGU</b>	1 cuando el auditor ha detectado en su planificación riesgo de irregularidad, y 0 en caso contrario	dicotómica	+
<b>RETRASO</b>	Días transcurridos desde el cierre del ejercicio hasta la emisión del informe de auditoría	continua	+
<b>HORAS</b>	logaritmo neperiano del número de horas que los auditores declaran en cada encargo	continua	+

#### 4.- RESULTADOS EMPIRICOS

##### 4.1.- Estadísticos descriptivos

En la tabla 16 se recogen los estadísticos descriptivos usualmente utilizados en la literatura para describir los datos muestrales.

**Tabla 16: Estadísticos descriptivos**

	Media	Desviación típica	Mínimo	Máximo
<b>ACPC</b>	1,43	3,01	-0,02	65,05
<b>DEBT</b>	0,63	0,25	0,00	1,88
<b>PERDIDAS</b>	0,085	-	0	1
<b>OPIN</b>	0,276	-	0	1
<b>IRREGU</b>	0,46	-	0	1
<b>RETRASO</b>	136,65	41,37	8	477
<b>HORAS</b>	132,53	46,39	15	390

ACPC: activo corriente (excluidos los inventarios) dividido entre el pasivo corriente

DEBT: deuda a largo y corto plazo dividida entre el total de activos

PERDIDAS: 1 cuando la empresa sufrió pérdidas en el ejercicio anterior y 0 en caso contrario

OPIN: 1 cuando el informe de auditoría es cualificado y 0 en caso contrario

IRREGU: 1 cuando el auditor ha detectado en su planificación riesgo de irregularidad, y 0 en caso contrario.

RETRASO: Días transcurridos desde el cierre del ejercicio hasta la emisión del informe de auditoría

HORAS: logaritmo neperiano del número de horas que los auditores declaran en cada encargo

Los datos que aparecen en la tabla 16 revelan que en nuestra muestra las empresas parecen mostrar un buen comportamiento en relación a su solvencia (ACPC), pero por el contrario, si se atiende a la variable DEBT, son empresas altamente endeudadas aspecto éste muy característico de empresas de reducida dimensión en nuestro país. La variable PERDIDAS revela que sólo aproximadamente un 8,5% de empresas incurrieron en pérdidas el ejercicio anterior, por lo que no existe un problema generalizado de rentabilidad en nuestra muestra. Igualmente se refleja que aproximadamente un 28% de las opiniones emitidas por los auditores respecto a las empresas de nuestra muestra recogen alguna salvedad. Aunque no se cuentan con cifras sobre el porcentaje de informes cualificados emitidos para el total de empresas auditadas en el mercado de auditoría español, la CNMV si publica estos datos para las Compañías emisoras, siendo este porcentaje del 11,6% para informes emitidos

sobre cuentas anuales del ejercicio 2008 (véase Expansión, 21-12-2009). Por tanto, si atendemos únicamente a esta variable, podría inferirse que las empresas de nuestra muestra generan mayor riesgo de negocio a los auditores que los clientes tipo de las firmas multinacionales.

De acuerdo con la legislación española el informe de auditoría debe de estar disponible para socios o accionistas 15 ó 30 días antes de la celebración de la Junta General, dependiendo del tipo de sociedad de la que se trate. Puesto que dicha junta debe de ser convocada dentro de los 6 meses posteriores al cierre del ejercicio, podríamos hablar de un “periodo teórico máximo” para la emisión de informe que oscilaría entre los 150 días y los 165 días. La media de la variable RETRASO tiene un valor de 136 días, por lo que podemos decir que en términos generales se cumple con los plazos previstos.

En relación a los honorarios de cada encargo los valores de la muestra aparecen reflejados en la Tabla 17. En el panel A de dicha tabla se recogen los estadísticos descriptivos para los honorarios de cada encargo. En el panel B aparece esta misma variable descrita por los distintos períodos objeto de nuestro estudio con el fin de analizar la evolución temporal que alcanza. Por último, en el panel C se recoge la distribución sectorial de los honorarios.

**Tabla 17: Estadísticos descriptivos honorarios**

Panel A: Estadísticos descriptivos honorarios				
Variable	Media	Desviación	Mínimo	Máximo
Honorarios	6.086,57	2.317,47	562,11	18.199,61

Panel B: Distribución temporal honorarios.

<b>Años</b>	<b>Honorarios</b>
2001	4.218,40
2002	4.643,15
2003	5.101,83
2004	5.508,53
2005	5.888,64
2006	5.962,93
2007	6.650,31
2008	6.490,42
2009	6.844,65

Panel C: Distribución sectorial honorarios

<b>Variable</b>	<b>Honorarios</b>
Bienes consumo	5.885,76
Agricultura	4.708,79
Industria	6.685,90
Servicios mercado	5.429,37
Construcción	6.404,46
Suministros	9.312,44

Según los resultados reflejados en Panel A de la tabla 17 se obtiene que los honorarios medios cargados por los auditores en nuestra muestra se sitúan en 6.086,57 euros. Si se analiza la evolución temporal de estos honorarios a lo largo del período objeto de estudio (Panel B, tabla 17), se puede apreciar de forma casi general un incremento interanual de los mismos, siendo la diferencia entre el último y el primer período de nuestro estudio de 2.563,25 euros lo que representa un incremento de aproximadamente el 59,87%. Esta evolución es opuesta a la de las horas comunicadas al ICAC, reflejada en el Capítulo 2, que han ido en descenso, pudiendo el origen de estas diferentes tendencias deberse bien

al avance tecnológico o bien al incremento de la prima de riesgos por el incremento en el periodo del gap de expectativas.

Igualmente se puede resaltar que existen diferencias apreciables en los honorarios cargados entre los distintos sectores de actividad, lo cual podría venir explicado bien por la desigual dificultad de realizar las auditorias en los distintos sectores de actividad, bien por el diferente riesgo de negocio que los distintos sectores pueden generar (Panel C, tabla 17). Es el sector de suministros donde los honorarios son mayores, siendo el sector agrario el que soporta menores honorarios.

En la tabla 18 se recogen las correlaciones bivariadas entre todas las variables que se introducen en el modelo de precios a estimar. Muchas variables muestran estar correlacionadas entre sí, si bien, los valores no resultan excesivamente altos siendo similares a los estudios previos realizados sobre la estimación de precios de auditoría. Al objeto de analizar si las correlaciones entre las variables pueden afectar a los resultados de nuestro estudio, hemos procedido a realizar el análisis del factor de inflación de la varianza del cual inferimos que la multicolinealidad no resulta un problema en nuestra estimación.

**Tabla 18: Matriz de correlaciones**

Variables	ACPC	DEBT	PERDIDAS	OPIN	RETRASO	IRREGU	HORAS
<b>ACPC</b>	1	-0,358**	0,085*	-0,046	-0,049	-0,038	-0,063
<b>DEBT</b>		1	0,095**	0,077*	0,105**	0,070	0,052
<b>PERDIDAS</b>			1	0,045	0,014	0,021	-0,085*
<b>OPIN</b>				1	0,111**	0,048	-0,020
<b>RETRASO</b>					1	0,137**	0,002
<b>IRREGU</b>						1	0,218**
<b>HORAS</b>							1

#### 4.2.- Análisis multivariante.

En la tabla 19 se recogen los resultados del modelo estimado. La estimación del citado modelo se ha realizado controlando los efectos fijos por sector de actividad y por los distintos ejercicios sometidos a análisis. El modelo resulta significativo, siendo la bondad del ajuste, según el coeficiente de determinación del modelo, de aproximadamente el 88%.

**Tabla 19: Estimación del modelo de precios (variable dependiente honorarios)**

Variable	Signo esperado	Coefficiente	Estadístico	Nivel de significación
<i>Variables experimentales</i>				
ACPC	-	-0,054	-4,299	0,000
DEBT	+	0,066	5,222	0,000
PERDIDAS	+	0,011	0,930	0,352
OPIN	¿?	0,012	0,985	0,325
IRREGU	+	0,115	9,543	0,000
RETRASO	+	0,010	0,819	0,413
<i>Variables de control</i>				
HORAS	+	0,875	73,006	0,000
Control sectorial	SI			
Control temporal	SI			
R <sup>2</sup> = 0,880				
F = 440,87 (0,000)				
ACPC: activo corriente (excluidos los inventarios) dividido entre el pasivo corriente DEBT: deuda a largo y corto plazo dividida entre el total de activos PERDIDAS: 1 cuando la empresa sufrió pérdidas en el ejercicio anterior y 0 en caso contrario OPIN: 1 cuando el informe de auditoría es cualificado y 0 en caso contrario IRREGU: 1 cuando el auditor ha detectado en su planificación riesgo de irregularidad, y 0 en caso contrario. RETRASO: Días transcurridos desde el cierre del ejercicio hasta la emisión del informe de auditoría HORAS: logaritmo neperiano del número de horas que los auditores declaran en cada encargo				

En relación a los resultados obtenidos, hemos de resaltar que tres de nuestras variables experimentales para inferir el riesgo de cliente resultan estadísticamente significativas. Al objeto de analizar la existencia de primas por riesgo de negocio, junto a la significatividad de los coeficientes estimados es importante analizar la elasticidad de los honorarios respecto a los diversos

factores que pretenden capturar el perfil de riesgo del cliente (Johnstone y Bedard, 2004; Seetharaman et al., 2002).

Respecto a las variables a través de las que pretendemos capturar el riesgo financiero del cliente, los resultados recogidos en la tabla 19 ponen de manifiesto tal como pronosticábamos una relación significativa y de signo negativo entre el nivel de solvencia a corto plazo (ACPC) y el nivel de honorarios, lo que implica que mientras mayor es la solvencia de la empresa menor será la necesidad de incorporar una prima por riesgo. En este sentido, una disminución en una unidad para la variable ACPC supone un incremento de un 5,4% en el precio del servicio.

La variable DEBT es igualmente estadísticamente significativa, siendo la relación que liga a esta variable con los precios positiva tal y como se esperaba, resultado similar al obtenido por Monterrey y Sánchez Segura (2007), pero distinto al de De Fuentes y Pucheta (2009). Ello implica que el nivel de apalancamiento de la empresa es percibido por el auditor como un factor de riesgo de negocio, incorporando una prima por riesgo en los precios cargados a sus clientes para su potencial cobertura. De esta forma un incremento de una unidad en el índice de apalancamiento financiero de la empresa, supone un incremento de aproximadamente un 6,60% en los precios de la auditoría. Sin embargo, nuestros resultados no encuentran evidencia de que exista relación entre la variable a través de la que pretendemos medir la rentabilidad de la empresa (PERDIDAS), resultado similar al obtenido por De Fuentes y Pucheta (2009). Este resultado no esperado podría quedar explicado por qué el auditor presta una mayor atención como factores de riesgo de negocio a los problemas de impago frente a los acreedores financieros, cuestión ésta del todo lógica dado la importancia del crédito para las empresas de la muestra (como se ponía de manifiesto en el análisis descriptivo). La posibilidad de sufrir un litigio con un



acreedor financiero o una declaración de concurso de acreedores justifica la incorporación a los precios de auditoría de una prima por riesgo.

El conjunto de la evidencia empírica obtenida nos permite aceptar la hipótesis 1, de que los pequeños y medianos auditores incorporan en los precios primas para cubrir el riesgo de cliente que generan las empresas auditadas de mayor riesgo financiero.

Con respecto a la variable a través de la que pretendíamos captar la influencia en los honorarios de las situaciones conflictivas del cliente, según los resultados obtenidos descritos en la tabla 19 se deduce que la única variable experimental significativa es el riesgo de IRREGULARIDAD.

El auditor durante su planificación debe de plantearse cuál es el grado de irregularidad percibido (riesgo de error intencionado). Este carácter doloso del error le obliga a presumir que va a existir ocultación por parte de la administración o le va a suministrar evidencias erróneas de auditoría.

En determinados casos el auditor ve imposible conseguir evidencias de terceros, no pudiendo contrastar dicha información con documentos externos a la Compañía auditada, lo que le puede llevar o a limitar el alcance (posibilidad recogida en la variable OPIN) o aplicar un incremento de precio, como es nuestro caso, ante la posibilidad de que no sea capaz de dilucidar si existe irregularidad o no. Como los honorarios son fijados en un momento anterior a la realización del trabajo, una vez detectado en planificación el riesgo de irregularidad, el auditor aplica una prima de riesgo por si finalmente no pudiera reducir el riesgo de cliente mediante procedimientos alternativos.

Un ejemplo de irregularidad pueden ser las limitaciones al alcance, puestas por el cliente (de forma velada pues de otro modo no se podría aceptar el encargo) que impiden al auditor la revisión de determinados componentes de las

cuentas anuales. Si el auditor percibe que únicamente existe un error, realizará una cobertura mediante el incremento de esfuerzo, pues lo interpretará como un riesgo de auditoría. Sin embargo, si el auditor intuye que dicha limitación puede ser intencionada, incrementará sus honorarios pues desde un punto de vista conservador pensará que dicha partida es errónea, de ahí que el cliente se la oculte y que debe de incrementar los honorarios por si posteriormente dicha partida se viera convertida en pérdidas y aumentara el riesgo de cliente<sup>29</sup>.

No existe relación entre la variable OPIN y el precio de la auditoría, lo cual pone de relieve que los auditores no interpretan la existencia de una opinión modificada con un posible riesgo de cliente, sino que simplemente es el resultado del cumplimiento de las Normas de Auditoría. Otra justificación de no haber detectado relación es que los honorarios, en el mercado de auditoría español, se fijan antes de la emisión del informe, en el momento de la firma de la carta de encargo y no son modificados salvo causas muy excepcionales, lo que impide al auditor modificar los honorarios una vez que ha finalizado el trabajo de auditoría y tiene toda la información necesaria para emitir su opinión.

La variable retraso tampoco resulta significativa. Al contrario que los grandes clientes auditados, las empresas auditadas que componen nuestra muestra son PYMES, por lo que tienen menos medios que las anteriores. Esta falta de recursos puede explicar el retraso entre la fecha de cierre y la emisión del informe, entendiendo que se debe exclusivamente a la dificultad del cliente en preparar la documentación necesaria para la realización de la auditoría. Además, aplicando el mismo razonamiento que para la OPIN, el retraso se origina una vez fijados los honorarios y firmada la carta de encargo, por lo que el auditor se ve casi imposibilitado a modificar el precio de la auditoría.

---

<sup>29</sup> Las propias Normas Internacionales de Auditoría contemplan la posibilidad de renunciar al cliente en que caso de que una limitación alcance tenga carácter reiterativo.

Luego aceptamos la Hipótesis segunda de que los pequeños y medianos auditores incorporan en los precios primas para cubrir el riesgo de cliente que generan las empresas auditadas con situaciones conflictivas entre el cliente y el auditor.

Por último, en relación a la variable HORAS es significativa y la asociación con la variable honorarios es positiva. En el marco de nuestro estudio el resultado detectado adquiere gran importancia dado que esta variable nos permite aislar el concepto de prima de riesgo, por lo que las inferencias que hemos obtenido de las distintas variables a través de las que hemos capturado el riesgo de cliente del auditor pueden ser consideradas robustas.

#### **4.3. Evidencia adicional sobre riesgo de cliente y prima de riesgo**

Hasta el momento hemos supuesto que el modelo estimado de precios tiene una estructura estable para cualquier característica específica del encargo. No obstante, la literatura especializada ha demostrado que diversas características del contrato, tal como pudieran ser la duración del contrato y la prestación de servicios adicionales al de auditoría, afectan a la política de fijación de precios de los auditores (Hay et al., 2006). En este sentido, para obtener evidencia robusta sobre la existencia de primas de riesgo vamos a someter a estudio las implicaciones que la duración del contrato y la prestación de servicios adicionales a la auditoría tienen sobre los precios de la auditoría. Desde el punto de vista metodológico vamos a estimar el modelo de precios en distintas sub-muestras, lo que nos permitirá concluir si la prima para cubrir el riesgo de cliente está afectada por la duración del contrato o por la prestación de servicios adicionales a la auditoría.

La importancia de tener en consideración la duración del contrato en los precios de la auditoría, radica en la posibilidad de la existencia de una curva de aprendizaje. La existencia de una curva de aprendizaje en la realización de la

auditoría puede afectar tanto a los precios, como a los factores de riesgo y a las primas imputadas. En efecto, como han justificado diversos autores, a medida que incrementa la duración del contrato el auditor adquiere un mayor conocimiento específico del cliente, por lo que la experiencia con el cliente puede posibilitar el desarrollo de economías que pueden reducir los recursos invertidos y de esta forma los honorarios de auditoría (Simunic, 1980; Simon y Francis, 1988). No obstante, aun a pesar de lo anterior, a medida que la duración del contrato aumenta el auditor puede adquirir un conocimiento más preciso de los verdaderos factores de riesgo del cliente, lo que puede implicar que la prima de riesgo no se mantenga constantes en diversas etapas de la relación contractual que liga al auditor con su cliente (Stice, 1991). Dado que en nuestro caso contamos con datos longitudinales, dividiremos la muestra en atención a la duración del contrato de la siguiente forma (Johnson et al., 2002; Gul et al., 2007): corta duración cuando la relación contractual es igual o inferior a tres años; media duración entre cuatro y ocho años y larga duración para contratos de más de ocho años de duración. Al objeto de describir las distintas submuestras, en la tabla 20 aparecen los valores medios para honorarios atendiendo a los distintos tramos de duración del contrato.

**Tabla 20: Estadísticos descriptivos honorarios por tramos temporales del contrato**

	<b>Corta duración</b>	<b>Media duración</b>	<b>Larga duración</b>	<b>Diferencias de medias</b>
<b>Variable</b>	<b>Media</b>	<b>Media</b>	<b>Media</b>	<b>Estadístico (significatividad)</b>
<b>Honorarios</b>	5.765,22	5.991,17	6.219,16	2,288 (0,319)

La aplicación del test Kruskal-Wallis nos permite analizar si las tres submuestras se comportan de manera similar a las variables sometidas a análisis. Los resultados alcanzados en nuestro estudio no ponen de relieve para los honorarios que al menos una de las de las sub-muestras presente comportamientos diferentes. Si se analizan los honorarios en la tabla 20, se puede apreciar que son mayores en los contratos de larga duración que en los de

mediana y corta duración. Ello puede estar explicado por el hecho de que los auditores van percibiendo los factores de riesgo de cliente a medida que transcurre la relación contractual, lo que les puede llevar a cargar primas por riesgo.

Para profundizar en esta cuestión en la tabla 21 se recogen los resultados de la estimación del modelo de precios de forma diferenciada para los tres tramos de duración del contrato.

**Tabla 21: Estimación modelo de precios por tramos de duración contrato (variable dependiente honorarios)**

Variable	Corta duración	Media duración	Larga duración
	Coefficiente (Estadístico)	Coefficiente (Estadístico)	Coefficiente (Estadístico)
<i>Variables experimentales</i>			
<b>ACPC</b>	-0,019 (-0,712)	-0,004 (-0,204)	-0,092 *** (-6,057)
<b>DEBT</b>	0,065 ** (2,329)	0,087*** (4,154)	0,029 * (1,864)
<b>PERDIDAS</b>	0,029 (1,275)	0,012 (0,593)	0,023* (1,667)
<b>OPIN</b>	0,003 (0,119)	0,023 (1,195)	0,006 (0,455)
<b>IRREGU</b>	0,118*** (4,959)	0,099*** (4,928)	0,128*** (7,963)
<b>RETRASO</b>	0,001 (0,047)	0,023 (1,113)	0,012 (0,904)
<i>Variables de control</i>			
<b>HORAS</b>	0,831 *** (35,906)	0,914*** (46,131)	0,862 *** (53,262)
<b>Control sectorial</b>	SI	SI	SI
<b>Control temporal</b>	SI	SI	SI
<b>Observaciones</b>	377	287	234
<b>R Cuadrado</b>	0,812	0,897	0,959
<b>Estadístico F</b>	109,112	167,822	363,456
<b>(Significatividad)</b>	(0,000)	(0,000)	(0,000)

En la tabla 21 se refleja la tesis de que los auditores van identificando los factores de riesgo de mercado a medida que va incrementando su relación contractual, aunque sólo se manifiesta a partir de los 7 años, pues en los contratos de media y corta duración las variables explicativas significativas son las mismas: DEBT e IRREGU.

En lo que respecta a las variables utilizadas para medir el riesgo financiero del cliente, la variable endeudamiento resulta positiva y significativa en las tres sub-muestras, por lo que no cabe hablar de efecto aprendizaje, pues a pesar del conocimiento que se pueda tener de esas partidas el riesgo de impago ante un alto endeudamiento sigue siendo elevado más elevado que ante una empresa menos endeudada, suponiendo constantes el resto de partidas de balance. Sin embargo, la variable que recoge la liquidez de la empresa (ACPC) únicamente es significativa en los contratos de larga duración. El signo negativo de esta variable refleja un factor atenuante en el riesgo financiero, es decir, el auditor interpreta que a mayor liquidez la entidad auditada, tiene menos riesgo de “default”, por lo que la prima de riesgo que debe de aplicar es menor. Pero este efecto, únicamente se genera en el largo plazo, cuando el auditor ya conoce profundamente cual es la composición de ese Activo Corriente, las valoraciones de éste que ha realizado la sociedad y si es de carácter esporádico (picos de tesorería) o es política de la entidad el mantener un elevado Fondo de Maniobra.

Por otro lado la variable que recoge la rentabilidad de la sociedad PERDIDAS, es significativa y con signo positivo para los contratos de larga duración. Es decir, únicamente consideraría la rentabilidad como un riesgo financiero cuando el contrato es de larga duración. Esto puede tener dos orígenes, o bien los auditores encuentran difícil identificar los factores de riesgo debido a la falta de experiencia con el cliente, o bien la presión competitiva y la necesidad de obtener nuevos clientes, imposibilitan que puedan ser cargadas primas en precios para la cobertura del riesgo de mercado. La otra explicación es

que en lugar de aprendizaje, podría tratarse de gestión de cartera de clientes: el auditor ya ha recuperado el coste invertido en el contrato y utiliza el incremento de honorarios como efecto disuasorio para provocar la revocación por parte del cliente cuya rentabilidad ha descendido.

Con respecto a las variables que recogen las situaciones conflictivas entre el cliente y el auditor, al igual que en el modelo global sólo resulta significativa la variable que mide la posibilidad de irregularidad. Esta variable es significativa en las tres sub-muestras por lo que no podemos afirmar que exista una curva de aprendizaje respecto a este aspecto. Entendemos que la probabilidad de que la administración manipule las evidencias contables, no se reduce con el incremento de experiencia del auditor, de ahí que la significatividad de este no se modifique.

Si la variable IRREGU hubiese dejado de ser significativa conforme aumenta la duración del contrato, podríamos haber entendido que existía cierta relajación en el auditor ante el posible riesgo de irregularidades. Sin embargo, la actitud del auditor a este respecto es independiente del paso del tiempo, por lo que cabe descartar riesgo de familiaridad en lo que se refiere a situaciones conflictivas con el cliente.

En lo que se refiere a la relación entre la prestación de otros servicios y los honorarios de auditoría, aun cuando probablemente la prestación de otros servicios pueda posibilitar la obtención de economías de alcance (debido al fenómeno conocido como *knowledge spillover*, ver Arruñada, 1999), estudios previos han detectado que los honorarios de auditoría son más altos en empresas a las que se prestan servicios adicionales (Simunic, 1984; Simon, 1985, Monterrey y Sánchez, 2007). Una posible explicación podría ser que las empresas que contratan estos servicios adicionales pueden generar mayor riesgo de cliente al auditor (Hay et al., 2006). En efecto, la demanda de servicios adicionales

podría quedar explicada por que las empresas pueden estar experimentando problemas que requieren asesoramiento adicional y experto de los auditores. Ello explicaría que los mayores honorarios de auditoría para este tipo de empresas que contratan otros servicios adicionales, vendrían explicados por tratarse de clientes de elevado riesgo que justifican mayores precios para cubrir este riesgo (Hay et al., 2006)<sup>30</sup>. Para profundizar en esta cuestión, vamos a dividir la muestra entre empresas que contratan servicios adicionales y aquellas que solamente contratan servicios de auditoría y analizaremos, en ambas muestras, como se comportan los factores de riesgo con los que venimos trabajando en ambas muestras.

En nuestra muestra, aproximadamente el 93% de las firmas de auditoría declararon no haber facturado honorarios por la prestación de servicios distintos a la auditoría, lo que puede tener dos lecturas: o bien que los otros servicios se realizan mediante sociedades vinculadas a la firma de auditoría, o bien que no explotan la cartera de clientes como las grandes firmas multinacionales de auditoría. Este resultado resulta consistente con los obtenidos en diversos estudios con datos españoles según los cuales las firmas de auditoría locales, a diferencia de las grandes multinacionales, no cuentan con una adecuada infraestructura y capacidad para ofrecer servicios adicionales a sus clientes (Monterrey y Sánchez, 2007; Carmona y Momparler, 2011). Al objeto de adquirir conocimiento sobre las dos submuestras analizadas, en la tabla 22 aparecen los valores medios para honorarios junto con un test de diferencia de medias atendiendo a si el auditor presta servicios adicionales conjuntamente con la auditoría o no.

---

<sup>30</sup> No obstante, puede ocurrir que los auditores pueden cargar honorarios más altos, con independencia del riesgo del cliente, debido a que el cliente valora de forma positiva el incremento de experiencia que puede adquirir el auditor a través de los servicios de asesoramiento (Simunic, 1984; Palmrose, 1986; Johnstone y Bedard, 2001).



**Tabla 22: Estadísticos descriptivos honorarios por servicios adicionales**

	<b>Con servicios adicionales</b>	<b>Sin servicios adicionales</b>	<b>Diferencias de medias</b>
<b>Variable</b>	<b>Media</b>	<b>Media</b>	<b>Estadístico (significatividad)</b>
<b>Honorarios</b>	6.524,76	6.053,50	0,017 (0,976)

Tal como queda reflejado en la tabla 22, los honorarios de auditoría cargados a las empresas que demandan servicios adicionales son superiores a aquellas empresas que sólo reciben servicios de auditoría, no siendo la diferencia estadísticamente significativa.

Al objeto de analizar si el modelo de precios estimado resulta estable en ambas submuestras analizadas, y por tanto poder concluir los factores de riesgo considerados a la hora de establecer los precios de auditoría, estimamos el modelo de forma separada para empresas que demandan otros servicios junto al servicio de auditoría y aquellas empresas que solo demandan la auditoría. Los resultados quedan recogidos en la tabla 23.

Tabla 23: Estimación modelo de precios por tipo de servicios prestados (variable dependiente honorarios)

Variable	Con servicios adicionales Coeficiente (Estadístico)	Sin servicios adicionales Coeficiente (Estadístico)
<b>Variables experimentales</b>		
ACPC	-0,099 (-1,462)	-0,054 *** (-4,201)
DEBT	0,076 (1,105)	0,068 *** (5,221)
PERDIDAS	0,035 (0,651)	0,014 (1,121)
OPIN	0,006 (0,112)	0,014 (1,181)
IRREGU	0,236*** (3,985)	0,110*** (8,804)
RETRASO	0,123 ** (2,206)	0,000 (0,014)
<b>Variables de control</b>		
HORAS	0,846 *** (14,525)	0,878 *** (71,159)
Control sectorial	SI	SI
Control temporal	SI	SI
Observaciones	63	835
R Cuadrado	0,853	0,883
Estadístico F	26,639	421,399
(Significatividad)	(0,000)	(0,000)

ACPC: activo corriente (excluidos los inventarios) dividido entre el pasivo corriente  
 DEBT: deuda a largo y corto plazo dividida entre el total de activos  
 PERDIDAS: 1 cuando la empresa sufrió pérdidas en el ejercicio anterior y 0 en caso contrario  
 OPIN: 1 cuando el informe de auditoría es cualificado y 0 en caso contrario  
 IRREGU: 1 cuando el auditor ha detectado en su planificación riesgo de irregularidad, y 0 en caso contrario.  
 RETRASO: Días transcurridos desde el cierre del ejercicio hasta la emisión del informe de auditoría  
 HORAS: logaritmo neperiano del número de horas que los auditores declaran en cada encargo  
 La significación estadística viene expresada en asteriscos, a niveles superiores al 90% (\*), 95% (\*\*) y 99% (\*\*\*) de probabilidad.

Si nos centramos en los factores que explican los precios, podemos observar en la tabla 23 que resultan estadísticamente significativas más variables en la submuestra en la que no se prestan servicios adicionales.

En concreto las variables relacionadas con el riesgo financiero del cliente ACPC y DEBT sólo resultan significativas en la sub-muestra de auditorías sin servicios adicionales, lo que nos permite concluir que el auditor utiliza los servicios adicionales como método de cobertura del riesgo financiero del cliente, ya sea por el incremento de ingresos o por la información obtenida en el trabajo adicional realizado.

Al igual que en el resto de regresiones realizadas durante el presente capítulo el riesgo de irregularidad es significativo en ambas sub-muestra, lo que nos hace concluir que de todas las herramientas de cobertura planteadas, la única utilizada por el auditor para cubrir el riesgo por irregularidad es el incremento de honorarios, pues es un factor externo a él, que no puede mitigar con el incremento de información obtenida a través del transcurso de los años o con la prestación de servicios adicionales.

Por último la variable RETRASO sí resulta positiva y significativa en la sub-muestra de clientes a los que se les presta servicios adicionales. Si vinculamos los servicios adicionales con empresas en dificultades que requieren otros trabajos por parte del auditor, si toma importancia la posibilidad de que exista una situación de conflicto que origine el retraso en la emisión del informe. Pensemos por ejemplo, en servicios adicionales de revisión limitada de balances de aquellas empresas asociadas que formen parte de un grupo consolidado.

#### **4.4. Análisis de robustez de los resultados**

Al objeto de verificar que nuestros resultados son robustos planteamos una serie de análisis adicionales utilizando otras especificaciones del modelo de estimación de precios (no tabulados). En primer lugar, y al objeto de generar una evidencia comparable con la de estudios previos, estimaremos el modelo de precios utilizando variables para estimar el esfuerzo de auditoría, y en concreto variables que hagan referencia a la complejidad de la auditoría y al tamaño de la

empresa auditada. Así el modelo reflejado en la ecuación del apartado 3.2. es estimado sin tener en consideración la variable HORAS e introduciendo otras variables de control que estudios anteriores han demostrado que guardan relación con los precios de auditoría y que han sido descritas en el capítulo anterior.

**Tabla 24: Estimación del modelo incluyendo las proxies de esfuerzo**

<b>Variable</b>	<b>Coefficiente</b>	<b>Estadístico</b>	<b>Nivel de significación</b>
<b>VARIABLES EXPERIMENTALES</b>			
ACPC	-0,106	-3,671	0,000
DEBT	0,017	0,544	0,586
PERDIDAS	0,024	0,887	0,375
OPIN	0,017	0,604	0,546
IRREGU	0,378	11,399	0,000
RETRASO	0,027	1,003	0,316
<b>VARIABLES DE CONTROL</b>			
ACTA	0,090	2,970	0,003
VARINCN	0,060	2,062	0,039
INTALTA	-0,075	-1,987	0,047
INTBAJA	0,064	1,994	0,046
RCDEBIL			
RCFUERTE			
MATERTACT	-0,720	-2,226	0,026
TAMAÑO	0,408	11,913	0,000
DURACION	0,192	6,484	0,000
SERVICIOS	0,030	1,085	0,278
NUEVO	0,032	1,069	0,285
Control sectorial	SI		
Control temporal	SI		
<b>R<sup>2</sup> = 0,390</b>			
<b>F = 21,495 (0,000)</b>			

Los resultados que se reflejan en la tabla 24, en relación a la prima por riesgo de negocio, son sustancialmente iguales que nuestros resultados primarios, si bien, el coeficiente de determinación del modelo es sensiblemente

diferente ( $R^2=0,390$ ), lo que revela que el control directo del esfuerzo de auditoría genera resultados más robustos.

En segundo lugar, O'Keefe et al. (1994), Simunic y Stein (1996) y Bell et al.(2001) estiman un modelo de precios donde consideran que el tamaño de la empresa es el principal determinante de los honorarios de auditoría, asumiendo que el resto de características del cliente, en especial los factores de riesgo analizados en este trabajo, afectan a los precios cambiando la curvatura de la relación honorarios-tamaño. La asunción implícita es que los precios de auditoría incrementan como una función no lineal del tamaño de la empresa. En este sentido, estimamos un modelo en el que la variable tamaño la hacemos interactuar con todos los factores de riesgo analizados en este estudio y con las variables de complejidad especificadas en el párrafo anterior. Las inferencias con respecto a la existencia de primas para cubrir el riesgo de cliente, siguen siendo similares con esta especificación del modelo.

En tercer lugar, Pong y Whittintong (1994) consideran que no hay razones teóricas que sustenten que la amplia mayoría de los estudios tome como variable dependiente la transformación logarítmica de los honorarios. En este sentido, estimamos un modelo aditivo y no transformado donde la variable dependiente son los honorarios de auditoría y como variables independientes introducimos todos los factores de riesgo, el tamaño del cliente y los subrogados para capturar la complejidad de la auditoría. Nuestros resultados siguen siendo similares, con excepción de la variable PERDIDAS que pasa a ser significativa.

Tabla 25: Estimación del modelo de precios (poniendo honorarios en lugar de logaritmos)

Variable	Signo esperado	Coefficiente	Estadístico	Nivel de significación
<b>Variables experimentales</b>				
ACPC	-	-0,041	-2,559	0,011
DEBT	+	-0,051	-3,088	0,002
PERDIDAS	+	0,051	3,341	0,001
OPIN	¿?	0,003	0,191	0,848
IRREGU	+	-0,189	-12,116	0,000
RETRASO	+	-0,18	-1,171	0,242
<b>Variables de control</b>				
HORAS	+	0,806	52,090	0,000
Control sectorial	SI			
Control temporal	SI			

**R<sup>2</sup> = 0,880**

**F = 440,87 (0,000)**

ACPC: activo corriente (excluidos los inventarios) dividido entre el pasivo corriente.

DEBT: deuda a largo y corto plazo dividida entre el total de activos.

PERDIDAS: 1 cuando la empresa sufrió pérdidas en el ejercicio anterior y 0 en caso contrario.

OPIN: 1 cuando el informe de auditoría es cualificado y 0 en caso contrario.

IRREGU: 1 cuando el auditor ha detectado en su planificación riesgo de irregularidad, y 0 en caso contrario.

RETRASO: Días transcurridos desde el cierre del ejercicio hasta la emisión del informe de auditoría.

HORAS: logaritmo neperiano del número de horas que los auditores declaran en cada encargo.

En último lugar, hemos comprobado si nuestros resultados vienen afectados por la existencia de determinados valores extremos. Para ello hemos eliminado el 1 por ciento de los valores con menores y mayores honorarios. Los resultados obtenidos son cualitativamente similares a los resultados primarios alcanzados, por lo que nuestras conclusiones no vienen afectadas por la existencia de valores extremos.

## 5. CONCLUSIONES

El objetivo de este capítulo ha sido analizar si para una muestra de firmas auditoras de pequeña y mediana dimensión los auditores incorporan en los precios primas para cubrir el riesgo de cliente que puede sufrir el auditor por su relación contractual con éste. Este riesgo de cliente surge por la naturaleza específica de la auditoría, y en particular por su concepción de actividad que pretende incrementar el interés público. Ello hace que los auditores asuman en el desempeño de su actividad responsabilidades frente a los usuarios de la información contable, aun a pesar de que no mantengan ninguna relación contractual con ellos. Si la información financiera produjera pérdidas en estos usuarios de la información, el auditor puede ser considerado responsable de las mismas, estando obligado legalmente a su reparación.

El argumento desarrollado en este capítulo es que los auditores deben cubrir a través de los precios todos los costes en los que incurran, siendo los costes que se derivan del riesgo de cliente un coste singular que requiere de los auditores decisiones específicas al objeto de garantizar la eficiencia económica de las firmas auditoras. En un mercado competitivo la forma de cubrir el riesgo de cliente es mediante la incorporación a los precios de una prima de riesgo, entendiendo que el auditor se inclinará por aplicar una prima en aquellos casos en los que el origen del riesgo de negocio no pueda ser mitigado mediante un incremento del esfuerzo, como pueden ser la mala situación financiera del cliente o la existencia de situaciones de conflicto con el cliente. En este sentido, la literatura ha venido sometiendo a análisis empírico esta cuestión al objeto de determinar si tal riesgo es soportado por el auditor o por el contrario es repercutido a los clientes en función del riesgo que generan. Determinados aspectos, tales como la dificultad de identificar los factores de riesgo y la alta competencia en el mercado, pueden explicar que los auditores no consigan

trasladar el riesgo de cliente, aspecto éste que de ocurrir podría poner en peligro de supervivencia a las firmas auditoras.

En este capítulo hemos sometido a estudio esta cuestión en el mercado de auditoría español, y de forma particular en un tramo de mercado, el de las pequeñas y medianas firmas auditoras, que tradicionalmente no ha sido analizado pero en el que el riesgo de negocio adquiere matices particulares. En efecto, estas firmas deben soportar, al igual que las firmas internacionales, un nivel importante de riesgo de negocio, si bien, el tramo de mercado en el que operan, normalmente pequeñas y medianas empresas sometidas a la auditoría, hace que la intensidad de la competencia que deben sufrir es mayor, generando ello dudas acerca de la posibilidad de cubrirse mediante primas el riesgo de cliente, como componente del riesgo de negocio.

Tras utilizar una serie de variables a través de las que inferir la existencia de riesgo de cliente, tal como la situación financiera de la empresa y las situaciones de conflicto entre cliente y auditor, nuestros resultados ponen de relieve que los auditores locales efectivamente no sólo identifican los factores que determinan el riesgo de cliente que deben soportar, sino que también incorporan primas de riesgo en los precios para su cobertura. Tras controlar el riesgo de auditoría, que es cubierto mediante el incremento de las horas dedicadas, encontramos que la prima es mayor conforme el riesgo percibido es superior bien por la peor situación financiera de la empresa auditada, o bien por la posibilidad de que existan situaciones de conflicto con el cliente auditado, en concreto, de que existan irregularidades en los estados financieros auditados.

Como resultado adicional podemos resaltar el efecto aprendizaje en la identificación del riesgo de cliente, incrementando los honorarios, a partir del séptimo año de relación contractual, ante situaciones financieras débiles. El que no exista una relación significativa en los contratos de corta y media duración



puede ser consecuencia de la competitividad del sector que impide cargar primas de riesgo en un primer momento, o de la dificultad del auditor de identificar dichos riesgos en el corto plazo. En particular, únicamente es significativa la falta de rentabilidad en los contratos de larga duración, por lo que no descartamos que además de un efecto aprendizaje exista una gestión de la cartera de clientes una vez que se han recuperado los costes iniciales de inversión en el cliente.

Sin embargo, la posibilidad de existencia de irregularidades es significativa y no se reduce con el paso del tiempo, lo que indica que la acumulación de información a través de los años por parte del auditor no es suficiente cobertura para este riesgo, pues es un factor exógeno a él que no puede controlar ni mitigar.

Por otro lado, hemos detectado la posible existencia de economías de escala en aquellos clientes en los que el auditor presta servicios adicionales, pues en esa sub-muestra ni el nivel de endeudamiento ni la liquidez de la compañía resultan significativos, entendiendo que cubren su riesgo mediante la información adquirida en los trabajos adicionales o por los honorarios cargados en esos trabajos. En ambas sub-muestras sigue resultando significativa la posibilidad de irregularidades, pues la acumulación de información obtenida mediante otros trabajos tampoco la mitiga.

---

**CONCLUSIONES GENERALES Y FUTURAS LÍNEAS DE  
INVESTIGACIÓN**

---

Este trabajo de investigación cuestiona si las Pequeñas y Medianas Firmas de Auditoría realizan un trabajo de calidad, es decir, si actúan de una manera racional estableciendo mecanismos de gestión del riesgo de negocio adecuados y similares a las FMA, encontrando una robusta evidencia positiva.

El auditor es el interlocutor entre el emisor de información financiera y el usuario de dicha información, teniendo la labor social de asegurar una veracidad razonable de la información financiera suministrada. La razón de validar la información financiera para la toma de decisiones es la de reducir el riesgo de información de terceros, tratando así de que los usuarios adopten decisiones a partir de información errónea que les pueda originar pérdidas posteriores.

Esta obligación con terceros, intrínseca a la profesión, genera en el auditor un riesgo de negocio. En caso de que el usuario incurra en pérdidas por decisiones adoptadas en función de la información financiera auditada puede intentar responsabilizar al auditor del quebranto sufrido ya sea porque entiende que el auditor no ha actuado con la suficiente diligencia o por una cuestión meramente oportunista al pensar que el profesional tiene recursos suficientes para resarcir sus pérdidas.

Por ello el auditor debe gestionar su riesgo de negocio introduciendo las medidas necesarias para neutralizarlo o gestionarlo adecuadamente ya que en caso contrario puede conducirle no sólo a importantes pérdidas y sanciones, sino también la pérdida de su reputación.

El riesgo de negocio del auditor, tiene dos componentes: riesgo de auditoría y riesgo de cliente.

El riesgo de auditoría se deriva de que el auditor emita una opinión de auditoría incorrecta o inconsistente con la realidad económico-financiera de la empresa y se puede desglosar como riesgo inherente y riesgo de control. Una

auditoría eficiente y eficaz evaluará los factores generadores de riesgo y asignará los recursos necesarios para mitigarlo mediante una adecuada la planificación del trabajo.

El segundo tipo de riesgo que puede generar riesgo de negocio para el auditor es lo que hemos denominado riesgo de cliente. El segundo se diferencia principalmente del primero porque no depende de la falta de diligencia profesional con la que el auditor ha realizado el encargo de auditoría, aun cuando la consecuencia puede resultar similar; es decir, el auditor puede tener que resarcir a terceros relacionados con la actividad de la empresa, a pesar de haber actuado con la diligencia profesional según le exigen las normas profesionales.

La probabilidad de que el auditor deba soportar en el desarrollo de su actividad este riesgo de clientes, tiene su origen en el concepto de “gap de expectativas”. Los usuarios del servicio, aunque el alcance de la función del auditor esté regulada y sus responsabilidades determinadas, pueden tener bien una creencia de que el alcance de las responsabilidades del auditor son mayores a las delimitadas por la regulación, o bien, pueden tener una percepción equivocada de la diligencia con la cual el profesional ha actuado en el desarrollo de un encargo particular. Ambas percepciones abren la posibilidad de que los beneficiarios del servicio puedan demandar al auditor con el objetivo de recuperar las pérdidas sufridas, aun cuando el auditor haya actuado con toda la diligencia profesional que le requiere la regulación. Esto supone una pérdida potencial para el auditor ya que, a pesar de haber actuado de forma diligente, si los usuarios de su informe no quedan razonablemente satisfechos con la seguridad obtenida, se podrá ver inmerso en litigios o pérdidas de reputación, que puede generar que el auditor deba soportar pérdidas.

El auditor utilizará distintos instrumentos de cobertura con el fin de reducir el riesgo de negocio, que irán desde la aceptación inicial o no del cliente, gestionando así su cartera de clientes; incrementando el esfuerzo del personal que ejecuta el proyecto, modificando así su planificación o incluyendo una prima de riesgo en los honorarios de auditoría y trasladando así el riesgo adquirido al cliente.

La elección entre una y otra herramienta de cobertura estará en función del origen del riesgo de negocio: ya sea riesgo de auditoría o ya sea riesgo de cliente.

Así ante un incremento del riesgo de auditoría, originado por un mayor riesgo inherente o un mayor riesgo de control, el auditor incrementará el esfuerzo profesional con el fin de alcanzar un nivel de seguridad razonable de que los estados financieros están libres de errores materiales.

Sin embargo, ante el riesgo de cliente, no podrá valerse de la misma herramienta. El riesgo de cliente se origina por situaciones de dificultad financiera del cliente, o por conflicto entre auditor y auditado, que no se mitigan con un incremento del esfuerzo pues son externas al trabajo del auditor. Por ello, el auditor gestionará este riesgo aplicando una prima en sus honorarios, trasladando, vía honorarios, parte del riesgo al propio cliente auditado.

Estas herramientas de cobertura han sido empíricamente contrastadas dentro del segmento en el que operan las grandes firmas de auditoría. Sin embargo, no es tanta la evidencia existente en el segmento de las pequeñas y medianas auditoras cuyo esquema de negocio es sustancialmente distinto al de las FMA. Esto es especialmente relevante pues las pequeñas firmas sufren una competencia muy elevada y la diferenciación del producto no es importante: es un segmento muy fragmentado, con proveedores que son percibidos como sustitutos perfectos, con un número reducido de empleados, lo que dificulta la

redistribución del esfuerzo y con un elevado nivel de competencia vía precios, lo que pone en duda la posibilidad de trasladar al cliente el riesgo de negocio aplicando una prima de riesgo.

A la vista de las diferencias detectadas entre el segmento de las pequeñas y medianas firmas y el de las FMA, nos cuestionamos si son válidos los mismos instrumentos de cobertura o éstos varían en función del tamaño del auditor. Por ello, planteamos dos investigaciones empíricas para verificar si los pequeños y medianos auditores utilizan el esfuerzo de auditor y la prima de riesgo como instrumentos de cobertura ante el riesgo de negocio, utilizando información sobre los honorarios de una muestra de pequeñas y medianas firmas, así como sobre el esfuerzo realizado capturado a través del número de horas imputado al encargo de auditoría realizado, variable ésta especialmente relevante en orden a determinar empíricamente la existencia de primas de riesgo.

Estas medidas han sido históricamente contrastadas por la literatura previa, pero con dos importantes limitaciones que hemos subsanado en nuestro trabajo de investigación. Por un lado, trabajo previos no tenían evidencia de horas facturadas, utilizaban sustitutos como honorarios propuestos, por lo que en sus conclusiones no podían distinguir si el incremento de honorarios se originaba por la tasa de retorno del incremento del esfuerzo o por la aplicación de una prima de riesgo. En nuestro estudio hemos dispuesto de ambos datos, lo que otorga robustez a nuestras conclusiones. Y como otra limitación, las investigaciones anteriores se han centrado en el segmento de mercado de las FMA, obteniendo los datos, en algunos de los casos, de una sola firma. Sin embargo, en la presente tesis han colaborado más de 11 firmas de auditoría, todas ellas incluidas en el segmento de los pequeños y medianos auditores, lo que incrementa el interés sobre las evidencias obtenidas en este estudio.

Tras una profunda revisión de la literatura y para dar respuesta al objetivo planteado hemos realizado dos contrastes empíricos con el fin de verificar si los métodos utilizados por las FMA para la identificación de riesgos de auditoría y de clientes y cobertura de los mismos son aplicados por las pequeñas y medianas firmas de auditoría, teniendo en cuenta la particularidad de este segmento.

En el capítulo segundo hemos aportado evidencia, para el caso español, del efecto que tiene las variaciones del riesgo de incorrección material en el esfuerzo del pequeño y mediano auditor, medido este esfuerzo como las horas dedicadas a la auditoría por todo el equipo de trabajo. Hemos utilizado dos hipótesis diferenciadas para capturar la influencia individualizada de los dos componentes del riesgo de incorrección material, el riesgo inherente y el riesgo de control, controlando otros factores que pueden afectar a la dificultad del trabajo y que suponen un incremento del esfuerzo. El modelo utilizado está basado en el utilizado por Johnstone y Bedard (2001), Davis et al. (1993) y Houston et al. (1999), entre otros.

Nuestros resultados son significativos y evidencian que las pequeñas y medianas firmas durante el proceso de auditoría identifican cuales son los factores que determinan el riesgo de auditoría (control e inherente) y que lo cubren mediante un aumento del esfuerzo. El número de horas es superior conforme el riesgo percibido es superior, ya tenga su origen en un mayor riesgo inherente o en un mayor riesgo de control.

Esto implica que el pequeño y mediano auditor utiliza el modelo de gestión de riesgos, al igual que las FMA, por lo que ante la igualdad de los procesos podemos inferir la igualdad de la calidad del resultado de la auditoría.

Como resultados adicionales, hemos obtenido evidencia de la existencia de un factor aprendizaje, de tal manera que el auditor varía su respuesta ante el riesgo de auditoría, en función de los años de vinculación con el cliente. Este

aprendizaje no es lineal, sino curvo y se pone de manifiesto principalmente en los contratos de media duración. En dichos contratos no resultan significativas las variables relacionadas con el riesgo inherente y de control, por lo que entendemos que utilizan la experiencia adquirida en ejercicios anteriores. Por el contrario, en los contratos de larga duración sí encontramos una relación estadísticamente significativa entre el esfuerzo y el riesgo inherente y de control, lo que puede ser indicativo de una pérdida de conocimiento dentro de la organización, originada por la rotación de los equipos de trabajo, ya sea obligatoria o natural.

Sin embargo, se han puesto de manifiesto distintos resultados que pudieran ser indicativos de la existencia de familiaridad entre el auditor y el cliente, pues no hemos detectado relación significativa entre el esfuerzo del auditor y la cifra de materialidad utilizada en el trabajo, lo que podría evidenciar una pérdida de independencia por parte del auditor, a partir de determinados años de relación, tal y como argumentan algunas corrientes legislativas. Otra interpretación, opuesta a la anterior, es que en los contratos de larga duración el auditor desarrolla el trabajo de campo con cifras inferiores a la materialidad con el fin de detectar errores que no son significativos a la hora de modificar su opinión en el informe pero que sí que pueden ser considerados como un valor añadido de la auditoría para el órgano de dirección. Esta última opción adquiere mayor relevancia si tenemos en cuenta que el cliente habitual de las pequeñas y medianas firmas no posee departamento de auditoría interna que es el que habitualmente realiza este trabajo<sup>31</sup>.

Debido a la importancia que en la profesión se le está dando a la pérdida de independencia por el mero transcurso del tiempo, una futura línea de

---

<sup>31</sup> Esta conclusión no debe de ser interpretada como que el auditor se responsabiliza de la auditoría interna del cliente, pues podría entrar en causa de incompatibilidad. Si no que presta un servicio adicional y que podría considerarse sustitutivo a la auditoría interna, dentro siempre de la legalidad.



investigación nos puede llevar a posicionarnos sobre el verdadero origen de la inexistencia de relación significativa de la cifra de materialidad y el esfuerzo en los contratos de larga duración.

Como hemos mencionado anteriormente no todo el riesgo de negocio puede ser gestionado mediante el incremento del esfuerzo, pues la parte del riesgo que tiene carácter exógeno es imposible de minimizar con esta herramienta de cobertura, por lo que el auditor puede optar por incluir una prima en los honorarios como herramienta de cobertura de riesgo de cliente, tal y como hemos planteado en el capítulo III.

En el capítulo tercero hemos analizado si el auditor incorpora primas de riesgo para cubrir el riesgo de cliente que pueden sufrir las firmas por su relación contractual. Entendemos que el auditor se inclinará por aplicar una prima en aquellos casos en los que el origen del riesgo de negocio no pueda ser mitigado mediante un incremento del esfuerzo, como pueden ser la mala situación financiera del cliente o la existencia de situaciones de conflicto con el cliente. Sin embargo, determinados aspectos, tales como la dificultad de identificar los factores de riesgo y la alta competencia en el mercado, pueden explicar que los auditores no consigan trasladar el riesgo de cliente, aspecto éste que de ocurrir podría poner en peligro de supervivencia a las firmas auditoras.

Como aspecto diferenciador de estudios anteriores hemos conseguido aislar la prima de riesgo pues a través de las horas comunicadas al ICAC, incluidas en la regresión, absorbemos el riesgo de auditoría, basándonos en la robustez de los resultados obtenidos en el segundo capítulo.

Los resultados obtenidos evidencian que las pequeñas y medianas firmas identifican cuales son los factores que determinan el riesgo de cliente, tales como una mala situación financiera del cliente o situación de conflicto entre

cliente y auditor y lo gestionan incorporando primas de riesgo en los precios para su cobertura.

Las pequeñas y medianas firmas adoptan políticas de precios no sólo para recuperar los costes invertidos, horas trabajadas principalmente, sino como medida de gestión de riesgos, proceso similar al que realizan las FMA, lo que refuerza la idea de que la calidad del servicio ofertado tanto por las FMA como por los pequeños y medianos auditores es similar.

Los auditores de tamaño pequeño y mediano aplicarán primas de riesgo cuando perciban que la situación financiera del cliente auditado es débil. Esta debilidad viene marcada por la solvencia, no por la rentabilidad. Al auditor le preocupa la capacidad de su cliente de hacer frente a sus obligaciones, pues son los acreedores del auditado los que en futuro pueden exigir una responsabilidad al auditor por sus créditos impagados. Así el que el cliente sea rentable o no, medido en términos de resultados negativos, no resulta determinante. Si es solvente el auditor no percibe riesgo de cliente.

Respecto al riesgo de cliente originado por los conflictos entre el auditor y su cliente, hemos obtenido evidencia de que el auditor aplica prima de riesgo ante la probabilidad de que existan irregularidades. La única herramienta de gestión posible ante este riesgo es la aplicación de una prima, pues la existencia de fraude y ocultación por parte de la dirección del cliente, es muy difícil de detectar mediante el incremento del esfuerzo. Es común escuchar entre los clientes auditados que: “el auditor únicamente ve lo que el cliente quiere que vea”.

Al igual que para el esfuerzo del auditor, hemos investigado la posible existencia de un efecto aprendizaje, de tal forma que con el transcurso de los años de relación con el cliente, el auditor gane en capacidad de detección de riesgo de cliente. Sin embargo, sólo hemos detectado este aprendizaje en los

contratos de larga duración, donde pasan a ser significativas las variables relacionadas con la solvencia a corto plazo y la rentabilidad, no existiendo efecto aprendizaje en el riesgo de irregularidad.

El que la rentabilidad sea únicamente significativa en el largo plazo puede atribuirse también a una posible gestión de cartera de clientes, de tal forma que el auditor incrementa sus honorarios como medida disuasoria, para que el cliente opte por romper la relación contractual. La razón de que esta medida la adopte a partir del séptimo año de contrato es la de recuperar los costes iniciales de conocimiento del cliente invertidos durante los primeros años de relación. Esto nos abre una futura línea de investigación para estudiar la gestión de cartera de clientes como herramienta de cobertura de las pequeñas y medianas firmas de auditoría.

También se abre una incógnita de investigación en la relación de honorarios cuando se realizan trabajos de auditoría y consultoría, ya que el nivel de riesgo del cliente no condiciona el precio por la incorporación de primas, entendiéndose que existen economías de escala o que los honorarios cargados en estos trabajos especiales compensan del riesgo de cliente, aspectos que desarrollaremos en trabajos posteriores.

No obstante, estos estudios presentan una serie de limitaciones que deben ser explícitamente destacadas. En primer lugar, los modelos estimados pueden estar sujetos a la omisión de variables relevantes. En particular, debe resaltarse que no hemos podido diferenciar las horas dedicadas en función de la categoría profesional (socio, gerente, jefe de equipo, junior), que estudios previos (p.e. O'Keefe et al., 1994; Hackenbrack y Knechel, 1997) han revelado que varían en función del riesgo de auditoría.

En segundo lugar, como en el resto de estudios que se basan en la modelización de O'Keefe et al. (1994) y Simunic (1980) puede ocurrir que los

subrogados utilizados para determinar el riesgo de auditoría y riesgo de cliente no capturen realmente los efectos pretendidos.

En tercer lugar, nuestro estudio empírico se basa en una muestra de firmas que han sido auditadas por un número determinado de auditores, lo que implica que las conclusiones de este estudio pueden no ser aplicables a otro tipo de empresas, más aún si tenemos en cuenta la heterogeneidad de firmas que se engloban bajo el concepto de Pequeñas y Medianas.

Este trabajo otorga evidencia de que las pequeñas y medianas firmas de auditoría actúan diligentemente, con los mismos modelos profesionales de planificación del trabajo y honorarios que las FMA, por lo que se puede hablar de un nivel de calidad similar entre ambos estratos de auditores. Esta calidad había sido tradicionalmente atribuida, en exclusiva, a las Grandes Firmas, pero con los resultados del presente estudio presentamos un escenario diferente en el que el resto de operadores del mercado, aun contando con menos recursos humanos y un teórico menor arsenal de conocimiento, son capaces de ofrecer un servicio de calidad similar al resto.

Nuestros resultados refuerzan el interés dentro de la Unión Europea, de reducir el oligopolio en el que se encuentra el mercado de auditoría, pues en tanto en cuanto la calidad percibida de los operadores sea similar, más opciones habrá de reducir las cuotas de mercado de las Big Four.

---

**BIBLIOGRAFÍA**

---

- ABBOTT, L., PARKER, S. y PETERS, G. F. (2006). Earnings Management, Litigation Risk, and Asymmetric Audit Fee Responses. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* nº 25(1), 85–98.
- ABIDIN, S, BEATTIE, V. y GOODACRE, A. (2010). Audit market structure, fees and choice in a period of structural change: Evidence from the UK 1998-2003. *The British Accounting Review* nº 42, 187-206
- ALMELA DIEZ, B. (2002). Novedades en auditoría. *Revista Partida Doble* nº 129, 112-190.
- AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA). (1983). Audit Risk and Materiality in Conducting an Audit. *Statement on Auditing Standards* nº 47.
- AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA). (1994). Acceptance and Continuance of Audit Clients. *Practice Alert* nº 94-3.
- ARENS, A.A. y LOEBBECKE, J.K. (1997). *Auditing an Integrated Approach*. Prentice Hall, New Jersey.
- ARRUÑADA, B. (1999). The provision of non-audit services by auditors: Let the market involve and decide. *International Review of Law and Economics* nº 19 (4), 513-531.
- ASARE, S. K. (1992). The auditor's going-concern decision: Interaction of task variables and the sequential processing of evidence. *Accounting Review*, nº 67, 379-393.

- AYERS, S. y KAPLAN, S. (1998). Potential differences between engagement and risk review partners and their effect on client acceptance judgments. *Accounting Horizons* nº 2, 139-153.
- BALL, R. Y SHIVAKUMAR, L. (2005). Earnings Quality in the Uk Private Firms: Comparative Loss Recognition Timeliness. *Journal of Accounting and Economics* nº 39, 83-128.
- BALLAS, A.A. y FAFALIOU, I. (2008). Market shares and concentration in the EU auditing industry: The effects of Andersen's demise. *International Advances in Economic Research*, nº14(4), 485-497.
- BARTOV, E., GUL, F. y TSUI, J. (2000). Discretionary-accruals models and audit qualifications. *Journal of Accounting and Economics* nº 30(3), 421-452.
- BEATTIE, V.; GOODACRE, A. y FEARNLEY, S. (2003). And then there were four: a study of UK audit market concentration-causes, consequences and the scope for market adjustment. *Journal of Financial Regulation and Compliance* nº 11(3), 250-265.
- BEAULIEU, P.R. (1994). Commercial lenders' use of accounting information in interaction with source credibility. *Contemporary Accounting Research* nº 11(1), 557-585.
- BEAULIEU, P.R. (2001). The effects of judgments of new client's integrity upon risk judgments, audit evidence, and fees. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* nº 20(2), 85-100.
- BECK, P.J. y WU, M.G.H., (2006). Learning by doing and audit quality. *Contemporary Accounting Research* nº 23(1), 1-30.

- BEDARD, J.C. (1989a). An archival survey of audit program planning. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* nº 9(fall), 81-102.
- BEDARD, J.C. (1989b). Archival investigation of audit program planning. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* nº 9(1), 57-71.
- BEDARD, J. C. y JOHNSTONE, K. M.(2004).Audit Firm Portfolio Management Decisions. *Journal of Accounting Research*, nº 42(4), 659-690
- BELL, T.B., W.R. LANDSMAN y J. WILLINGHAM. (1994). An exploratory analysis of the determinants of audit engagement resource allocations. Proceedings of Deloitte & Touche/University of Kansas Symposium on Auditing Problems. Lawrence, KS, 49-67.
- BELL, T.B., MARRS, F.; SOLOMON, I, y THOMAS, H. (1997). Auditing Organizations Through a Strategic-Systems Lens: The KPMG Business Measurement Process. Montvale, NJ:KPMG.
- BELL, T. B., W. R. LANDSMAN, y D. A. SHACKELFORD. (2001). Auditors' perceived business risk and audit fees: Analysis and evidence. *Journal of Accounting Research* nº 39(1), 35-43.
- BELL, T.B., J.C. BEDARD, K.M. JOHNSTONE y E. F. SMITH. (2002). Krisk: A computerized decision aid for client acceptance and continuance risk assessments. *Auditing: A Journal of Practice & theory* nº 21 (2), 97-113.
- BELL, T. B., PEECHER, M. E., y SOLOMON, I. (2005). The 21st Century Public Company Audit: Conceptuals Elements of KPMG's Global Audit Methodology. KPMG International.
- BELL, T.B., DOOGAR, R. y SALOMON, I. (2008). Audit labor Usage and Fees under Business Risk Auditing. *Journal of Accounting Research*. nº 46(4), 729-760.



- BIERSTAKER, J. L., y WRIGHT, S. (2001). A research note concerning practical problem-solving ability as a predictor of performance in auditing tasks. *Behavioral Research in Accounting*, nº 13(1), 49-62.
- BIERSTAKER, J. L., BRODY, R. G., y PACINI, C. (2006). Accountants' perceptions regarding fraud detection and prevention methods. *Managerial Auditing Journal*, nº 21(5), 520-535.
- BIGGS, S.; MOCK, T. y WATKINS, P. (1988). Auditor's use of analytical review in audit program design. *The Accounting Review*, 148-161.
- BONNER, S.E., PALMROSE, Z.V. y YOUNG, S.M. (1998). Fraud type and auditor litigation: An analysis of SEC accounting and auditing enforcement releases. *The Accounting Review* nº 73(4), 503-532.
- BRADSHAW, M., RICHARDSON, S., y SLOAN, R. (2001). Do analysts and auditors use information in accrual? *Journal of Accounting Research* nº39(1), 45–74.
- BURGSTÄHLER D.C., LUZI H. y CHRISTIAN L. (2006). The Importance of Reporting Incentives: Earnings Management in European Private and Public Firms. *The Accounting Review* nº 81(5), 983-1016.
- CAMERAN, M. (2005). Audit Fees and the Large Auditor Premium in the Italian Market. *International Journal of Auditing* nº9(2), 129-146.
- CANO, M. (2007). Tamaño del auditor y calidad de auditoría en las empresas españolas no cotizadas. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 36(135), 481-507.
- CARCELLO J.V. y PALMROSE, Z-V (1994). Auditor litigation and modified reporting on bankrupt clients. *Journal of Accounting Research* nº 32(supplement), 1-30.

- CARCELLO, J. V., D. R. HERMANSON, T. L. NEAL, y R. R. RILEY. (2002). Board characteristics and audit fees. *Contemporary Accounting Research* nº 19(3), 365–384.
- CARMONA IBÁÑEZ, P. y MOMPALER PECHUÁN, A. (2011). La prestación de servicios de consultoría por los auditores y la manipulación del resultado: estudio de la independencia del auditor en un país de la UE. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº XL(152), 587-612.
- CARRERA, N.; GUTIERREZ e I. CARMONA, S. (2005). Concentración en el mercado de auditoría en España: Análisis empírico del periodo 1990-2000. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* nº 125, 423-458.
- CARSON, E.; FARGHER, N.; SIMON, D. y TAYLOR, M. (2004). Audit Fees and Market Segmentation-Further Evidence on How Client Size Matters within the Context of Audit Fee Models. *International Journal of Auditing* nº 8, 79-91.
- CASO, C.; MARTÍNEZ, A. y RIO, M.J. (2011). Los riesgos de concentración en el mercado de auditoría. *Partida Doble* nº 236, 10-21
- CAUSEY, D. Y. y CAUSEY, S.A. (1991). *Duties and Liabilities of Public Accountants*. 4th edition. Mississippi State, MS: Accountant's Press.
- CHAN, D. (1999). Low balling and efficiency in a two period specialization model of auditing competition. *Contemporary Accounting Research* nº 16, 609-642.
- CHOI, J.H., KIM, J.B.; LIU, X. y SIMUNIC D. (2008). Audit pricing, legal liability regimes, and Big 4 premiums: Theory and cross-country evidence. *Contemporary Accounting Research*, nº 25(1), 55-99.

- CHEWNING, G., PANY, K. y WHEELER, S. (1989). Auditor reporting decisions involving accounting principle changes: Some evidence on materiality thresholds. *Journal of Accounting Research* nº 27(1), 78-96.
- COBIN, P. (2002). International Dimensions of the Audit Fee Determinants Literature. *International Journal of Auditing* nº 6(1), 53-77.
- COLBERT, J.L., LUEHLFING, M.S. y ALDERMAN C.W. (1996). Engagement risk. *The CPA Journal* nº 66, 54-56
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (2010). Audit policy: Lessons from the crisis. Green Paper, extraído [ecc.europa.eu/internal\\_market/consultations](http://ecc.europa.eu/internal_market/consultations).
- COPPENS, L. y PEEK, E. (2005). An Analysis of Earnings Management by European Private Firms. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* nº 14, 1-17.
- COSTIGAN, M. L. y SIMON, D. T. (1995). Auditor materiality judgment and consistency modifications: Further evidence from SFAS 96. *Advances in Accounting* nº 13, 207-222.
- CRASWELL, A.T.; FRANCIS, J.R. y Taylor, S.L. (1995). Auditor brand name reputations and industry specializations. *Journal of accounting and economics*, nº 20(3), 297-322.
- DANOS, P. y EICHENSEHER, J.W. (1986). Long-term trends toward seller concentration in the US audit market. *The Accounting Review* nº 61(4), 633-650.

- DAVIDSON, R. y W. GIST (1996). Empirical evidence on the functional relation between audit planning and total audit effort. *Journal of Accounting Research*, nº 34 (1), 111-124.
- DAVIS, L.; D. RICCHIUTE y G. TROMPETER, (1993). Audit Effort, Audit Fees, and the Provision of non-Audit Services to Audit Clients. *The Accounting Review* nº 68 (1), 135-150.
- DEANGELO, L. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics* nº 3, 297-322
- DEANGELO, H., DEANGELO, L. y SKINNER D.J. (1994). Accounting Choice in Troubled Companies. *Journal of Accounting and Economics* nº 17(1/2), 113-143.
- DEFOND, M. L., JERE R. F. y WONG, T.J. (2000). Auditor Industry Specialisation and Market Segmentation by Big 6 and Non-big 6 Accounting Firms. *Auditing: A Journal of Practice and Theory* nº 19 (1), 49-66.
- DEFOND, M. L., LIM, C. Y. y ZANG, Y. (2012). Do auditors value client conservatism. University of Southern California, Singapore Management University.
- DEFOND, M. y ZHANG, J., (2013). A review of archival auditing research. Working paper, University of Southern California.
- DE FUENTES, C. y PUCHETA, M.C. (2009). Auditor independence, joint determination of audit and non-audit fees and the incidence of qualified audit reports. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración* nº43, 63-92.

- DE FUENTES, C., ILLUECA, M. y PUCHETA, M.C. (2010). Disciplinary sanctions and audit quality. Empirical evidence from an external oversight system. 33 EAA Annual Conference. Estambul. Turquía.
- DEJONG, D. V., y SMITH, J. H. (1984). The determination of audit responsibilities: an application of agency theory. *Auditing: a journal of practice & theory*, nº4(1), 20-34.
- DIPIETRO, J.; MOCK, T. y WRIGHT, A. (1994). An investigation of adaptability in evidential planning. *Proceedings of Symposium on Auditing Problems XII*. Lawrence, KS: University of Kansas.
- DOPUCH N. y D. SIMUNIC (1980). The Nature of Competition in the Auditing Profession: A Descriptive and Normative View. in W. Buckley and P. Weston, Eds., *Regulation and the accounting Profession*. Lifetime Learning Publications.
- DYER, J. L. (1975). Toward the development of objective materiality norms. *The Arthur Andersen Chronicle* nº 35 (4), 38-49.
- DYE, R.A. (1988). Earnings Management in an Overlapping Generations Model. *Journal of Accounting Research* nº 26, 195-235.
- EILIFSEN, A.; KNECHEL, W.R. y WALLAGE, P. (2001). Use of strategic risk analysis in audit planning: A field study. *Accounting Horizons* nº 15 (3), 193-207.
- ELDER, R.J. y ALLEN, R.D. (2003). A longitudinal field investigation of auditor risk assessments and sample size decisions. *The Accounting Review* nº 78(4), 983-1002.

- ELDER, R., ZHANG, Y., ZHOU, J. y ZHOU, N. (2009). Internal Control Weaknesses and Client Risk Management. *Journal of Accounting, Auditing & Finance* nº 24(4), 543-579.
- EPPS, K. K., y MESSIER Jr, W. F. (2007). Engagement quality reviews: A comparison of audit firm practices. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, nº 26(2), 167-181.
- ETHRIDGE, J.R.; MARSH, T.L. y CANFIELD, K. (2007). Engagement Risk: A Preliminary Analysis of Audit Firms' client acceptance decisions. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal* nº 11(1), 1-8
- FERGUSON, A. C., FRANCIS, J. R., y STOKES, D. J. (2006). What matters in audit pricing: industry specialization or overall market leadership?. *Accounting & Finance*, nº 46(1), 97-106.
- FIRTH, M. (1985). An analysis of audit fees and their determinants in New Zealand. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* nº 4(2), 23-37.
- FRANCIS, J.R. (1984). The Effect of Audit Firm Size on Audit Prices: A Study of the Australian Market. *Journal of Accounting & Economics* nº 6(2), 133-151.
- FRANCIS, J.R. y STOKE, D.J. (1986). Audit Prices, Product Differentiation, and Scale Economies: Further Evidence form the Australian Market. *Journal of Accounting Research* nº 24 (2), 383-393.
- FRANCIS, J.R. y SIMON, D. (1987). A test of audit pricing in the small-client segment of the U.S. audit market. *The Accounting Review* nº 62(1), 145-157.
- FRANCIS, J. R. y KRISHNAN, J. (1999). Accounting Accruals and Auditor Reporting Conservatism. *Contemporary Accounting Research* nº 18, 17-34.

- FRANCIS, J.R. (2004). What Do We Know About Audit Quality?. The British Accounting Review nº 36, 345-368.
- FRANCIS, J.R.; RICHELTO, K. y WANG, D. (2005). The pricing of national and city-specific reputations for industry expertise in the U.S. audit market. The Accounting Review nº 80(1), 113-136.
- FRANCIS, J.R. (2011). A Framework for Understanding and Researching Audit Quality. Auditing: A Journal of Practice & Theory, nº 30(2), 125-152.
- FRISHKOFF, P. (1970). An empirical investigation of the concept of materiality in accounting. Journal of Accounting Research nº 8(Supplement), 116-129.
- GARCÍA BENAÚ, M.A.; RUIZ BARBADILLO, E. y VICO MARTÍNEZ, A. (1998). Análisis de la estructura del mercado de auditoría en España. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- GARCÍA BENAÚ, M. A.; GARRIDO, P.; VICO, A.; MOIZER, R, P., y HUMPHREY, C. (1999). La calidad del servicio de auditoría: Los auditores vistos por sus clientes. Revista Española de Financiación y Contabilidad nº 102, 1.005-1.041.
- GARCIA BENAÚ, M.A. y NOVEJARQUE CIVERA, J. (2009). Europa quiere potenciar la competencia del mercado de auditoría. Partida Doble nº 207, 82-90.
- GARCÍA OSMA, B.; GIL DE ALBORNOZ NOGUER, B. y GISBERT CLEMENTE, A. (2005). La investigación sobre earnings managements. Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 34(127), 1001-1033.
- GIBBINS, M. y TROTMAN, K.T. (2002). Audit review: Manager's interpersonal expectations and conduct of the review. Contemporary Accounting Research nº 19(3), 411-444.

- GOODWIN-STEWART, J. y P. KENT (2006). Relation between external audit fees, audit committee characteristics and internal audit. *Accounting and Finance* nº 46, 387-404.
- GOVERNMENT ACCOUNTABILITY OFFICE (2008). Audits of Public Companies: Continued Concentration in Audit Market for Large Public Companies in Audit Market for Large Public Companies Does Not Call for Immediate Action. Washinton DC: GAO-08-163.
- GRAMLING, A.A. y STONE, D.N. (2001). Audit firm industry expertise: A review and synthesis of the archival literature. *Journal of accounting literature*, nº20, 1-29.
- GUL, F.A., JAGGI, B.L. y KRISHNAN, G.V. (2007). Auditor independence: evidence on the joint effects of auditor tenure and nonaudit fees. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, nº 26 (2), 117-142.
- HACKENBRACK, K. y KNECHEL, W.R. (1997). Resource allocation decisions in audit engagements. *Contemporary Accounting Research* nº 14(fall), 481-499.
- HACKENBRACK, K. y HOGAN, C.E. (2005). Client retention and engagement level pricing. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, nº 24(1), 7-20.
- HALL, W. y RENNER, A. (1988). Lessons that auditors ignore at their own risk. *Journal of Accountancy* nº 166 (July), 50-58.
- HAMILTON, J.; LI. y STOKES, D. (2008). Is the audit services market competitive following Arthur Andersen's collapse? *Accounting and Finance* nº 48(2), 233-258.



- HAY D., KNECHEL W.R. y WONG, N. (2006). Audit Fees: A Meta-Analysis of the Effect of supply and Demand Attributes. *Contemporary Accounting Research* nº 23(1), 141-191.
- HAY, D. y KNECHEL, W.R. (2010). The Effect of Advertising and Solicitation on Audit Fees. *Journal of Accounting and Public Policy*, nº 29(1), 60-81.
- HENINGER, W.G. (2001). The association between auditor litigation and abnormal accruals. *The Accounting Review* nº 76(1), 111-126.
- HOGAN, C. y JETER, D.C. (1999). Industry specialization by auditors. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, nº18(1), 1-17.
- HOGAN, C. y WILKINS, M. (2008). Evidence on the Audit Risk Model: Do Auditors Increase Audit Effort in the Presence of Internal Control Deficiencies? *Contemporary Accounting Research* nº 25(1), 219-242.
- HOITASH, R., MARKELEVICH, A., y BARRAGATO, C. A. (2007). Auditor fees and audit quality. *Managerial Auditing Journal*, nº 22(8), 761-786.
- HOUSTON. R.W. (1999). The effect of fee pressure and client risk on audit seniors' time budget decisions. *Auditing: A Journal of Practice and Theory* nº 18 (2), 70-86.
- HOUSTON, R., PETERS, M. y PRATT, J. (1999). The audit risk model, business risk and audit-planning decisions. *The Accounting Review* nº 74(3), 281-298.
- HOUSTON, R., PETERS, M. y PRATT, J. (2005). Nonlitigation risk and pricing audit services. *Auditing: a Journal of Practice and Theory* nº 24(1), 37-53.
- HUMPHREY, C. (1991). Audit Expectations. *Current Issues in Auditing*, editado por W. Turley y M. Sherer. Paul Chapman Publising London, 3-21.

- JOHNSON, V.E.; KHURANA, I.K. y REYNOLDS, K.J. (2002). Audit firm portfolio management decisions. *Journal of Accounting Research* nº 19(4), 637-660.
- JOHNSTONE, K. (2000). Client-acceptance decisions: simultaneous effects of client business risk, audit risk, auditor business risk, and risk adaptation. *Auditing; a Journal of Practice and Theory* nº 19(1), 1-25.
- JOHNSTONE, K y BEDARD, J. (2001). Engagement planning, bid pricing, and client response in the market for initial attest engagements. *The Accounting Review* nº 76(2), 199-220.
- JOHNSTONE, K. M. y BEDARD, J. C. (2003). Risk management in client acceptance decisions. *The Accounting Review* nº 78(4), 1003-1025.
- JOHNSTONE, K. y BEDARD, J. (2004). Audit firm portfolio management decisions. *Journal of Accounting Research* nº 42 (September), 659-690.
- JURINSKI, J. J. (1987). Common Law Liability of Auditors: Judicial Allocation of Business Risk, *The Willamette L. Rev.*, 23, 367.
- KADOUS, K. (2000). The Effects of Audit Quality and Consequence Severity on Juror Evaluations of Auditor Responsibility for Plaintiff Losses. *The Accounting Review* nº75(3), 327-341.
- KERMIS, G. F. y MAHAPTRA, S. (1985). An empirical study of the effects of time pressure on audit time allocations. *Canisius College School of Business Administration*.
- KINNEY, W. R., Jr. y MCDANIEL, L. S. (1989). Characteristics of Firms Correcting Previously Reported Quarterly Earnings. *Journal of Accounting and Economics* nº 11(1), 71-93.

- KNECHEL, W. R., y PAYNE, J. L. (2001). Additional evidence on audit report lag. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, nº 20(1), 137-146.
- KNECHEL, W.R. (2007). The business risk audit: origins, obstacles and opportunities. *Accounting Organizations and Society*, nº 32(4-5), 383-408.
- KOH, H., y WOO, E. S. (1998). The expectation gap in auditing. *Managerial Auditing Journal*, nº 13(3), 147-154.
- KRISHNAN, J., y KRISHNAN, J. (1997). Litigation Risk and Auditor Resignations. *The Accounting Review*, nº 72, 539-60
- KRISHNAN, J. (2005). Audit committee quality and internal control: An empirical analysis. *The Accounting review* nº 80(2), 649-675.
- LAFOND, R. y WATTS, R. (2008). The information role of conservatism. *The Accounting Review* nº 83, 447-478.
- LARRIBA, A, y GONZALO, J.A. (1997). Las responsabilidades del auditor. Ponencia presentada al XI Congreso de Censores Jurados de Cuentas de España, 3-40.
- LARRIBA DIAZ-ZORITA, A. (2015). Auditoría de Cuentas. Madrid (España). Ed. Centro de Estudios Financieros
- LEMON, M.; TATUM, K. y TURLEY, S. (2000). Developments in the Audit Methodologies of Large Accounting Firms. Monograph, APB London.
- LEUZ, C.; NANDA C. y WYSOCKI P. (2003). Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics* nº 69(3), 505-527.
- LIBBY, R.J.; ARTMAN, y WILLINGHAM, J. (1985). Process susceptibility, control risk, and audit planning. *The Accounting Review* nº 60(abril), 212-230.

- LIGGIO, C. D. (1974). Expectation gap-accountants legal Waterloo. *Journal of Contemporary Business*, nº 3(3), 27-44.
- LYON, J. y MAHER, M. (2005). The Importance of Business Risk in Setting Audit Fees: Evidence from Cases of Client Misconduct. *Journal of Accounting Research* nº 43(1), 133-151.
- LYS, T. y WATTS, R. (1994). Lawsuits against auditors. *Journal of Accounting Research* nº 32(1), 65–93.
- MALETTA, M. y KIDA, T. (1993). The effect of risk factors on auditors' configural information processing. *The Accounting Review* nº 68(January), 681-691.
- MALLEY, S. F. (1993). Legal liability is having a chilling effect on the auditor's role. *Accounting Horizons*, nº 7(2), 82-87.
- MARTÍNEZ, A.; CASO, C. y RIO, M.J. (2005). Las Sociedades Cotizadas y la concentración del mercado de auditoría. *Partida Doble* nº 170, 84-96.
- MESSIER, W. F. Jr. (1983). The effect of experience and firm type on materiality/disclosure judgments. *Journal of Accounting Research* nº 21(2), 611-618.
- MESSIER W.F. (1997) *Auditing. A systematic approach*, McGraw-Hill ed., 202.
- MOCK, T.J. y WRIGHT, A. (1993). An exploratory study of auditors' configural information processing. *The Accounting Review* nº 68(January), 681-691.
- MOCK, T.J. y WRIGHT, A. (1999). Are audit program plans risk-adjusted?. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* nº 18(spring), 55-74.

- MOCK, T. J. y TURNER, J. L. (2005). Auditor identification of fraud risk factors and their impact on audit programs. *International Journal of Auditing*, nº 9(1), 59-77.
- MOIZER, P. y TURLEY, S. (1989). Changes in the UK market audit services: 1972-1982. *Journal of Business Finance & Accounting*, nº 16(1), 41-53.
- MONTERREY MAYORAL J. y SÁNCHEZ SEGURA A. (2007). Un estudio empírico de los honorarios del auditor. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa* nº 32(septiembre), 81-110.
- NAVARRO GOMOLLÓN A. y BERNARD MORCATE C. (2004). Las sanciones impuestas a los auditores: Un indicador de la calidad de las auditorías. *Partida Doble*, nº 156, 6-14.
- NEU, D. (1991). Trust, impression management and the public accounting profession. *Critical Perspectives on Accounting* nº 3, 355-363.
- NIEMI, L. (2004). Auditor Size and Audit Pricing: Evidence from Small Audit Firms. *European Accounting Review* nº 13(3), 541-560.
- NIEMI, L. (2005). Audit effort and fees under concentrated client ownership: Evidence from four international audit firms. *The international journal of accounting*, nº 40(4), 303-323.
- NOREEN, E. (1988). The economics of ethics: A new perspective on agency theory. *Accounting, Organizations and Society*, nº 13(4), 359-369.
- O'KEEFE, T.; SIMUNIC D. y STEIN, M. (1994). The production of audit. Services: evidence from a major public accounting firm. *Journal of Accounting Research* nº 32(2), 241-261.

- PALMROSE, Z. (1983). The Pricing of Audit Services: Industry Differences and Other Insights. Proceedings of the 1983 DePaul University Research Symposium, 47-84.
- PALMROSE, Z. (1986). The effect on Nonaudit Services on the Pricing of Audit Services. Journal of Accounting Research nº 24, 405-411.
- PALMROSE, Z. (1989). The Relation of Audit Contract Type to Audit Fees and Hours. The Accounting Review nº 64 (3), 488-499.
- PALMROSE, Z. (1997). Who got sued?. Journal of Accountancy, nº 183(3), 67.
- PEEL, M.J. (1997). UK auditor concentration: a descriptive note. Accounting and Business Research, nº 27(4), 311-322.
- PEEL, M. J. y ROBERTS, R. (2003). Audit fee determinants and auditor premiums: Evidence from the micro-firm sub-market. Accounting and Business Research nº 33(3), 207-233.
- PONG, C.M. y WHITTINGTON, G. (1994). The Determinants of Audit Fees: Some Empirical Models. Journal of Business Finance & Accounting nº 21(8), 1071-1095.
- PONG, C. (1999). Auditor concentration: a replication and extension for the UK audit market 1991-1995. Journal of Business Finance & Accounting nº 26 (3/4), 451-475.
- PORTER, B. (1993). An empirical study of the audit expectation-performance gap. Accounting and business research, nº 24(93), 49-68.
- PRATT, J. y STICE, J.D. (1994). The effects of client characteristics on auditor litigation risk judgements, required audit evidence, and recommended audit fees. The Accounting Review nº 69(4), 639-656.

- QUADACKERS, L.; MOCK, T. y MAIJOR, S. (1996). Audit risk and audit programs: Archival evidence from four Dutch audit firms. *The European Accounting Review* nº 5 (2), 217-237.
- QUICK, R. y WOLZ, M. (1999). Concentration on the German audit market –an empirical analysis of the concentration on the German market for stock corporation audits. *International Journal of Auditing* nº 3(3), 175-189.
- RAGHUNANDAN, K., y RAMA, D. V. (2006). SOX Section 404 material weakness disclosures and audit fees. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, nº 25(1), 99-114.
- RHODE, J.; WHITSELL, G. y KELSEY, R. (1974). An Analysis of Client Industry Concentrations for Large Public Accounting Firms. *The Accounting Review* nº 49(4), 772-786.
- RITTENBERG, L.E. y SCHWIEGER, B.J. (2001). *Auditing Concepts for a Changing Environment*. Orlando, Fl; Harcourt College Publishers.
- RITTENBERG, L.E.; JOHNSTONE, K. y GRAMLING, A. (2010). *Auditing A business risk approach*. South Western Cengage Learning, OH, USA.
- ROBERTSON, J. C. y SMIELIAUSKAS, W.J. (1998). *Auditing & Other Assurance Engagements*, 1st Canadian Ed. Toronto: McGraw-Hill.
- ROSNER, R. (2003). Earnings Manipulation in Failing Firms. *Contemporary Accounting Research* nº 20(2), 361-408.
- SCHWARTZ, K.B. y SOO, B.S. (1996). The association between auditor changes and reporting lags. *Contemporary Accounting Research* nº 13(1), 353-370.

- SEETHARAMAN, A., GUL, F. A. y LYNN, S. G. (2002). Litigation risk and audit fees: Evidence from UK firms cross-listed on US markets. *Journal of Accounting and Economics* nº 33(1), 91–115.
- SENGUR, E. D. (2012). Auditors' perception of fraud prevention measures: evidence from turkey. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, nº 1(14), 128-138.
- SERRANO MADRID, J., RUIZ BARBADILLO, E., y MARTINEZ CONESA, I. (2013). Empirical study of risk premiums in the audit market of non-Big 4 auditors in Spain. *Revista española de financiación y contabilidad*, nº 42(158), 239-270.
- SHU, S. (2000). Auditor resignations: Clientele effects and legal liability. *Journal of Accounting and Economics* nº 29(2), 173-205.
- SIMON, D. T. (1985). The audit services market: Additional empirical evidence. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* nº 5(2), 71-78.
- SIMON, D. T. y FRANCIS, J. R. (1988). The effect of auditor on audit fees: test of price cutting and price discovery. *The Accounting Review* nº 63(2), 255-269.
- SIMUNIC, D.A. (1980). The pricing of audit services: Theory and evidence. *Journal of Accounting Research* nº 18(1), 161-190.
- SIMUNIC, D. (1984). Auditing, Consulting, and auditor independence. *Journal of Accounting Research* nº 22(2), 679-702.
- SIMUNIC, D.A. y STEIN, M.T. (1990). Audit risk in a client portfolio context. *Contemporary Accounting Research* nº 6, 329-343.



- SIMUNIC, D. A. y STEIN, M. T. (1996). The impact of litigation risk on audit pricing: A review of the economics and the evidence. *Auditing: A Journal of Practice and Theory* nº 15, 119-134.
- SOLOMON, I. R. A. (1990). Discussion of "The jointness of audit fees and demand for MAS: A self-selection analysis". *Contemporary Accounting Research*, nº 6(2), 323-328.
- STEIN, M.; SIMUNIC, D. y O'KEEFE, T. (1994). Industry differences in the production of audit services. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* nº 13, 128-142.
- STICE, J. (1991). Using financial and market information to identify pre-engagements factors associated with lawsuits against auditors. *The Accounting Review* nº 66(3), 516-533.
- Sullivan, J. (1992). Litigation risk broadly considered. In *Proceedings of the 1992 Deloitte & Touche. University of Kansas Symposium on Auditing Problems* (R. P. Srivastava, ed.), School of Business, University of Kansas, Lawrence, KS, 49-59.
- TSUI, J. S., JAGGI, B., y GUL, F. A. (2001). CEO domination, growth opportunities, and their impact on audit fees. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, nº 16(3), 189-208.
- TURPEN, R. (1990). Differential Pricing on Auditors' Initial Engagements. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, nº 9 (2), 60-76.
- VAN TENDELOO, B. y VANSTRAELEN, A. (2008). Earnings Management and Audit Quality in Europe: Evidence from the Private Client Segment Market. *European accounting review*, nº 17(3), 447-469.

- VANDER BAUWHEDE, H. y WILLEKENS, M. (2004). Evidence on (the Lack of) Audit-Quality Differentiation in the Private Client Segment of the Belgian Audit Market. *European Accounting Review* nº 13, 501-522.
- WALO, J.C. (1995). The Effects of Client Characteristics on Audit Scope. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* nº 14(1), 115-124.
- WATTS, R. L. y ZIMMERMAN, J. L. (1986). *Positive accounting theory*. Prentice-Hall.
- WINOGRAD, B.N.; GERSON J.S. y BERLIN B.L. (2000). Audit practices of PricewaterhousesCoopers. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* nº 19 (2), 175-182.
- WOOLSEY, S. M. (1954a). Development of criteria to guide the accountant in judging materiality. *Journal of Accountancy* nº 97(2), 167-173.
- WOOLSEY, S. M. (1954b). Judging materiality in determining requirements for full disclosure. *Journal of Accountancy* nº 98(6), 745-750.
- WOOLSEY, S. M. (1973). Materiality survey. *Journal of Accountancy* nº 136(3), 91-92.
- WRIGHT, A. (1988). The impact of prior working papers on auditor evidential planning judgments. *Accounting, Organizations and Society* nº 13 (6), 595-605.
- WRIGHT, A. y WRIGHT, S. (1997). An examination of factors affecting the decision to waive audit adjustments. *Journal of Accounting, Auditing and Finance* nº 12(1), 15-36.

YIM, A. (2009). Efficient committed budget for implementing target audit probability for many inspectees. *Management Science* nº 55(12), 2000-2018.

ZEFF, S. y FOSSUM, R. (1967). An analysis of Large Audit Clients. *The Accounting Review* nº 42(2), 298-320

ZIMBELMAN, M.F. (1997). The effects of SAS nº 82 on auditors' attention to fraud risk factors and audit planning decisions. *Journal of Accounting Research* nº 35(Supplement), 75-97.

---

**INDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS**

---

Gráfico 1	FACTORES DETERMINANTES DEL RIESGO DE NEGOCIO DE AUDITORÍA.....	24
Gráfico 2	FORMACIÓN DEL RIESGO DE NEGOCIO EN AUDITORÍA.....	34
Gráfico 3	RELACIÓN DEL RIESGO DE CONTROL Y RIESGO INHERENTE CON EL ESFUERZO DEL AUDITOR.....	62

---

TABLA 1.	SANCIONES DEL ICAC POR TAMAÑO DEL AUDITOR (PERIODO 2001-2012).....	43
TABLA 2.	COMPORTAMIENTO DEL INCN DE LAS FIRMAS DE AUDITORÍA UNA VEZ SANCIONADAS.....	44
TABLA 3.	DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA POR PERÍODOS Y SECTORES DE ACTIVIDAD.....	73
TABLA 4.	LÍMITES PARA LA CONSIDERACIÓN DE PYMES.....	74
TABLA 5.	TIPOLOGÍA DE CLIENTES AUDITADOS INCLUIDOS EN NUESTRA MUESTRA.....	75
TABLA 6.	DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES DEL MODELO DE ESFUERZO.....	83
TABLA 7.	ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LAS VARIABLES RELACIONADAS CON EL ESFUERZO.....	84
TABLA 8.	ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS HORAS DE ENCARGO.	86
TABLA 9.	MATRIZ DE CORRELACIONES DE LAS VARIABLES RELACIONADAS CON EL ESFUERZO.....	88
TABLA 10.	ESTIMACIÓN DEL MODELO DE ESFUERZO (VARIABLE DEPENDIENTE HORAS).....	89
TABLA 11.	ESTIMACIÓN MODELO DE ESFUERZO POR TRAMOS DE DURACIÓN CONTRATO (VARIABLE DEPENDIENTE HORAS).....	94
TABLA 12.	ESTIMACIÓN DEL MODELO DE ESFUERZO SEGÚN FECHA DE CIERRE (VARIABLE DEPENDIENTE HORAS).....	97

---

TABLA 13.	ESTIMACIÓN DEL MODELO DE ESFUERZO SEGÚN LA FECHA DE INFORME (VARIABLE DEPENDIENTE HORAS).....	99
TABLA 14.	ESTIMACIÓN DEL MODELO DE ESFUERZO SEGÚN EL RIESGO DE ERROR (VARIABLE DEPENDIENTE HORAS).....	101
TABLA 15.	DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES DEL MODELO DE PRIMA DE RIESGO.....	123
TABLA 16.	ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LAS VARIABLES RELACIONADAS CON LA PRIMA DE RIESGO.....	124
TABLA 17.	ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS HONORARIOS.....	125
TABLA 18.	MATRIZ DE CORRELACIONES DE LAS VARIABLES RELACIONADAS CON LA PRIMA DE RIESGO.....	127
TABLA 19.	ESTIMACIÓN DEL MODELO DE PRECIOS (VARIABLE DEPENDIENTE HONORARIOS).....	128
TABLA 20.	ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS HONORARIOS POR TRAMOS TEMPORALES DEL CONTRATO.....	133
TABLA 21.	ESTIMACIÓN MODELO DE PRECIOS POR TRAMOS DE DURACIÓN CONTRATO (VARIABLE DEPENDIENTE HONORARIOS).....	134
TABLA 22.	ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS HONORARIOS POR SERVICIOS ADICIONALES.....	138

TABLA 23. ESTIMACIÓN MODELO DE PRECIOS POR TIPO DE SERVICIOS PRESTADOS (VARIABLE DEPENDIENTE HONORARIOS).....	139
TABLA 24. ESTIMACIÓN DEL MODELO INCLUYENDO LAS PROXIES DE ESFUERZO.....	141
TABLA 25. ESTIMACIÓN DEL MODELO DE PRECIOS (PONIENDO HONORARIOS EN LUGAR DE LOGARITMOS).....	143



---

**LISTADO DE ACRÓNIMOS Y SIGLAS**

---

AICPA	American Institute of Certified Public Accountants
BOICAC	Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas
FMA	Firmas Multinacionales de Auditoría
GAO	Government Accountability Office
ICAC	Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas
INCN	Importe Neto de la Cifra de Negocios
NIA-ES	Normas Internacionales de Auditoría-Españolas
PYME	Pequeñas y Medianas Empresas
SABI	Sistema de Análisis de Balances Ibéricos
SAS	Statement on Auditing Standards