

**EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE INDUCTORES
DEL CAMBIO DE AUDITOR: ESPECIAL REFERENCIA
A LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA***
(*Empirical Evidence on Instigating Factors Behind Change of Auditors:
Special Reference to the Company's Financial Situation*)

Emiliano Ruiz Barbadillo
Profesor Titular de la Universidad de Cádiz
Nieves Gómez Aguilar
Profesora Asociada de la Universidad de Cádiz

RESUMEN

El objetivo de nuestro trabajo es analizar cuáles son los factores que inducen a las empresas españolas a realizar cambios de auditor. Apoyándonos en los resultados ofrecidos por trabajos previos, se han analizado, aplicando un modelo de regresión logística, cuatro conjuntos de factores que pueden explicar los cambios de auditor: el crecimiento de la empresa, el nivel de los costes de agencia, los cambios en la estructura de capital y la existencia de desacuerdos entre el auditor y el cliente que, ya sean provocados por el desequilibrio financiero de la empresa o por la recepción de una opinión cualificada, induzcan a reemplazar al auditor actual. Los resultados obtenidos muestran que sólo la situación financiera de la empresa y la recepción de una opinión cualificada, se presentan como factores determinantes del cambio.

Dados los resultados obtenidos con respecto a la situación financiera, nos hemos planteado a continuación si las empresas con problemas financieros cambian con más frecuencia de auditor y si lo hacen por las mismas razones que las empresas sanas. Los resultados confirman una mayor necesidad de cambiar de auditor por parte de estas empresas, lo cual puede justificarse atendiendo a hipótesis de deep pockets, control de costes, cambios en la gerencia, supresión de la información,... Por último, señalar que para el grupo de empresas con desequilibrio financiero, el modelo de cambio resulta distinto al resto, obteniéndose que el crecimiento de las empresas, el nivel de los costes de agencia, así como la opinión son variables significativas en su decisión de cambiar o mantener al auditor.

Palabras clave: cambio de auditor, situación financiera, inductores del cambio.

ABSTRACT

The objective of our paper is to analyze which are the factors that cause Spanish companies to change auditors. Using the results of previous papers and applying a logistic regression model, we have analyzed four groups of factors that could explain the change of auditors. The growth of the company, agency costs, changes

* El presente trabajo puede considerarse resultado parcial del proyecto de investigación BEC 2002-03043 financiado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología.

in the financial structure and disagreements between the auditor and the client which may have been caused by the financial imbalance of the company or by receiving expert advice. The results obtained highlight that only the financial situation of the company and the expert advice received are important factors in that change. In light of the results concerning the company's financial situation, we have looked into whether companies with financial problems change auditors more frequently and for different reasons than successful ones. The results confirm a greater need for change of auditors in financially imbalanced companies and could be justified through the hypothesis of deep pockets, cost controls, change in management and the concealment of information. Finally, we point out that for the group of financially imbalanced companies the change of auditors' model is different to the rest. This is because company growth, agency costs and the audit advice are significant variables in the company's decision to change auditors or not.

Keywords: change of auditors, financial imbalance, instigating factors behind change of auditors.

1. INTRODUCCIÓN

La literatura precedente sobre cambios de auditor pone de manifiesto evidencias sobre dos hechos relacionados con el comportamiento de las empresas ante la exigencia de someter a revisión su información financiera. Nos referimos, por un lado, a la existencia de cambios de auditor y, por otro, a la constatación de la persistencia de éstos pese a que se han descrito una serie de costes asociados a los mismos, a soportar, no sólo por la empresa cliente, sino también por el auditor que es reemplazado. Es precisamente el hecho de que las empresas asumen los costes asociados a un cambio de auditor y lleven a término su decisión de cambio lo que pone de manifiesto que nos encontramos ante un mecanismo que responde a toda una estrategia racional de la empresa. Dicha estrategia debe estar fundamentada en la consecución de una serie de beneficios para la empresa que deben superar, en principio, los costes del cambio.

Una revisión de la literatura previa nos ha permitido relacionar la existencia de una serie de circunstancias con la necesidad de cambiar de auditor. Se trata del crecimiento de la empresa, del nivel de los costes de agencia que soporte, de los cambios previstos en su estructura de capital y, finalmente, de la existencia de desacuerdos entre el cliente y el auditor.

Así, el crecimiento de la empresa, ya sea medido a través de su volumen de activos o su cifra de negocios, puede llevar a que el auditor actual erosione la ventaja competitiva que tenía con respecto al cliente, por ejemplo, porque no tenga la cobertura geográfica que la nueva dimensión del cliente le requiere. Como consecuencia de esta situación, la empresa puede decidirse a buscar un nuevo auditor que sí le ofrezca el servicio solicitado y a la extensión requerida a un precio más ventajoso.

Por otro lado, aquellas empresas que están sometidas a fuertes presiones derivadas de sus relaciones de agencia, ya sean de capital o de deuda, estarán obligadas a presentar una información contable con las máximas garantías de fiabilidad y relevancia, como mecanismo para reducir los costes de agencia que soportan. En estas circunstan-

cias, la contratación de auditorías de alta calidad les puede ayudar en la reducción de estos costes, por lo que es muy probable que empresas que se encuentren en estas circunstancias realicen cambios de auditor con el propósito de reforzar la calidad de la información contable que divulgan.

En esta misma línea, una auditoría de calidad también sirve para reforzar la posición de aquella empresa que emite valores, ya sean acciones o deuda, de forma que, el precio de estos títulos no tenga que sufrir infravaloración para poder ser colocado con éxito en el mercado. Por ello, es de suponer que empresas que tienen previsto la ampliación de su estructura financiera realicen un cambio de auditor con la intención de aportar más credibilidad a la información que sobre su situación económico- financiera acompañe en el futuro a la emisión de títulos.

Por último, numerosos estudios han incidido en la importancia de los desacuerdos entre el auditor y el cliente como desencadenantes de cambios de auditor. Estos desacuerdos se producen fundamentalmente en dos situaciones, cuando la empresa se encuentra inmersa en problemas financieros y cuando recibe opiniones cualificadas del auditor. En el primer caso, la necesidad de buscar un nuevo auditor se justifica cuando la empresa pretenda mostrar a través de la información financiera que publica una imagen de su situación económico- financiera más saneada que la real. Si el auditor no le permite esta manipulación de la información, el cliente puede decidirse a sustituirlo por otro que, ya sea porque es más flexible ante este tipo de comportamientos o porque al auditar por primera vez no esté familiarizado con las circunstancias de la empresa, le dé más garantías de emitir una opinión favorable. El segundo motivo de desacuerdo, la recepción de una opinión cualificada, viene avalado como inductor del cambio por un importante volumen de estudios, que vienen a concluir que si las circunstancias que provocaron la recepción de la opinión cualificada no han variado, la empresa esperará la misma opinión en el ejercicio siguiente de su auditor actual, por lo que le puede resultar ventajoso contratar un nuevo auditor, ya que con esto aumentaría la probabilidad de mejorar su opinión en el futuro.

Con la intención de determinar cuáles de estos factores pueden estar relacionados con un cambio de auditor, en una muestra de empresas españolas que realizaron cambios efectivos de auditor durante los años 1990-2000 hemos analizado mediante un modelo multivariante las causas que puedan explicar dichos cambios. A esta muestra experimental le ha acompañado una muestra de control que, constituida según unos criterios de emparejamiento ampliamente utilizados en trabajos anteriores, se ha formado por empresas que no han cambiado de auditor.

Los primeros resultados obtenidos ponen de manifiesto la importancia de la situación financiera de la empresa en relación con la decisión de cambiar o mantener al auditor. Por ello, a continuación hemos abordado un análisis adicional consistente en determinar, en primer lugar, si realmente las empresas que se encuentran ante una difícil situación económica cambian más frecuentemente de auditor que las empresas sa-

nas, y, en segundo lugar, si los factores inductores del cambio en las empresas con deterioro financiero son distintos a los descritos para el resto de empresas.

Con estos objetivos, el resto del trabajo responde a la siguiente estructura. Tras esta introducción, el apartado siguiente está dedicado al desarrollo del marco teórico para el estudio del cambio de auditor. En el tercer apartado describimos la muestra y desarrollamos el modelo que va a ser utilizado, cuyos resultados son analizados en el apartado cuarto, en el cual, aparte de los análisis univariante y multivariante, nos detenemos en estudiar la relación entre la situación financiera de la empresa y su decisión de cambiar o mantener al auditor. Por último, presentamos las conclusiones más significativas del trabajo y la bibliografía que nos ha servido de referencia en el desarrollo del mismo.

2. MARCO TEÓRICO PARA EL ESTUDIO DE CAMBIOS DE AUDITOR

El análisis de los motivos que inducen a las empresas a realizar cambios de auditor ha sido estudiado de forma intensiva durante décadas en la literatura especializada. El motivo de este interés puede quedar explicado por dos razones fundamentales. En primer lugar, porque la evidencia empírica ha puesto de manifiesto la existencia de dichos cambios, lo cual genera incentivos para descubrir qué razones llevan a las empresas a realizar estos cambios. En segundo lugar, porque existen unos costes importantes asociados a la ruptura de la relación contractual que nos llevan a aceptar implícitamente la existencia de poderosas razones que a pesar de dichos costes llevan a las empresas a provocar un fenómeno, a veces traumático, como es el cambio de auditor. En efecto, ambas partes en la relación contractual deben soportar una serie de costes importantes. El auditor deberá afrontar la pérdida de honorarios futuros. La empresa deberá asumir los costes asociados a la contratación de un nuevo auditor (tiempo de búsqueda y negociación con la nueva firma y pérdida de la experiencia del antiguo auditor) y a la percepción que terceros puedan realizar del cambio de auditor¹.

Los primeros estudios que pueden encontrarse en la literatura se basaron en cuestionarios enviados a las propias empresas para que manifestaran, bien las razones por las que decidirían un potencial cambio de auditor, bien las que le habían llevado a un

¹ Según Hagigi *et al.* (1993), cada tipo de cambio de auditor lleva asociadas unas implicaciones positivas y negativas que deben ser analizadas por los inversores. Estas implicaciones se relacionan con aquellas circunstancias que, desde el punto de vista del usuario de la información contable, pueden ser alteradas con la entrada del nuevo auditor, por ejemplo, cambios en la calidad de la auditoría, en la familiaridad con el cliente, en los honorarios de la auditoría, etc. Esto da lugar a que el mercado pueda reaccionar ante el anuncio de un cambio de auditor al considerarlo como una señal emitida por la empresa sobre sus futuras expectativas y sobre alteraciones potenciales en la calidad de la información contable emitida (Fried y Schiff, 1981; Johnson y Lys, 1990; Klock, 1994).

cambio efectivo (Carpenter y Strawser, 1971; Bedingfield y Loeb, 1974; Eichenseher y Shields, 1983; y posteriormente, Beattie y Fearnley, 1995; García Benau *et al.*, 2000). Este tipo de estudios viene explicado y justificado por la inexistencia de evidencias previas, por lo que su principal aportación ha sido la descripción de una serie de factores, tales como cambios en la gerencia, necesidad de contar con servicios adicionales, calidad del auditor, insatisfacción con los servicios prestados, fusiones, etc. que se venían barajando de forma intuitiva como inductores del cambio. No obstante, estos estudios presentan dos tipos fundamentales de limitaciones. La primera de ellas es que no han tratado con cambios efectivos de auditor, por lo que los mismos no pueden explicar la realidad empírica observada, convirtiéndose únicamente en estudios de percepciones sobre razones hipotéticas que inducirían a cambios de auditor. En segundo lugar, las empresas encuestadas han podido encubrir las verdaderas razones del cambio de auditor, dado el sentido que se le asocia a este tipo de fenómeno².

Para subsanar estas limitaciones, estudios posteriores han intentado aislar factores, en la mayoría de las ocasiones descritos en los estudios previos, que pudieran explicar cambios percibidos de auditor. De esta forma, se ha acumulado nueva evidencia sobre, en suma, la dinámica de funcionamiento del mercado de auditoría. En este sentido, puede resaltarse un amplio volumen de estudios en los que se analiza el efecto aislado de distintos factores para explicar los cambios de auditor, como serían los costes de agencia (Francis y Wilson, 1988; DeFond, 1992), el desequilibrio financiero de las empresas (Schwartz y Menon, 1985; Kluger y Shields, 1989), la emisión de nuevas acciones en el mercado de capital (Balvers *et al.*, 1988; Menon y Williams, 1991; Bédard *et al.*, 2000), las fusiones entre empresas (Haskins y Williams, 1990; Anderson *et al.*, 1993), la necesidad de reducir los honorarios de auditoría (Simon y Francis, 1988; Ettredge y Greenberg, 1990; Gregory y Collier, 1996) y las opiniones cualificadas (Chow y Rice, 1982; McConnell, 1984; Craswell, 1988; Krishnan, 1994; Krishnan y Stephens, 1995; Lennox, 2000).

No obstante, aun cuando este tipo de bibliografía es importante debido a que ha aportado un gran volumen de evidencias sobre los inductores del cambio de auditor, obvian un aspecto fundamental como es el hecho de que los cambios de auditor pueden venir explicados por una combinación diversa de factores (Haskins y Williams, 1990). Es decir, los inductores son analizados en ausencia de una teoría general de cambio de auditor, lo cual limita, en determinadas ocasiones, la capacidad de interpretación de los resul-

² En efecto, los factores que suelen resultar significativos en este tipo de estudios parecen avalar la tesis de que el cambio de auditor sólo se pondría de manifiesto por razones que obligan a la empresa a contar con un auditor de mayor calidad, no adquiriendo relevancia otras razones más problemáticas como los desacuerdos entre auditor y empresa, la emisión de opiniones cualificadas por parte del auditor o las prácticas de compra de opinión (Véase Krishnan y Stephens, 1995).

tados empíricos que se obtienen. En los últimos tiempos, la doctrina viene haciendo esfuerzos importantes para construir un marco general que sirva de soporte conceptual para estudiar los incentivos de las empresas para realizar cambios de auditor y para interpretar de los resultados que se derivan de la evidencia empírica disponible. En estas construcciones teóricas adquiere especial relevancia, en primer lugar, ligar el análisis de los cambios de auditor a la comprensión del funcionamiento del mercado de auditoría, lo cual implica someter a estudio la naturaleza tanto de la demanda que realizan las empresas como de la oferta efectuada por los profesionales; y, en segundo lugar, contemplar los cambios de auditor teniendo en consideración toda la complejidad de la relación contractual que liga a empresas y auditores. En este sentido, tal como afirman Beattie y Fearnley (1995), los motivos que inducen a la elección de auditor, y por tanto a la configuración de una estructura determinada del mercado de auditoría, van a depender de las características del cliente, las características del auditor y del propio entorno de la auditoría. Esto implica que los cambios de auditor deben venir explicados por una alteración significativa en alguna o varias de las tres áreas señaladas. De esta forma, en la literatura pueden encontrarse dos aproximaciones conceptuales al cambio de auditor que enfatizan, bien en las relaciones entre empresa y auditor desde una perspectiva de mercado, bien en la relación entre empresa y auditor desde la perspectiva de la relación contractual.

2.1. Análisis del cambio de auditor desde una perspectiva de mercado

La aproximación conceptual que analiza los cambios de auditor desde la perspectiva del mercado parte de la premisa de que la auditoría debe ser concebida como una función tecnológica que debe ser eficiente para la organización de las empresas, por lo que serán consideraciones de naturaleza económica las que explicarán la relación contractual entre empresas y auditores (Johnson y Lys, 1990). Estos autores sugieren que empresas y auditores están motivados por la competencia del mercado para alinearse, lo cual dependerá tanto de las características de la demanda de auditoría, es decir, de los atributos específicos que se requieren de los servicios de auditoría, como de las características de la oferta realizada por el auditor. En este sentido, para comprender los motivos que inducen a las empresas a cambiar de auditor, se hace uso del conocimiento de la estructura de funcionamiento del mercado de auditoría y, en especial, de la posibilidad de explotar economías de escala y alcance, de los efectos de la curva de experiencia, etc. Basándose tanto en las características de la demanda como de la oferta, la empresa elegirá al auditor más eficiente, esto es, el que le ofrezca el servicio requerido a un menor coste, por lo que el cambio de auditor tendrá lugar en respuesta a cambios en la cantidad o tipo de servicio demandado que haga que el profesional actual deje de ser el más eficiente.

Esta aproximación para comprender los cambios de auditor descansa, en primer lugar, en la existencia de una demanda heterogénea de los servicios de auditoría, es decir, no todas las empresas requieren los mismos atributos ni con la misma intensidad. Las características de la demanda que explican esta heterogeneidad dependerán de diversos factores como la complejidad de la auditoría, la naturaleza de la actividad de la empresa, el nivel de asimetría informativa, la estructura del capital, el nivel de costes de agencia, etc., existiendo múltiples evidencias empíricas en este sentido (Jensen y Meckling, 1976; Francis y Wilson, 1988; Johnson y Lys, 1990; DeFond, 1992). Ante los estímulos de esta demanda diferenciada, las propias firmas auditoras encuentran razones para realizar una oferta heterogénea de sus servicios. A este respecto, cabe destacar la existencia de dos grandes teorías, las cuales no resultan mutuamente excluyentes, que analizan las bases sobre las que se sustenta esta diferenciación en la oferta de la auditoría. Una de ellas lo explica en términos de especialización y otra en términos de reputación, pero ambas teorías, como argumentan Simunic y Stein (1987), se basan en un argumento similar y es que las firmas auditoras realizan una oferta diferenciada con el deseo de obtener rentas monopolísticas (poder de mercado) al percibirse una demanda insatisfecha en el mercado.

Respecto a la primera, es decir, la diferenciación basada en la especialización, trata de que las firmas auditoras realizan una inversión en recursos especializados, tales como reclutamiento y formación de personal, apertura de oficinas, desarrollo de software y herramientas sofisticadas de decisión, que les posibilita disfrutar tanto de economías de escala como de economías de alcance para ofrecer sus servicios en segmentos específicos del mercado, es decir, servicios especializados a un menor coste al que podría ofrecer otros competidores (Simunic, 1984; Turpen, 1990; O'Keefe *et al.*, 1994; Craswell *et al.*, 1995). En lo que se refiere a la diferenciación basada en la reputación, esta teoría considera que existen incentivos por parte de las firmas para especializarse en ofrecer un nivel específico de credibilidad cuando emiten una opinión, incurriendo en importantes costes fijos en la creación de una imagen o nombre de marca que actúe como un indicador objetivo perceptible por terceros. En un mercado como el de auditoría, donde existe una fuerte asimetría informativa entre oferentes y demandantes y, por tanto, una dificultad adicional para evaluar la calidad del servicio ofertado, el nombre de marca se constituye en un atributo esencial sobre el que basar la diferenciación del auditor (DeAngelo, 1981; Dopuch y Simunic, 1982; Palmrose, 1986; Simunic y Stein, 1987).

Según todo el razonamiento desarrollado, un cambio en el entorno de actividades del cliente puede alterar los requerimientos de demanda del servicio de auditoría, lo que puede provocar la erosión de la ventaja competitiva del auditor actual. Por ejemplo, un crecimiento rápido de las empresas puede provocar un cambio sustancial en el volumen de transacciones, en la complejidad de la información contable, en el nivel de diversificación

de la empresa, en la dispersión geográfica de las actividades, en la complejidad de los sistemas de control y en sus necesidades de financiación externa. Todos estos factores pueden debilitar las economías previamente obtenidas por el auditor de la empresa, dado que, una vez que una firma auditora se estructura para ofertar un nivel de especialización o credibilidad diferenciado y determinado, encontrará enormemente complejo alterar los atributos de su oferta, debido fundamentalmente a la inflexibilidad organizativa del proceso de auditoría. En suma, las empresas que se enfrentan a nuevas oportunidades de negocios o nuevos requerimientos de financiación pueden encontrar que sus preferencias por distintos atributos del servicio de auditoría pueden cambiar, por lo que el cambio de auditor es el resultado de un proceso bien planificado y controlado (Schwartz y Soo, 1996, p. 355). Similar razonamiento cabe realizar cuando se contrae el nivel de actividad de una empresa, por lo que ésta requerirá de un servicio menos especializado o con un nivel de credibilidad menor al objeto de reducir los honorarios de auditoría.

2.2. Análisis del cambio de auditor desde una perspectiva contractual

La otra corriente de investigación para interpretar los cambios de auditor se centra, como ya resaltábamos, en la percepción de la auditoría como un contrato mercantil en el que la empresa elige libremente al auditor, y donde la posible existencia de desacuerdos entre auditor y empresa puede llevar a ésta a decidir un cambio de auditor. En este sentido, se percibe la auditoría como un servicio que tiene por objeto que el auditor ofrezca una opinión experta e independiente sobre si la empresa presenta su información financiera de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados. No obstante, cabe resaltar que la aplicación de tales principios requiere en numerosas ocasiones del juicio profesional, motivo éste que puede dar lugar a la existencia de desacuerdos entre auditor y empresas. Esto implica que los estados financieros auditados pueden ser contemplados como un proceso de negociación (Antle y Nalebuff, 1991; Dye, 1991), caracterizado porque ambas partes tienen incentivos para que su interpretación prevalezca en la confección de los mismos. En el contexto de desacuerdos entre auditor y empresa, los cambios de auditor pueden estar motivados por el comportamiento oportunista del gerente para alcanzar sus objetivos respecto a la información contable (DeAngelo, 1982).

La asunción básica de esta interpretación del cambio de auditor es que las empresas tienen incentivos para obtener determinadas concesiones por parte del auditor, y que el auditor, en principio, y debido a sus obligaciones estatutarias, cuenta igualmente con motivos para no otorgar las mismas. En efecto, en determinadas ocasiones, las empresas tienen incentivos para manipular u omitir información relevante, dado que el

conocimiento por terceros de dicha información puede proporcionar indicios de la existencia de una pobre actuación que, en última instancia, es susceptible de generar costes a la empresa (por ejemplo, si a consecuencia de esta información tiene que restringir sus actividades de producción o inversión o tiene más dificultad para acceder al mercado financiero). En este sentido, existen evidencias empíricas que demuestran que las empresas cuando muestran una débil situación financiera tienden a manipular u omitir información contable (Kluger y Shields, 1989, 1991; Dhaliwal *et al.*, 1993) o realizar interpretaciones liberales en la aplicación de los principios contables mediante ajustes discrecionales al devengo que incrementen los beneficios (DeFond y Jiambalvo, 1993; DeFond y Subramanyan, 1998). En este contexto, como afirman Magee y Tseng (1990), los auditores, al igual que las empresas, manifiestan determinadas preferencias sobre la interpretación que cabe realizar de los principios contables. Dichas preferencias vienen determinadas por el riesgo de litigios y la pérdida de reputación del auditor, por lo que si éste percibe que la interpretación propuesta por la empresa puede incrementar el riesgo de incurrir en responsabilidad civil o producir una pérdida de reputación, no tendrá incentivos para otorgar las concesiones deseadas por la empresa.

En este contexto se produce un desacuerdo entre auditor y empresa cuya solución puede resolverse con un cambio de auditor. En términos racionales la empresa iniciará un cambio de auditor cuando los beneficios del cambio de auditor, es decir, la supresión de información negativa, superen los costes que lleva asociados, dado que, como ya señalábamos con anterioridad, el cambio de auditor no resulta a coste nulo. De esta forma, la empresa realizará un cambio de auditor cuando tenga la esperanza de que el nuevo profesional permitirá una interpretación de los principios contables más convergente con sus objetivos de información. Esta expectativa puede quedar fundada por el hecho de que no todos los auditores muestran una similar actitud ante las interpretaciones liberales de la empresa (Véase Francis y Krishnan, 1999), debido a que pueden valorar los riesgos de responsabilidad civil de forma distinta, bien sea porque manifiestan una distinta propensión a dicho riesgo o porque pueden distribuir de forma diferente dicho riesgo entre su cartera de clientes (Magee y Tseng, 1990; Simunic y Stein, 1990). Aunque no sólo el hecho de que el nuevo auditor se pueda enfrentar a distintas magnitudes de costes justifica un cambio de auditor en empresas con estos incentivos sino que, además, dado que cabe la posibilidad de que dicho auditor esté menos informado sobre las características del cliente que el anterior, esto le pueda dificultar la detección de esas interpretaciones liberales.

Asumiendo estas dos corrientes de investigación, el objetivo de este estudio es analizar cuáles son los factores que inducen a las empresas españolas a realizar cambios efectivos de auditor. Para ello, vamos a evaluar de forma conjunta distintos inductores posibles del cambio de auditor, bajo el supuesto de que la decisión de cambiar puede no ser interpretada de forma aislada por una única explicación.

3. MUESTRA Y ESPECIFICACIÓN DEL MODELO

3.1. Muestra de empresas

La muestra que va a servir de base para nuestro estudio se ha construido de la siguiente forma. Hemos partido de todos los estados contables de empresas españolas contenidos en la página web de la Comisión Nacional del Mercado de Valores correspondientes a los ejercicios 1990 al 2000, ambos incluidos. En esta página se encuentran todas aquellas empresas que han emitido valores y han sido incluidas en el Registro Oficial previsto en el artículo 92 de la Ley 24/88 del Mercado de Valores. Consideramos que es una muestra bastante representativa de las empresas españolas que según la Ley de Auditoría de Cuentas tienen que someter sus cuentas anuales a auditoría, además, comprende empresas de prácticamente todos los sectores de actividad españoles y abarca un amplio rango en cuanto a tamaño de las empresas.

El número de empresas total, que para nuestros propósitos ofrecía toda la información necesaria, es de 859 empresas. De éstas, 198 han sido descartadas dado que el formato de cuentas anuales presentado no se corresponde con el recogido como normal en el Plan General de Contabilidad, de esta forma, evitamos errores que puedan producirse en el cálculo de las variables basadas en la información contable (por tanto, han sido eliminadas fundamentalmente los bancos, las cajas de ahorros y otras empresas financieras que ofrecían la información contable con similar estructura). De esta forma, la muestra de empresas total es de 661 compañías, de las cuales hemos obtenido 4.245 observaciones de cuentas anuales e informes de auditoría, lo cual supone una media de 6,4 observaciones por empresa.

A partir de estas observaciones de empresas/año hemos confeccionado dos muestras, una experimental y otra de control. La primera de ellas está constituida por todas las empresas que durante el período de tiempo considerado han cambiado al menos una vez de auditor. Hay que tener en cuenta que hemos descartado de este grupo aquellos cambios que se han producido cuando el auditor se ha incorporado a otra firma de mayor dimensión dado que en estos casos las características o necesidades de la empresa cliente no han variado necesariamente y en cualquier caso no han sido las causas del cambio detectado. Como se necesitan dos años para determinar si se ha producido un cambio de auditor, esta muestra está formada por cambios desde 1991 hasta 2000, ambos incluidos. Esto nos ha reportado una muestra inicial de 191 cambios³ que se distribuye de la siguiente forma:

³ Hay que tener en cuenta que, dado el amplio horizonte temporal estudiado, aparecen empresas que realizan más de un cambio de auditor.

Año 1991:	8 cambios
Año 1992:	15 cambios
Año 1993:	34 cambios
Año 1994:	15 cambios
Año 1995:	26 cambios
Año 1996:	26 cambios
Año 1997:	13 cambios
Año 1998:	21 cambios
Año 1999:	19 cambios
Año 2000:	14 cambios

Para cada una de las 191 observaciones de empresas que contienen un cambio de auditor, hemos seleccionado, siguiendo criterios de emparejamiento ampliamente usados en trabajos previos, otras tantas observaciones de empresas que no han cambiado de auditor y que constituirán la muestra de control. Estos criterios han sido utilizados para identificar el grupo de control más comparable al grupo experimental objeto de estudio. Los criterios han sido el año del cambio, el sector de actividad y el tamaño medido por el total de activo. Con respecto al año, hemos tomado los datos contables y del auditor de la empresa de control referentes al año del cambio de la experimental. Por su parte, la clasificación en la que nos hemos basado para emparejar por el sector de actividad es la propuesta por la CNMV, siendo este criterio de emparejamiento, como señala DeAngelo (1982), particularmente relevante en los estudios de cambio de auditor. Por último, el total de activo utilizado de referencia es el del año del cambio de auditor.

3.2. Especificación del modelo de inductores del cambio de auditor

Al objeto de analizar cuáles son los factores que provocan cambios de auditor en España, vamos a estimar un modelo de regresión logística que tiene la siguiente forma funcional:

$$P(\text{cambio de auditor}) = f(\Delta\text{ACTAC}, \Delta\text{ACTDC}, \Delta\text{CNAC}, \Delta\text{CNDC}, \text{END}, \text{ACT}, \text{ECAP}, \text{EDEU}, \text{ZFC}, \text{OPINION})$$

La variable dependiente es el cambio de auditor, la cual tomará valor 1 cuando se detecte la existencia de un cambio efectivo de auditor y 0 en caso contrario. Las variables independientes, por su parte, pretenden recoger, bien los motivos que pongan de manifiesto cambios en las condiciones de la empresa, bien la existencia de desacuerdos entre auditor y cliente.

Como señalábamos con anterioridad, el crecimiento de una empresa puede ser considerado como un subrogado de la variación del nivel de dispersión geográfica y de la complejidad de la información contable que en la empresa se procesa. En este sentido, y siguiendo un volumen importante de evidencia (Healy y Lys, 1986; Palmrose, 1984; Francis y Wilson, 1988; Johnson y Lys, 1990; Williams, 1988), esperamos que las empresas que están inmersas en procesos de crecimiento presenten una mayor probabilidad de realizar cambios de auditor. Para captar esta relación hemos introducido dos variables en el modelo, en concreto el crecimiento del activo y el crecimiento de la cifra de negocios. Dado que, por un lado, en opinión de Johnson y Lys (1990), la evidencia empírica no revela si la necesidad de cambio de auditor se pone de manifiesto con anterioridad a los indicios de crecimiento de la empresa o con posterioridad al mismo, y por otro, que la decisión de cambio de auditor requiere de un tiempo para la elección del nuevo profesional, en este trabajo vamos a introducir las variables referidas al crecimiento en dos dimensiones del tiempo. Una dimensión se refiere a un año antes del cambio de auditor y otra a un año después del mismo. De esta forma, la variable Δ ACTAC recoge el incremento anual de la cifra de activos con respecto al año anterior al que se produzca el cambio de auditor y Δ CNAC recoge el incremento en la cifra de negocios referido a la misma fecha. Por su parte, las variables Δ ACTDC y Δ CNDC recogen, respectivamente, el incremento anual en la cifra de activos y en la cifra de negocios con respecto al año después del cambio de auditor.

Otro de los factores que han venido explicando cambios de auditor ha sido el nivel de los costes de agencia de la empresa (Palmrose, 1984; Francis y Wilson, 1988; DeFond, 1992). El razonamiento que se utiliza es que mientras mayores sean los costes de agencia de una empresa, dado que la información contable tiene como objetivo la reducción de los mismos, mayores serán las exigencias para la empresa de presentar información contable de alta calidad (Watts y Zimmerman, 1986). De esta forma, el nivel que alcancen los costes de agencia determinará una demanda diferenciada de calidad de la auditoría que puede explicar cambios de auditor. En este sentido, la literatura especializada ha venido distinguiendo dos tipos de costes de agencia según se trate de relaciones entre gerencia y directivos –costes de agencia del capital- o entre empresa y deudores –costes de agencia de la deuda-. Como medida de los costes de agencia de la deuda vamos a utilizar la variable END, que es calculada como la ratio total de deudas dividido entre el activo en el año del cambio de auditor (Palmrose, 1984; Francis y Wilson, 1988; DeFond, 1992). En lo que se refiere a los costes de agencia del capital, se han venido utilizando diversos subrogados, como el nivel de participación de los gerentes en acciones de la empresa o la existencia de planes de compensación variables. Si bien este tipo de variables no está disponible en la base de datos que utilizamos en nuestro estudio, Fama y Jensen (1983) y Francis y Wilson (1988) señalan que cuando el tamaño de una empresa aumenta puede igualmente incrementar el nivel de los costes de agencia, por lo que,

bajo este argumento, el tamaño de una empresa puede ser considerado como un subrogado del nivel de los costes de agencia. Esto nos permite introducir la variable ACT en nuestro modelo que es calculada a través del logaritmo del total de activos.

Otro de los factores generales que ha sido estudiado como potencial inductor del cambio son las variaciones en la estructura de capital. En este sentido, existen múltiples evidencias que ponen de manifiesto que con anterioridad a los cambios en la estructura de capital de la empresa, bien derivados de la emisión u obtención de nueva deuda, bien de la emisión de capital, existen incentivos para cambiar de auditor al objeto de adquirir la ventaja de la experiencia o la reputación de un nuevo auditor. En efecto, dicha reputación o experiencia del nuevo auditor puede resultar particularmente valiosa para los inversores como medio de reducir los costes de información de los títulos a emitir. En este sentido, hemos calculado distintas variables para captar los cambios en la estructura de capital de las empresas. En concreto, la variable EDEU pretende recoger el incremento del endeudamiento con posterioridad al cambio de auditor (Balvers *et al.*, 1988; Titman y Trueman, 1986; Healy y Lys, 1986) y la variable ECAP recoge el incremento de capital después del cambio de auditor (Beatty, 1989; Simunic y Stein, 1987; Menon y Williams, 1991).

Por último, otro de los aspectos generales que vamos a someter a control en este estudio es la posible existencia de desacuerdos entre auditor y empresa. A diferencia de otros países, por ejemplo Estados Unidos, en España no existe información disponible que pueda revelarnos si la presencia de desacuerdos entre auditor y empresa puede explicar cambios efectivos de auditor. Por ello, vamos a utilizar dos subrogados de la existencia de tales desacuerdos que han venido siendo contrastados en estudios empíricos previos, como son el riesgo financiero de la empresa y la opinión de auditoría. Como ya señalábamos anteriormente, las empresas con problemas financieros que no obtienen del auditor concesiones para suprimir la divulgación de información adversa pueden contar con fuertes incentivos para cambiar de auditor. Es decir, aquellas empresas con problemas financieros que no consigan del auditor la posibilidad de suprimir la información negativa, pueden utilizar el cambio de auditor con la esperanza de que el nuevo auditor sea más proclive a dicha supresión. En esta línea, existen evidencias que ponen de relieve que la débil situación financiera de la empresa está correlacionada con la existencia de desacuerdos entre auditor y empresa (Dhaliwal *et al.*, 1993; DeFond *et al.*, 1996; Eichenseher *et al.*, 1989). Ello está fundamentado en que las empresas en períodos de deterioro financiero son más propensas a cometer errores en el tratamiento de la información financiera (Schwartz, 1982; Kreutzfeldt y Wallace, 1984; Kinney y McDaniel, 1989; Loebbecke *et al.*, 1989). Puesto que el riesgo del auditor para estas empresas es mayor, es más probable que se incrementen los procedimientos de auditoría y que se impongan más restricciones a las acciones del gerente, lo cual, por un lado, puede aumentar el coste de la auditoría y, por otro, evitar la supresión de información, dándose lugar, en cualquier caso, a un interés del gerente en cambiar de auditor. Como me-

dida del riesgo financiero vamos a utilizar un índice financiero desarrollado por Zmijewski (1984), el cual está basado en las dimensiones básicas del desequilibrio financiero como es la rentabilidad, el apalancamiento financiero y la liquidez. El índice ZFC tiene la siguiente forma funcional:

$$\text{ZFC} = -4.336 - 4.513 (\text{ROA}) + 5,679 (\text{FINL}) + 0.004 (\text{LIQ})$$

Donde:

ZFC: Índice de situación financiera

ROA: Rentabilidad del activo (beneficio dividido por total activos)

FINL: Apalancamiento financiero (deudas dividido por total activos)

LIQ: Liquidez (activos circulantes divididos entre pasivos circulantes)

Como señala Zavgren (1983), este tipo de índices muestran la propensión general al fracaso de una empresa, por lo que, mientras mayor sea el valor del índice, mayor será el nivel de riesgo financiero que presenta la empresa⁴.

Por último, la variable OPINIÓN es utilizada como otro indicador de la existencia de desacuerdos, dado que, como se ha puesto de manifiesto en trabajos previos (Chow y Rice, 1982; Craswell, 1988; Krishnan, 1994; Krishnan y Stephens, 1995; Lennox, 2000), las empresas que reciben informes de auditoría cualificados manifiestan una mayor propensión al cambio de auditor (Véase para una revisión Gómez Aguilar y Ruiz Barbadillo, 2000). La variable OPINIÓN tomará valor 1 cuando las empresas reciban un informe con salvedades, un informe negativo o un informe donde el auditor se abstenga de emitir una opinión, y valor 0 cuando la opinión del auditor sea limpia.

4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

4.1. Inductores del cambio de auditor: análisis univariante

Dado que el objetivo perseguido en este trabajo es analizar cuáles son los factores que inducen a las empresas a realizar cambios efectivos de auditor, hemos agrega-

⁴ La elección del modelo de Zmijewski (1984) en este trabajo se debe, utilizando argumentos similares a Bamber *et al.* (1993), a tres razones: porque este autor publicó la forma funcional y el valor de los coeficientes del modelo, porque requiere sólo de tres ratios permitiendo que no sean desechadas muchas observaciones por falta de información, y porque dicho modelo ha adquirido gran aceptación por parte de la doctrina habiendo sido utilizado en distintos contextos de estudios por diversos autores (Carcello *et al.*, 1995; Bamber *et al.*, 1993; Wheeler *et al.*, 1993; Carcello y Palmrose, 1994; Schwartz y Soo, 1996).

do, como hemos descrito en el apartado anterior, una serie de inductores para su análisis en dos grandes conceptos: la necesidad de servicios de mayor calidad por parte de la empresa y la existencia de desacuerdos entre auditor y empresa. En la tabla 1, aparecen los estadísticos descriptivos de la muestra completa, mientras que en la tabla 2, se realiza un estudio de diferencias de medias entre las empresas que cambian de auditor y las empresas que no cambian de auditor, utilizándose la prueba no paramétrica de Mann-Witney para todas las variables excepto para OPINIÓN, que al ser dicotómica se le ha aplicado la prueba de la Chi-cuadrado.

Tabla 1
Estadísticas descriptivas

Variables	Media	Desviación	Mínimo	Máximo
Δ ACTAC	0,37	2,00	-0,97	21,37
Δ ACTDC	0,24	1,50	-0,92	17,88
Δ CNAC	1,12	9,40	-1,00	140,25
Δ CNDC	4,76	53,01	-1,00	971,26
END	0,39344	0,69	0,000	12,46
ACT	15,64	2,00	10,11	22,13
ECAP	3,6E-06	2,11	0	0
EDEU	8,23	98,85	-1	1687,375
ZFC	9,77E-02	21,36	-6,186	306,241
OPINION		-	-	-

Tabla 2
Análisis de diferencias de medias

Variables	Empresas que cambian auditor	Empresas que no cambian auditor	Diferencias medias
Δ ACTAC	0,464	0,277	1,151 (p=0,250)
Δ ACTDC	0,360	0,130	0,303 (p=0,762)
Δ CNAC	1,115	1,134	1,982 (p=0,047)
Δ CNDC	3,980	5,550	0,151 (p=0,880)
END	4,26E+08	1,161	1,478 (p=0,139)
ACT	15,593	15,691	0,395 (p=0,693)
ECAP	4,99E-06	2,35E-06	0,911 (p=0,362)
EDEU	16,254	0,212	1,326 (p=0,185)
ZFC	2,553	-2,358	2,868 (p=0,004)
OPINION	0,36	0,21	9,358 (p=0,002)

Como podemos observar en los resultados que se derivan de la tabla 2, sólo tres variables muestran un comportamiento estadísticamente distinto, a nivel univariante, entre empresas que han cambiado de auditor y empresas que no han cambiado. Nos referimos a las variables representativas del incremento de la cifra de negocio antes del cambio de auditor (Δ CNAC), el índice de riesgo financiero (ZFC) y la opinión contenida en el informe de auditoría (OPINIÓN). Es decir, en lo que se refiere a las variables utilizadas como medida para inferir la necesidad de la empresa de contar con auditores de distinta especialización o credibilidad, sólo la variable Δ CNAC muestra diferencias significativas entre empresas cambiadoras y no cambiadoras. Por el contrario, las dos variables a través de las que se infiere la existencia de desacuerdos entre auditor y empresa muestran diferencias significativas.

La variable Δ ACTAC muestra los resultados esperados, es decir, las empresas que cambian de auditor muestran un mayor crecimiento de sus activos antes del cambio que las empresas que no lo hacen, si bien, las diferencias no resultan estadísticamente significativas. En lo que se refiere a los resultados que se alcanzan para la variable Δ ACTDC, los resultados son similares dado que, aunque en términos medio el crecimiento es mayor en las empresas que cambian de auditor, estas diferencias no son significativas desde el punto de vista estadístico. Por el contrario, los resultados que se obtienen para la otra variable representativa del crecimiento de la empresa resultan contrarios a los esperados. En efecto, para la variable Δ CNAC las empresas que no cambian de auditor tienen un crecimiento mayor que las que cambian, siendo en este caso las diferencias entre las medias en ambos grupos de empresas significativas al 95%. Igua-les resultados se obtienen para la variable Δ CNDC donde, como se puede observar en la tabla 2, el crecimiento medio es más alto en las empresas que no cambian de auditor, aun cuando para este caso, la diferencia entre medias no resulta significativa. En resumen, puede señalarse cómo a nivel univariante los resultados se muestran contradictorios atendiendo a las dos variables a través de las que pretendemos inferir el crecimiento de las empresas, e igualmente contrario a los esperados dado que el único resultado estadísticamente significativo señala que las empresas que más crecen son las que menos tendencia tienen a cambiar de auditor.

En lo que se refiere a los inductores del cambio de auditor explicados por el nivel que adquieren los costes de agencia en la empresa, los resultados que se obtienen no confirman los efectos esperados. La variable ACT que, como justificamos, puede ser utilizada como un subrogado del nivel general de los costes de agencia, no toma valores diferentes en ambas muestras de empresas, lo que nos lleva a concluir que no es la necesidad de reducir los altos costes de agencia lo que induce a las empresas a utilizar auditores de mayor credibilidad. En cuanto al nivel específico de los costes de agencia

de la deuda, éstos tampoco manifiestan comportamientos diferentes entre las empresas que cambian de auditor y las que no cambian.

Otro de los factores analizados es el cambio en la estructura de capital. En lo que se refiere al incremento de la deuda con posterioridad al cambio de auditor, puede observarse cómo para las empresas que cambian de auditor el crecimiento de la deuda es en términos medios superior al de las empresas que no cambian de auditor. Aun cuando este resultado es consistente con el esperado, es decir, las empresas muestran una mayor propensión al cambio de auditor cuando anticipan el incremento de nuevos recursos ajenos, las diferencias de medias entre ambos tipos de empresas no resultan estadísticamente significativas. Similares resultados se obtienen respecto a la variable ECAP, es decir, en términos medios las empresas que cambian de auditor incrementan más su capital, si bien, las diferencias entre las empresas que cambian y las que no cambian de auditor significado estadístico.

Respecto a los cambios inducidos por la existencia de desacuerdos entre auditor y empresas, los resultados obtenidos son los esperados. En efecto, como puede observarse, el nivel de desequilibrio financiero medido a través del índice ZFC es mayor en las empresas que cambian de auditor. Como ya justificábamos anteriormente, mientras mayor sea el nivel de desequilibrio financiero mayores serán los incentivos de las empresas para actuar manipulando la información contable, por lo que es más probable que si el auditor no admite estos tratamientos sea reemplazado por la empresa. Las diferencias entre la muestra experimental y la muestra de control resultan estadísticamente significativas, lo cual es consistente con la hipótesis de que son los desacuerdos entre auditor y empresa los que explican el cambio de auditor. Resultados similares se alcanzan respecto a la variable OPINIÓN. Como puede observarse un 36% de empresas que cambian de auditor reciben en el ejercicio precedente un informe de auditoría cualificado, mientras que sólo un 21% de empresas que no cambian reciben dicho tipo de informe. Por tanto, la opinión del auditor, como manifestación de un desacuerdo entre auditor y empresa, se convierte en un factor que explica la existencia de cambios efectivos de auditor.

4.2. Análisis multivariante de los inductores del cambio de auditor

Al objeto de analizar cómo actúan de forma conjunta todas las variables analizadas, hemos procedido a estimar el modelo que anteriormente fue descrito. Los resultados que se obtienen se presentan en la tabla 3.

Tabla 3
Relación entre cambio de auditor e inductores del cambio

Variable	Signo esperado	Coefficiente (Wald)	Probabilidad
Constante	i?	- 0,038	0,821
Δ ACTAC	+	0,151	0,697
Δ ACTDC	+	0,139	0,709
Δ CNAC	+	0,048	0,826
Δ CNDC	+	- 0,567	0,451
END	+	0,001	0,970
ACT	+	0,003	0,957
ECAP	+	0,425	0,515
EDEU	+	0,028	0,867
ZFC	+	4,360	0,037
OPINION	+	9,120	0,003

Chi-cuadrado = 35,789 (p=0,000) 11 gl.
Pseudo R²= 0.12
Porcentaje de clasificación correcta= 61%

El modelo resulta estadísticamente significativo, siendo el valor del Pseudo R², como medida del grado de ajuste del modelo, adecuado a los modelos de regresión logística. Otra medida de la bondad del ajuste viene determinada por el porcentaje de clasificación correcta aportado por el modelo estimado, el cual clasifica de forma correcta el 61 por ciento de las observaciones. En cuanto al significado de los coeficientes individuales, todos resultan con el signo esperado menos la variable Δ CNDC. No obstante, y como se anticipaba en el análisis univariante, sólo las variables a través de las que inferíamos la existencia de desacuerdos entre empresa y auditor adquieren significado estadístico. En este sentido, la variable ZFC tiene el signo esperado mostrando que, mientras mayor es el desequilibrio financiero de la empresa, mayor es su propensión a cambiar de auditor. Igual razonamiento cabe realizar de la variable OPINIÓN, deduciéndose que las empresas tienen una mayor propensión a cambiar de auditor cuando reciben opiniones calificadas.

En resumen, atendiendo a los resultados obtenidos, puede afirmarse que el cambio de auditor en la muestra objeto de nuestro estudio resulta independiente de variaciones en las características de la empresa que podrían convertir al auditor actual en ineficiente, tales como crecimiento, nivel de los costes de agencia y cambio en la estructura financiera. Por el contrario, el cambio de auditor resulta dependiente de la existencia de desacuerdos entre empresa y auditor. En este sentido, y siguiendo los argumentos que hemos venido barajando a lo largo de este trabajo, la evidencia pone de manifiesto que las empresas que más incentivos tienen para manipular la información contable y evitar la divulgación de información negativa, es decir, aquéllas con altos valores en el índice ZFC, muestran una mayor tendencia al cambio de auditor. Este resultado es consis-

te con estudios previos como los de Schwartz y Menon (1985) y Kluger y Shields (1989), poniendo de manifiesto que el cambio de auditor es un recurso utilizado por la empresa con la esperanza de encontrar un auditor que permita la realización de interpretaciones más liberales de la información contable, en suma, que resulte más proclive a los objetivos de la empresa de supresión de información contable negativa. Similares conclusiones pueden realizarse atendiendo a la OPINION, cuando es entendida como la materialización de un desacuerdo entre auditor y empresa. Los resultados que se obtienen en este estudio revelan que las empresas tienen más incentivos a cambiar de auditor cuando la opinión de auditoría que reciben no es favorable. Afirmación que también encontramos en los estudios de Chow y Rice (1982) y Craswell (1988), donde se pone de manifiesto que, dados los costes que soporta una empresa tras la recepción de informes de auditoría cualificados (por ejemplo, disminución en el precio de las acciones), puede utilizar el cambio de auditor como una estrategia para reducir la probabilidad de tener que soportar dichos costes en ejercicios posteriores.

4.3. La importancia del desequilibrio financiero como inductor del cambio de auditor

Diversos estudios han puesto de relieve la importancia que adquiere la situación financiera de la empresa como inductor general que explique sus incentivos para acometer procesos de cambio de auditor. En este sentido, pueden destacarse los estudios de Schwartz y Menon (1985), Kluger y Shields (1989) y Haskins y Williams (1990), en los que se detecta que las empresas que presentan síntomas de desequilibrio financiero tienen una mayor propensión a cambiar de auditor.

Esta cuestión adquiere especial relevancia dado que puede llevar a la interpretación de que gran parte de los inductores del cambio de auditor que han sido analizados y contrastados en estudios previos pueden resultar contingentes a la propia situación financiera de la empresa (Schwartz y Menon, 1985). En efecto, como hemos señalado anteriormente, la propia situación financiera de la empresa puede ser considerada como un subrogado de la existencia de desacuerdos entre empresa y auditor, lo cual lo justificamos por los mayores incentivos de las empresas con desequilibrios financieros de desarrollar ciertas prácticas de manipulación de la información contable. Dado que resulta más probable que estas prácticas de manipulación, o incluso la recepción de informes cualificados, se den con mayor intensidad en empresas con problemas financieros, puede llegarse a la conclusión de que es la propia situación financiera la que induce a la empresa al cambio, siendo el resto de factores, en nuestro caso, la existencia de desacuerdos y la recepción de opiniones cualificadas, meros factores contingentes.

También existe otra serie de inductores al cambio de auditor que pueden darse con mayor intensidad en empresas con problemas financieros. Por ejemplo, en empresas con desequilibrio financiero puede considerarse el cambio de auditor como una política más de reestructuración de las empresas para adquirir el equilibrio financiero o como medio de reducción de costes de auditoría. También resulta usual que en este tipo de empresas se ponga de manifiesto la necesidad de cambiar a los altos directivos, que en ocasiones puede llevar, al objeto de alejarse de la política de la antigua gerencia, a cambios de auditor. Por último, otra relación posible que explique cambios de auditor en empresas con problemas financieros puede derivar de la búsqueda de una mayor garantía frente a terceros. Ello se derivaría de la existencia de responsabilidad civil del auditor frente a terceros y de la probable demanda que los accionistas y acreedores pueden plantear ante el auditor cuando las empresas incurren en quiebra, tesis ésta denominada *deep pockets*. Los directivos, ante los problemas que presenta la empresa, pueden intentar incrementar la garantía de los inversores de recuperar parte de los recursos aportados a la empresa, por lo que intentarán contratar un auditor con gran solvencia que pueda hacer frente a las pérdidas de éstos (Wallace, 1987).

En resumen, estos argumentos revelan la importancia que puede tener la situación financiera de la empresa como factor explicativo del cambio de auditor, lo cual puede tener dos efectos importantes que requieren ser controlados. En primer lugar, analizar si las empresas con problemas financieros tienen mayor propensión a cambiar de auditor que las empresas que no tienen problemas. En segundo lugar, determinar si los factores que explican el cambio de auditor en empresas con problemas financieros resultan similares a las empresas que no tienen dichos problemas. Ambos aspectos serán estudiados a continuación en este trabajo.

Con esta intención, vamos a determinar un procedimiento para identificar las empresas de nuestra muestra que presentan problemas de desequilibrio financiero. Para ello, utilizaremos un mecanismo que ha sido empleado en estudios previos, cual es el de convertir el valor del índice ZFC en una probabilidad de quiebra, lo cual se lleva a cabo mediante la transformación del valor que toma dicho índice a través de la función de distribución normal estándar (Bamber *et al.*, 1993). Una cuestión fundamental, una vez que se determina la probabilidad de quiebra, es el precisar cuál es el punto de corte a partir del que se considera que una empresa presenta síntomas de desequilibrio financiero. A este respecto, hemos considerado adecuado utilizar el criterio seguido en estudios previos como los de Krishnan y Krishnan (1996) y Carcello y Neal (2000), de situar dicho punto en el 0,28. Es decir, aquellas empresas que presenten una probabilidad de quiebra igual o superior al 28 por ciento son consideradas como empresas con claros síntomas de deterioro financiero.

La aplicación de este procedimiento a la muestra de empresas objeto de estudio ha revelado que 73 empresas tienen problemas de deterioro financiero, mientras que 309 em-

presas no cuentan con estos problemas. Una vez clasificadas las empresas en función de su situación financiera, puede analizarse qué propensión a cambiar de auditor manifiestan ambos tipos de empresas. Para ello cruzamos, en una tabla de contingencia, las variables situación financiera y cambio de auditor, alcanzándose los siguientes resultados:

Tabla 4
Relación entre situación financiera y cambio de auditor

Situación financiera	Cambio de auditor		
	NO	SÍ	TOTAL
Equilibrio	163	146	309
Desequilibrio	28	45	73
TOTAL	191	191	382

El análisis de la tabla de contingencia revela que de las 309 empresas que presentan una situación financiera equilibrada, 146 cambian de auditor, lo que corresponde a un 47 por ciento, mientras que 163 empresas, es decir, un 53 por ciento, no realizan cambios de auditor. En lo que se refiere a las empresas que presentan signos de desequilibrio financiero, 45 empresas cambian de auditor, lo que representa un 62 por ciento, mientras que un 38 por ciento de estas empresas, en concreto 28, no cambian de auditor. Los datos revelan de forma precisa la existencia de una dinámica de cambio de auditor distinta atendiendo a la situación financiera de la empresa, es decir, las empresas con desequilibrios financieros muestran una mayor propensión al cambio de auditor que las empresas sanas. Estos datos quedan confirmados al aplicar el estadístico Chi-cuadrado, el cual adquiere un valor de 4,894 ($p= 0,027$) lo que permite rechazar la hipótesis de independencia entre situación financiera y cambio de auditor o, lo que resulta similar, el cambio de auditor está condicionado por la situación financiera de la empresa⁵.

⁵ Al objeto de verificar si los resultados alcanzados pueden estar afectados por el punto de corte utilizado en este trabajo, hemos procedido a realizar el mismo estudio situando el punto de corte en el 0,5, es decir, sólo han sido consideradas como empresas con problemas financieros aquellas que tienen una probabilidad de quiebra superior al 50 por ciento. Para este nuevo punto de corte los resultados que se alcanzan revelan que 336 empresas no tienen problemas financieros, mientras que 46 empresas presentan síntomas de desequilibrio financiero. De las 336 empresas sin problemas, 176 no cambian y 160 si lo hacen. De las 46 empresas con problemas financieros, 15 no cambian de auditor y 31 sí lo hacen. El estadístico Chi-cuadrado toma un valor de 6,327 ($p= 0,022$) por lo que se rechaza igualmente la independencia de las variables. En resumen, los resultados no se ven

Una vez que hemos confirmado la existencia de una mayor propensión al cambio de auditor en las empresas que presentan síntomas de desequilibrio financiero, la segunda cuestión de interés es verificar cuáles son las razones que llevan a dichos cambios. Para ello, procederemos a estimar el modelo de cambio de auditor que ha sido diseñado para ambos tipos de empresas, es decir, empresas con desequilibrios financieros y empresas sanas, omitiendo, claro está, la variable ZFC que ha servido para particionar la muestra. Los resultados que se obtienen se reflejan en la siguiente tabla:

Tabla 5
Inductores del cambio en empresas sanas y empresas con desequilibrio financiero

Variables	Signo esperado	Empresas sanas		Empresas con desequilibrio	
		Coefficiente	Probabilidad	Coefficiente	Probabilidad
Constante	¿?	-0,728	0,394	3,895	0,048
Δ ACTAC	+	0,011	0,917	4,143	0,042
Δ ACTDC	+	-0,000	0,991	-1,617	0,203
Δ CNAC	+	0,039	0,843	-2,873	0,090
Δ CNDC	+	-0,713	0,398	4,790	0,029
END	+	0,262	0,609	-3,830	0,051
ACT	+	0,014	0,485	0,009	0,923
ECAP	+	0,487	0,906	0,005	0,951
EDEU	+	0,832	0,362	0,535	0,465
OPINION	+	5,396	0,020	4,258	0,039
Observaciones		309		73	
Cambios auditor		146		45	
Chi-cuadrado		15,460 (p=0,079)		23,854 (p=0,002)	
% Clasificación		58,3%		71,2%	
Pseudo R ²		0,12		0,379	

Como podemos observar, los resultados que se obtienen difieren de forma significativa cuando la muestra de empresas ha sido clasificada atendiendo a la situación financiera de la empresa. En lo que se refiere a las empresas sanas, hay que destacar, en primer lugar, que la bondad del ajuste se reduce respecto al modelo general. Aun cuando el modelo sigue siendo significativo (Chi-cuadrado = 15,460), lo es a un nivel de significatividad del 90 por ciento, reduciéndose igualmente el porcentaje de clasificación correcta (58,3 por ciento) y el coeficiente de determinación del modelo (Pseudo R² = 0,12). En lo que se refiere a la significatividad de los coeficientes, sólo el coeficiente asociado a la variable OPINION se muestra significativamente distinto de cero. Es decir, sólo la existencia de un desacuerdo entre empresa y auditor materializado en la re-

cepción de una opinión de auditoría cualificada es una variable que explica el cambio de auditor. Por tanto, al igual que ocurría en el modelo general, el resto de variables a través de las que se infería el crecimiento de la empresa, el nivel de los costes de agencia y el cambio en la estructura de capital se manifiestan independientes a los cambios de auditor observados.

Por el contrario, para las empresas con problemas financieros todas los indicadores para medir la bondad de la estimación son más altos. Así podemos apreciar cómo el valor que alcanza el test Chi-cuadrado es 23,834 ($p = 0,002$), el Pseudo R^2 es de 0,374 y el porcentaje de clasificación correcta es de un 71,2 por ciento. En lo que se refiere al análisis de la significatividad de las variables, los resultados resultan mixtos. Respecto a las variables a través de las que inferíamos el crecimiento de la empresa como motivo que induce al cambio de auditor, aparecen tres variables significativas. La variable $\Delta ACTAC$ adquiere significado estadístico y con el signo esperado, por lo que podemos deducir que las empresas que tienen síntomas de desequilibrio financiero e incrementan su activo antes del cambio tienen mayor probabilidad de realizar cambios de auditor. Por el contrario, la variable $\Delta ACTDC$ no tiene el signo esperado, no adquiriendo significado estadístico. Las variables $\Delta CNAC$ y $\Delta CNDC$ tienen coeficientes distintos de cero, si bien, el signo de la variable $\Delta CNAC$ no es el esperado. Es decir, las empresas con síntomas de deterioro financiero que disminuyen su cifra de negocios con anterioridad al cambio y la incrementan con posterioridad al cambio de auditor, tienen una mayor probabilidad de realizar cambios de auditor. Este resultado puede quedar interpretado porque las empresas comienzan a manifestar problemas económicos que reducen su cifra de ventas, lo cual sería congruente con el incremento de activos produciéndose una acumulación de productos no vendidos. En este sentido, las empresas pueden haber acometido diversas políticas de reestructuración en orden a reducir costes, entre las que puede destacarse el cambio de auditor, políticas éstas que tienen efectos positivos si atendemos al incremento de la cifra de negocios con posterioridad al cambio de auditor.

En lo que respecta a los costes de agencia como inductores del cambio en las empresas que presentan síntomas de deterioro financiero, puede apreciarse resultados igualmente mixtos. La variable END , subrogado utilizado para medir los costes de agencia de la deuda, no adquiere significado estadístico. Por el contrario, la variable ACT como medida general de los costes de agencia, sí adquiere significado estadístico, si bien, el signo del coeficiente de esta variable resulta contrario al esperado. Ello significa que existe una relación inversa entre costes de agencia y probabilidad de cambio de auditor, de forma que, mientras mayor sean los costes de agencia de la empresa, menor es la probabilidad de realizar cambios de auditor.

Al igual que ocurre para las empresas sin síntomas de desequilibrio financiero, las variables que determinan la anticipación de deuda o capital no adquieren significado estadístico, no convirtiéndose por tanto en inductores del cambio de auditor en la muestra objeto de estudio.

Por último, la variable OPINION presenta un coeficiente significativamente distinto de cero y con el signo esperado. Es decir, la existencia de desacuerdos entre empresa y auditor y la posterior emisión de una opinión negativa por parte del auditor se convierte en un inductor del cambio para la muestra de empresas con deterioro financiero.

5. CONCLUSIONES

El interés de realizar un primer acercamiento a los factores desencadenantes de cambios efectivos de auditor en el ámbito empresarial español nos ha llevado a analizar, desde este punto de vista, la influencia de determinadas variables propuestas en trabajos anteriores. Partiendo de una muestra de empresas españolas que cambian de auditor, hemos construido otra de control formada por empresas que no cambian de auditor, de forma, que la comparación entre el comportamiento de ambos grupos de empresas nos permita determinar si existen pautas de comportamiento que puedan llevarnos a concluir sobre la influencia de ciertos factores en la decisión de cambio de auditor.

Hemos propuesto cuatro tipos de inductores al cambio, el crecimiento de la empresa, el nivel de los costes de agencia, las variaciones de la estructura de capital, desde una perspectiva de mercado, y la existencia de desacuerdos entre el auditor y el cliente, desde una perspectiva contractual. Al someter a análisis la relación existente entre las variables representativas de estos inductores y cambios efectivos de auditor detectados en una muestra de empresas españolas, obtenemos que sólo el último tipo de inductores adquiere significado estadístico. Es decir, las empresas españolas no tienen a cambiar a su auditor mientras éste no entre en desacuerdo con ellas, independientemente de cualquier alteración de sus características que pueda deteriorar la eficiencia de su auditor.

Los desacuerdos entre empresa y auditor han sido medidos a través de dos subrogados, la situación económico-financiera de la empresa y la recepción de opiniones no limpias, entendiendo que cualquiera de estas dos situaciones será susceptible de generar conflicto entre ambas partes, ya sea por la necesidad de suprimir información, ya sea por la exigencia de mayor complacencia.

Dada la importancia que el primero de estos dos subrogados ha mostrado como inductor del cambio de auditor, hemos procedido a analizar, a continuación, si la deci-

sión de cambio de las empresas es distinta según la salud financiera que muestre. Los resultados obtenidos ponen de manifiesto que, efectivamente, variables relacionadas con el crecimiento de las empresas y con el nivel de los costes de agencia que no resultan influyentes para las empresas sanas se muestran como inductores claros del cambio para empresas con deterioro financiero. No obstante, es de destacar que, independientemente de la situación financiera de la empresa, el tipo de informe de auditoría recibido se convierte en un inductor clave en la decisión de mantener o cambiar al auditor.

A la luz de la evidencia empírica obtenida, podemos concluir afirmando que las empresas españolas sometidas a estudio muestran una clara tendencia al cambio de auditor cuando éste les puede facilitar la obtención de un auditor que esté más en línea con las necesidades de información de la empresa. Así, cuando se enfrentan a situaciones financieras críticas o a opiniones de auditoría no deseadas, la empresa cambia de firma auditora con la intención de encontrar un auditor más complaciente o con menos conocimiento de la empresa con el que sea viable suprimir determinada información o aplicar técnicas contables que el auditor anterior restringía.

Este comportamiento, es decir, la utilización de forma oportunista del cambio de auditor, es factible en un entorno de auditoría como el español, dado el escaso poder limitador que posee nuestra legislación actual. En efecto, las empresas españolas apenas cuentan con ninguna restricción para cambiar de auditor, e incluso, no existe obligación de aportar información sobre los motivos que han generado el cambio. Esto hace que las firmas de auditoría no puedan evitar la presión que supone el saber que el contrato de auditoría puede ser interrumpido libremente por la otra parte. Pero, además, se encuentran sin posibilidades de defender su posición ante los terceros con intereses en la empresa, ya que tampoco existen mecanismos por los que el auditor deba informar sobre las causas que, a su parecer, ha generado su salida de la empresa (Cañibano Calvo y Castriño Lara, 1999).

Por tanto, nos encontramos con una profesión auditora que se encuentra indefensa ante las posibles presiones que sus clientes, con el objeto de asumir los menores costes posibles derivados de la información que divulgan, puedan desarrollar. De forma que, mientras exista la posibilidad de que otra firma de auditoría pueda estar más en línea con los intereses de la empresa, existirá la amenaza del cambio de auditor. Y esta posibilidad puede existir dado que tampoco la propia profesión ha disciplinado convenientemente a sus miembros, persiguiendo y sancionando las desviaciones de la independencia detectadas (Gonzalo Angulo, 1995; Larriba Díaz-Zorita y Serrano Moracho, 1999). Por lo que, desde el punto de vista de las empresas, la legislación no limita la realización de cambios oportunistas de auditor y, desde el punto de vista de los auditores, éstos no encuentran salvaguardias a su independencia ni en la normativa ni en la propia profesión.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDERSON, D.; STOKES, D.; ZIMMER, I. (1993): "Corporate Takeovers and Auditor Switching", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.12, No.1, p.65-73.
- ANTLE, R.; NALEBUFF, B. (1991): "Conservatism and Auditor-Client Negotiations", *Journal of Accounting Research*, 29 (supplement), p.31-59.
- BALVERS, R. J.; MCDONALD, B.; MILLER, R. E. (1988): "Underpricing of New Issues and the Choice of Auditor as a Signal of Investment Banker Reputation", *The Accounting Review*, Vol.63, No.4, p.605-622.
- BAMBER, M.; BAMBER, L.; SCHODERBEK, M. (1993): "Audit Structure and other Determinants of Audit Report Lag: An Empirical Analysis", *Auditing*, Vol.12, No.1, p.1-23.
- BEATTIE, V.; FEARNLEY, S. (1995): "The Importance of Audit Firm Characteristics and the Drivers of Auditor Change in UK Listed Companies", *Accounting and Business Research*, Vol.25, No.100, p.227-239.
- BEATTY, R. P. (1989): "Auditor Reputation and the Pricing of Initial Public Offerings", *The Accounting Review*, Vol.64, No.4, p.693-709.
- BÉDARD, J.; COULOMBE, D.; COURTEAU, L. (2000): "Demand and Supply of Auditing in IPOs: An Empirical Analysis of the Quebec Market", Documento de trabajo.
- BENDINGFIELD, J. P.; LOEB, S. E. (1974): "Auditor Changes- an Examination", *The Journal of Accountancy*, March, p.66-69.
- CAÑIBANO CALVO, L.; CASTRILLO LARA, L.A. (1999): "La independencia de los auditores: un nuevo enfoque", *Actualidad Financiera*, Año IV, 3º trimestre, Monografía, p.21-39.
- CARCELLO, J.V.; PALMROSE, Z. (1994): "Auditor Litigation and Modified Reporting on Bankrupt Clients", *Journal of Accounting Research*, 32 Supplement, p.1-30.
- _____; HERMANSON, D. R.; HUSS, H. F. (1995): "Temporal Changes in Bankruptcy-Related Reporting", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Summer, p.133-143
- _____; NEAL, T. (2000): "Audit Committee Composition and Auditor Reporting", *The Accounting Review*, 75, p.453-467.
- CARPENTER, C. G.; STRAWSER, R. H. (1971): "Displacement of Auditors when Clients go Public", *Journal of Accountancy*, June, p.55-58.
- CHOW, C. W.; RICE, S. J. (1982): "Qualified Audit Opinions and Auditor Switching", *The Accounting Review*, Vol.57, No.2, p.326-335.
- CRASWELL, A. T. (1988): "The Association Between Qualified Opinions and Auditor Switches", *Accounting and Business Research*, Winter, p.23-31.
- _____; FRANCIS, J.; TAYLOR, S. (1995): "Auditor Brand Name Reputations and Industry Specializations", *Journal of Accounting and Economics*, 20, p. 297-322.
- DEANGELO, L. E. (1981): "Auditor Size and Audit Quality", *Journal of Accounting & Economics*, 3, p.183-199.
- _____ (1982): "Mandated Successful Efforts and Auditor Choice", *Journal of Accounting & Economics*, 4, p.171-203.
- DEFOND, M. L. (1992): "The Association Between Changes in Client Firm Agency Costs and Auditor Switching", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.11, No.1, p.16-31.
- _____; JIAMBALVO, J. (1993): "Factors Related to Auditor-client Disagreements over Income-Increasing Accounting Methods", *Contemporary Accounting Research*, 9, p.414-431.
- _____; ETTREDGE, M.; SMITH, D. (1996): "An Investigation an Auditor Resignations", Documento de trabajo, USC.
- _____; SUBRAMANYAM, K.R. (1998): "Auditor Changes and Discretionary Accruals", *Journal of Accounting and Economics*, 25, p.35-67.

- DHALIWAL, D.; SCHATZBERG, J.; TROMBLEY, M. (1993): "An Analysis of the Economic Factors Related to Auditor-Client Disagreements Preceding Auditor Changes", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol.12, No.2, p.22-33.
- DOPUCH, N.; SIMUNIC, D. (1982): "Competition in Auditing: An Assessment", *Fourth Auditing Research Symposium*, University of Illinois, Champaign, IL.
- DYE, R. A. (1991): "Informationally Motivated Auditor Replacement", *Journal of Accounting and Economics*, 14, p.347-374.
- EICHENSEHER, J.; SHIELDS, D. (1983): "The Correlates of CPA-firm Change for Publicly-Held Corporations", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, p.23-37.
- _____; HAGIGI, M.; SHIELDS, D. (1989): "Market Reaction to Auditor Changes by OTC Companies", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.9, No.1, p.29-40.
- _____; GREENBERG, R. (1990): "Determinants of Fee Cutting on Initial Audit Engagements", *Journal of Accounting Research*, Vol.28, No.1, p.198-210.
- FAMA, E.; JENSEN, M. (1983): "Separation of Ownership and Control", *Journal of Law and Economics*, June, p.301-326.
- FRANCIS, J. R.; WILSON, E. R. (1988): "Auditor Changes: A Joint Test of Theories Relating to Agency Costs and Auditor Differentiation", *The Accounting Review*, Vol.58, No.4, p.663-682.
- _____; KRISHNAN, J. (1999): "Accounting Accruals and Auditor Reporting Conservatism", *Contemporary Accounting Research*, 16, p.135-165.
- FRIED, D.; SCHIFF, A. (1981): "CPA Switches and Associated Market Reactions", *The Accounting Review*, Vol.56, No.2, p.326-341.
- GARCÍA BENAÚ, M.A.; RUIZ BARBADILLO, E.; VICO MARTÍNEZ, A. (2000): "Factores que condicionan la elección y el cambio en la empresa española", *Revista de Contabilidad*, Vol.3, No.6, p.49-80.
- GÓMEZ AGUILAR, N.; RUIZ BARBADILLO, E. (2000): "Un estudio empírico sobre la relación entre informe de auditoría y cambio de auditor", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXIX, No. 105, p.705-741.
- GONZALO ANGULO, J.A. (1995): "La auditoría, una profesión en la encrucijada de los noventa", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXIV(84), p.595-629.
- GREGORY, A.; COLLIER, P. (1996): "Audit Fees and Auditor Change; an Investigation of the Persistence of Fee Reduction by Type of Change", *Journal of Business, Finance and Accounting*, Vol.23, No.1, p.13-27.
- HAGIGI, M.; KLUGER, B. D.; SHIELDS, D. (1993): "Auditor Change Announcements and Dispersion of Investor Expectations", *Journal of Business, Finance and Accounting*, Vol.20, No.6, p.787-802.
- HASKINS, M. E.; WILLIAMS, D. D. (1990): "A Contingent Model of Intra-Big Eight Auditor Changes", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 9(3), p.55-74.
- HEALY, P.; LYS, T. (1986): "Auditor Changes Following Big Eight Takeovers of Non-Big Eight Audit Firms", *Journal of Accounting and Public Policy*, Winter, p.251-265.
- JENSEN, M.; MECKLING, W. (1976): "Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Cost and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, 3, p.305-360.
- JOHNSON, W. B.; LYS, T. (1990): "The Market for Audit Services", *Journal of Accounting and Economics*, 12, p.281-308.
- KINNEY, W.; MCDANIEL, L. (1989): "Characteristics of Firms Correcting Previously Reported Quarterly Earnings", *Journal of Accounting and Economics*, February, p.71-93.
- KLOCK, M. (1994): "The Stock Market Reaction to a Change in Certifying Accountant", *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 9(2), p.339-347.
- KLUGER, B. D.; SHIELDS, D. (1989): "Auditor Changes, Information Quality and Bankruptcy Prediction", *Managerial and Decision Economics*, 10, p.275-282.
- _____; y _____ (1991): "Managerial Moral Hazard and Auditor Changes", *Critical Perspectives on Accounting*, 3, p.255-272.

- KREUTZFELDT, R.; WALLACE, W. (1986): "Error Characteristics in Audit Populations: their Profile and Relationship to Environmental Factors", *Auditing: a Journal of Practice and Theory*, Fall, p.20-43.
- KRISHNAN, J. (1994): "Auditor Switching and Conservatism", *The Accounting Review*, Vol.69, No.1, p.200-215.
- _____; STEPHENS, R. (1995): "Evidence on Opinion Shopping from Audit Opinion Conservatism", *Journal of Accounting and Public Policy*, 14, p.179-201.
- _____; KRISHNAN, J. (1996): "The Role of Economic Trade-offs in the Audit Opinion Decision: an Empirical Analysis", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 4, p.565-586.
- LARRIBA DÍAZ-ZORITA, A.; SERRANO MORACHO, F. (1999) "La Ley de Auditoría española, su significación y bases para una posible reforma", *Revista de Contabilidad*, Vol.2, No.4, p.49-107.
- LENNOX, C. (2000): "Do Companies Successfully Engage in Opinion-Shopping? Evidence from the UK". *Journal of Accounting and Economics*, 29, p.321-337.
- LOEBBECKE, J.K.; EINING, M.M.; WILLINGHAM, J.J. (1989): "Auditors' Experience with Material Irregularities: Frequency, Nature, and Detectability", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Fall, p.1-28.
- MAGEE, R.; TSENG, M.(1990): "Audit Pricing and Independence", *The Accounting Review*, April, p.315-336.
- MCCONNELL, D. K. (1984): "Auditor Changes and Related Disagreements". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 3(2), p.44-56.
- MENON, K.; WILLIAMS, D. D. (1991): "Auditor Credibility and Initial Public Offerings", *The Accounting Review*, 66 (2), p.313-332.
- O'KEEFE, T., SIMUNIC, D.; STEIN, M. (1994): "The Production of Audit Services: Evidence from a Major Public Accounting Firms", *Journal of Accounting Research*, 32, p.241-261.
- PALMROSE, Z. (1984): "The Demand for Quality-Differentiated Audit Services in an Agency-Cost Setting: an Empirical Investigation", *Auditing Research Symposium* (University of Illinois), p.229-252.
- _____(1986): "Auditor Fees and Auditor Size: Further Evidence", *Journal of Accounting Research*, Spring, p.97-111.
- REYNOLDS, J.; FRANCIS, J. (2001): "Does Size Matter? The Influence of Large Clients on Office-Level Auditor Reporting Decisions", *Journal of Accounting and Economics*, 30, p.375-400.
- SCHWARTZ, K. (1982): "Accounting Changes by Corporations Facing Possible Insolvency", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Fall, p.32-43
- SCHWARTZ, K. B.; MENON, K. (1985): "Auditor Switches by Failing Firms", *The Accounting Review*, 60 (2), p.248-261.
- _____; SOO, B. (1996): "The Association Between Auditor Changes and Reporting Lags", *Contemporary Accounting Research*, 1, p.353-370.
- SIMON, D. T.; FRANCIS, J. R. (1988): "The Effects of Auditor Change on Audit Fees: Tests of Price Cutting and Price Recovery", *The Accounting Review*, 58(2), p.255-269.
- SIMUNIC, D. (1984): "Auditing, Consulting and Auditor Independence", *Journal of Accounting Research*, Spring, p.679-702.
- _____; y STEIN, M. (1987): *Product differentiation in auditing: Auditor Choice in the Market for Unseasoned New Issues*, The Canadian Certified General Accountants' Research Foundations, Vancouver.
- _____; y _____ (1990): "An Auditor-Portfolio Analysis of Auditor Risk". *Contemporary Accounting Research*, 6, p.329-343.
- TURPEN, R. (1990): "Differential Pricing on Auditor's Initial Engagement: Further Evidence", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 4(1), p.60-76.
- TITTMAN, S.; TRUEMAN, B. (1986): "Information Quality and the Valuation a New Issues", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 8, p.159-172.
- WALLACE, W. (1987): *The Economic Role of the Audit in Free and Regulated Market*, MacMillan, London.

WATTS, R.; ZIMMERMAN, J. (1986): *Positive Accounting Theory*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.

WHEELER, S.; PANY, K.; CHEWNING, E. (1993): "Inter-Firm Differences in Propensities to Modify Audit Opinions for Pre-SAS No.58 Accounting Principles Changes", *Accounting Horizons*, 7(3), p.46-54.

WILLIAMS, D. D. (1988): "The Potential Determinants of Auditor Change", *Journal of Business, Finance and Accounting*, 15(2), p.243-261.

ZAVGREN, C. (1983): "The Prediction of Corporate Failure: the Atate of the Art", *Journal of Accounting Literature*, p.1-38.

ZMIJEWSKI, M. (1984): "Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models", *Journal of Accounting Research*, Supplement, p. 59-82.