

ANÁLISIS EMPÍRICO DEL EFECTO DE LA DURACIÓN DEL CONTRATO DE AUDITORÍA EN LA RECEPCIÓN DE INFORMES CUALIFICADOS*

*(The Impact of Long-term Audit Engagement on the Reception of a Qualified Audit Report:
Empirical Analysis)*

Emiliano Ruiz Barbadillo
Profesor Titular de Universidad. Universidad de Cádiz
Nieves Gómez Aguilar
Profesora Asociada. Universidad de Cádiz
Estibaliz Biedma López
Profesora Ayudante. Universidad Pablo de Olavide

RESUMEN

Críticos de la profesión auditora han sugerido a menudo que la política de rotación obligatoria de firmas de auditoría puede ser una forma de contrapesar la percepción de que los contratos a largo plazo entre auditores y sus clientes impiden la independencia y escepticismo profesional de los auditores. La profesión auditora ha mantenido que la rotación obligatoria podría ser costosa e incrementar, de hecho, el número de fallos de auditoría. Lo necesario en este debate es la obtención de evidencia objetiva para soportar o rechazar los méritos de los argumentos opuestos que se utilizan. Ambas corrientes, es decir, los proponentes y los oponentes de la rotación de firmas auditoras, tienen intereses creados, por lo que se generan argumentos que resultan sospechosos sin tal evidencia. El objetivo de este trabajo es analizar el efecto que tiene la duración del contrato de auditoría en las decisiones sobre informes de los auditores. Los resultados de este estudio sugieren que la duración del contrato aumenta la probabilidad de recibir un informe cualificado. Esto implica que la rotación obligatoria de firmas no sería una medida necesaria para garantizar la independencia de los auditores, lo cual apoya los argumentos de la profesión auditora. Palabras clave: informe de auditoría, rotación de auditores, independencia, duración contrato.

ABSTRACT

Critics of the auditing profession have often suggested a policy of mandatory rotation of audit firms as a way of countering their perception that long-term relationships between auditors and their clients impe-

*Este trabajo se ha beneficiado de los comentarios realizados por los evaluadores del mismo. El presente trabajo puede considerarse resultado parcial del proyecto de investigación SEJ 2006-14021 financiado por el Ministerio de Educación y Ciencia.

de the independence and professional scepticism of the auditors. The auditing profession has maintained that the mandatory rotation would be expensive and would, in fact, increase the number of audit failures. What is needed in this important policy debate is independent evidence to support or refute the merits of the opposing arguments. Both the proponents of rotation and the opponents have vested interests that render arguments suspect in the absence of such evidence. This paper aims to analyse the impact of long-term audit mandates in auditor reporting behaviour decisions. The results of this study suggest that long-term auditor-client relationships increase the likelihood of a qualified opinion. It means that mandatory audit firm rotation is an unnecessary auditor independence safeguard, which supports the audit profession's arguments.

Key words: audit report, auditor rotation, independence, auditor tenure.

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este estudio es analizar cómo afecta la duración del contrato de auditoría al comportamiento del auditor en la emisión de su informe. La literatura especializada ha venido haciendo referencia a que la larga duración de los contratos que ligan a auditores y empresas puede explicar el problema de la existencia de un *gap de expectativas* en el mercado de auditoría, la reducida calidad del servicio ofertado y la existencia de fallos de auditoría. El debate que sobre este extremo existe en los círculos académicos internacionales tiene una importante tradición, adquiriendo actualidad en períodos donde la profesión auditora se encuentra más cuestionada. Dicho debate se centra en la existencia de dos corrientes doctrinales contrapuestas respecto al posible efecto que la duración de los contratos tiene sobre la calidad en la prestación del servicio.

En un lado se encuentra una corriente doctrinal que argumenta que los contratos de larga duración reducen los estímulos de los auditores para realizar su labor con la diligencia profesional y con la independencia requerida. Esta corriente aboga por la necesidad de introducir normas de rotación obligatoria de auditores en períodos de tiempo predeterminados, dado que al reducir el período del contrato de auditoría se reducen las rentas que el auditor puede esperar obtener de ese cliente, por lo que su dependencia económica será menor. Por otra parte, el efecto de dichas normas sobre el poder del gerente es aún más claro, ya que no podrá hacer uso de la amenaza del cambio de auditor puesto que éste vendrá impuesto por la normativa. En el otro lado se sitúa la postura contraria a la limitación temporal del contrato de auditoría, que viene defendida por la profesión auditora. El argumento sostenido es que las medidas de rotación obligatoria de auditores pueden producir importantes costes al sistema, que se materializan fundamentalmente en costes de transacción originados por los cambios continuos de auditor. Otra desventaja de esta medida, y que es la causa de su escasa aceptación, es el hecho de que puede deteriorar la calidad del trabajo desarrollado por el auditor (véase Arruñada y Paz-Ares, 1997). Esto se debe a que el profesional requerirá de un período de tiempo mínimo para conocer y adaptarse a los sistemas contables del cliente, lo cual es necesario para facilitar el análisis y la detección de las posibles incorrecciones que las cuentas anuales contengan. La limitación del contrato, según se argumenta, no haría sino crear auditores ineficientes y disminuiría la calidad de las auditorías en general (Véase, por ejemplo, AICPA; 1992).

Junto con la existencia de estas dos corrientes doctrinales contrapuestas, otra circunstancia caracteriza este debate y es la ausencia de evidencias empíricas que validen dichas posturas, dado que resulta complejo evaluar la bondad de medidas de rotación cuando éstas no se han impuesto en la mayoría de los países. En este sentido, al objeto de arrojar luz sobre el debate teórico en torno a los beneficios y costes de las medidas de rotación de auditores, un volumen importante de estudios se han centrado en analizar cómo la duración del contrato afecta a la calidad de la auditoría, dado que es precisamente sobre la duración sobre la que pretende actuar la rotación obligatoria de auditores.

Si atendemos al ámbito nacional, la duración del contrato viene regulada por la Ley de Auditoría de Cuentas (LAC), según la cual los contratos se realizarán por un período de tiem-

po comprendido entre los tres y los nueve años a contar desde la fecha en que se inicie el primer ejercicio a auditar, teniendo que transcurrir un plazo mínimo de tres años para poder realizar un nuevo contrato con ese auditor. No obstante, este artículo fue modificado por la Disposición Adicional Sexta de la Ley 2/95, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada, según la cual, transcurrido el período máximo de nueve años, los auditores pueden volver a ser contratados por períodos anuales sin que medie interrupción alguna. Este cambio supuso, por tanto, la eliminación de la rotación obligatoria de auditores, sobre lo que Gonzalo Angulo (1995, p. 617) señala lo siguiente: "...el malestar que se desató en la profesión por la existencia de la espada de Damocles de la rotación ha hecho que, seis años después de la LAC, otra disposición legislativa haya eliminado la obligación de sustituir al auditor. La profesión, desplegando sus poderosos tentáculos, ha conseguido que los grupos parlamentarios apoyaran la supresión de una medida molesta, amenazante y supuestamente peligrosa para los intereses económicos de los auditores", generando esta eliminación, en opinión del citado autor, el recorte de una buena porción de independencia a la profesión auditora española. Actualmente tras la reforma acaecida por la Ley Financiera el nuevo marco legal obligará a que el socio y el equipo responsables de la auditoría de las empresas cotizadas o de gran tamaño cambien cada siete años (art. 50). Esta postura está más en línea con las recomendaciones de Bruselas que aconseja la rotación de la firma de auditoría y con la tendencia americana, ya que la Securities Exchange Commission (SEC) ha descartado la rotación de firmas como vía para reforzar la independencia del auditor, dejándolo en un cambio del socio encargado cada cinco años.

En línea con una serie de estudios a nivel internacional, el objetivo de este estudio es aportar evidencias para el caso español del efecto que tiene la duración del contrato de auditoría en la emisión de la opinión del auditor. Nuestro estudio se enmarca en una línea de trabajo que resalta que la naturaleza de la opinión de auditoría puede convertirse en un adecuado test para evaluar el grado de independencia con la que el auditor presta su servicio (Krishnan y Krishnan, 1996; Reynolds y Francis, 2001; DeFond *et al.*, 2002; Craswell *et al.*, 2002). Esta línea parte de la asunción de que la naturaleza de la opinión del auditor puede generar importantes costes para las empresas, motivo por el cual éstas pueden contar con fuertes incentivos para presionar al auditor al objeto de que no divulgue a través del informe los errores que haya ido detectando a lo largo de su trabajo. De esta forma, se parte de la asunción de que mientras mayor es la independencia del auditor, mayor es la probabilidad de que los errores detectados sean trasladados al informe, por lo que una vez que se controla la situación económico-financiera de la empresa la recepción de un informe de auditoría cualificado resulta un indicativo de que el auditor ha actuado con el nivel de independencia requerido. Bajo la consideración de que el tipo de opinión de auditoría puede convertirse en un adecuado subrogado para evaluar la independencia del auditor, puede plantearse el análisis de la relación empírica que existe entre duración del contrato de auditoría y opinión, de la cual puede inferirse si la duración afecta al nivel de independencia con la que actúa el auditor. En suma, el análisis del comportamiento del auditor en la emisión de informes cuando se controla la situación económico-financiera del cliente y la duración del contrato puede convertirse en una prueba que permita evaluar la conveniencia de las medidas de rotación obligatoria de auditores.

No obstante, hemos de resaltar, como sugiere el General Accounting Office (GAO, 2004), que toda medida que pretenda regular el comportamiento en el mercado de auditoría debe ser sometida a un análisis coste-eficacia, debiéndose someterse a estudio tanto los beneficios que pretenden obtenerse con esta medida como los costes que la misma genere. Por tanto, si existe una relación negativa entre duración del contrato e independencia, esta situación sólo debe ser considerada como una condición necesaria para que fuese introducida la rotación obligatoria de auditores. Al objeto de analizar si esta relación resulta igualmente suficiente, los beneficios que se obtendrían de introducir límites legales a la duración del contrato, los cuales se materializarían en incrementar la independencia del auditor, deberían ser confrontados con los posibles costes que la rotación podría crear como serían la destrucción del conocimiento acumulado por el auditor a lo largo de su relación contractual con el cliente, así como los costes de transacción que supondrían los continuos cambios de auditor. En este sentido, nuestro trabajo no pretende someter a estudio el análisis de todos los argumentos que podrían concluir sobre la conveniencia de implantar una medida de rotación, sino simplemente analizar si la independencia del auditor, evaluada a través de la propensión a emitir informes cualificados, viene afectada por la duración del contrato de auditoría. En suma, el objetivo de este estudio se centra únicamente en analizar si para el caso se da la condición necesaria para poder plantear la rotación como una medida para regular la independencia de la auditoría.

La evidencia que se obtiene en este trabajo revela que los auditores, una vez que se controla la situación económica de la empresa, resultan más propensos a emitir informes cualificados en los últimos años del contrato, por lo que puede argumentarse que la duración del contrato afecta positivamente a la capacidad del auditor para emitir una opinión independiente. Para alcanzar este objetivo hemos estructurado el trabajo en los siguientes apartados. Tras esta introducción, en el apartado segundo se presenta la hipótesis a contrastar a partir de los argumentos utilizados en la doctrina sobre el posible efecto de la duración de los contratos de auditoría en la independencia de la prestación del servicio, además, se hace hincapié en la importancia del contexto español como base de estudio de dicha relación. En el tercer apartado se describe la muestra y la metodología aplicadas en el estudio. El cuarto apartado trata del análisis de los resultados, dedicándose el último apartado a las reflexiones y conclusiones que se han alcanzado.

2. EFECTOS DE LA DURACIÓN DEL CONTRATO DE AUDITORÍA SOBRE LA INDEPENDENCIA DEL AUDITOR

2.1. La independencia del auditor y la opinión de auditoría

Aunque el debate sobre la independencia de la auditoría tiene una larga tradición en los círculos académicos y profesionales, en los últimos tiempos, sobre todo a partir del caso Enron, ha adquirido gran importancia. La independencia entre el profesional y su cliente es un atributo básico de la auditoría que, en última instancia, justifica la existencia de la misma. En efecto, desde un punto de vista normativo se considera que la auditoría realiza una importante contribución a la sociedad, permitiendo, a través de la evaluación de la información contable divulgada

por las empresas, que los agentes económicos puedan tomar decisiones más racionales y eficientes, facilitando de esta forma un adecuado funcionamiento de los mercados. Ello supone que la auditoría tiene un interés público que cumplir, aspecto éste que justifica que las empresas sean sometidas legalmente a la obligación de presentar sus cuentas anuales auditadas, creándose a través de la ley un mercado cerrado en el que los auditores prestan sus servicios. La contribución de la profesión a la creación de este mercado estriba en la aplicación de un servicio experto e independiente, de tal forma que puede resaltarse que gran parte del valor de la auditoría se hace descansar en la naturaleza independiente del servicio prestado por los auditores (Cañibano y Castrillo, 1999).

En orden a precisar el concepto de independencia, vamos a utilizar la definición propuesta por DeAngelo (1981) según la cual la independencia del auditor puede ser medida por la capacidad de éste para divulgar a través del informe los errores que vaya detectando a lo largo de su trabajo. En esta definición el concepto de independencia queda enmarcado dentro del contexto de la opinión de auditoría, de tal forma que el ejercicio de una actitud independiente por parte del auditor se hace depender de que la opinión que emita no esté condicionada por las preferencias que sobre ésta tenga ningún sujeto. No obstante, tal como se desprende de la definición aportada la independencia del auditor viene determinada por su capacidad para emitir una opinión no sesgada, poniendo de relieve la evidencia empírica como, en algunas ocasiones, los auditores no actúan con el nivel de independencia legalmente exigido. Ello puede deberse a las condiciones institucionales en las que se presta el servicio y, en particular, a los efectos que la opinión de auditoría puede tener para la empresa. En efecto, el informe de auditoría es el instrumento mediante el cual el juicio del auditor se manifiesta explícitamente, siendo de esta manera el producto final y observable de la auditoría. Al ser el medio de comunicación que utiliza el auditor para trasladar los resultados de su proceso de investigación, el informe de auditoría es, y no el propio proceso de auditoría, el que tiene valor para los usuarios de la información contable lo que hace probable que el tipo de opinión que emite el auditor afecte al comportamiento de los usuarios de la información contable.

A este respecto, Craswell (1988) distingue tres tipos de costes en los que puede incurrir una empresa por la obtención de un informe de auditoría cualificado, cuales son el incremento del coste de capital de la empresa que se derivaría de las reacciones adversas en el mercado de capitales al informe, los costes que sufrirán los directivos en su riqueza particular si su remuneración está relacionada a la información y el aumento del coste considerado normal de la auditoría, provocado al prolongarse en el tiempo el trabajo del auditor. Estos costes explican los incentivos de los directivos para obtener informes de auditoría limpios, por lo que en determinadas ocasiones pueden intentar influir sobre el comportamiento de los auditores cuando deciden la opinión a emitir (Dye, 1991; Antle y Nalebuff, 1991). En este sentido, puede considerarse que los estados financieros auditados y la opinión de auditor surgen de un proceso de negociación caracterizado por una serie de aspectos. En primer lugar, ambas partes, es decir, auditor y empresa, tienen incentivos para que su interpretación prevalezca en la confección de la información financiera. En segundo lugar, la interpretación que prevalezca dependerá de la capacidad de negociación relativa que mantengan ambas partes.

En el contexto de la negociación de la opinión de auditoría los intereses de los directivos pueden prevalecer dado que el auditor es contratado por una empresa, y en la mayoría de las ocasiones por los directivos de ésta, los cuales no sólo tienen potestad para seleccionar el auditor, sino también para definir sus honorarios, la prestación de otros servicios profesionales y, en ocasiones, para rescindir sus servicios¹. Es decir, el grupo frente al cual se espera que el auditor sea imparcial es el mismo que cuenta con una alta capacidad para actuar sobre su trabajo, lo que en principio, y al menos de forma aparente, puede desequilibrar la capacidad del auditor para mantener su actitud independiente. Por esta razón, Si el auditor no atiende a los intereses de los directivos respecto a la información puede enfrentarse a la pérdida del contrato. Así, cabe resaltar la existencia de múltiples evidencias empíricas que ponen de manifiesto la mayor probabilidad de que prevalezcan los cambios de auditor cuando surgen desacuerdos entre auditor y empresa o cuando el auditor emite informes cualificados (Craswell, 1988; Krishnan, 1994; Lennox, 2000). Bajo estas consideraciones, y partiendo de la premisa de que la opinión de auditoría puede influir el deseo de la empresa de cambiar o retener al auditor, el nivel de independencia del auditor puede venir explicado por su dependencia económica. Los auditores no resultarían indiferentes a la pérdida de clientes, motivo que nos puede llevar a concluir que cuando están en juego las rentas económicas a obtener, la independencia del auditor puede quedar fuertemente influida por dos cuestiones íntimamente relacionadas: el poder del directivo de cambiar al auditor y el deseo del auditor de retener a su cliente.

En suma, una cuestión importante a someter a estudio son los beneficios que obtiene el auditor por retener un cliente, y en particular los factores que explican el nivel de rentas económicas que se obtienen, donde cabe destacar que la duración del contrato de auditoría ha sido una de las variables que mayor influencia puede tener en dichas rentas, lo que explica que se haya en algunas ocasiones propuesto la rotación de auditoría como una salvaguarda al objeto de garantizar la independencia del auditor.

2.2. La rotación obligatoria de firma de auditoría como salvaguarda de la independencia del auditor

La necesidad de fortalecer la independencia del auditor ha provocado la búsqueda y propuesta de salvaguardas que garanticen la calidad del servicio prestado. Una de estas salvaguardas es la de introducir límites a la duración del contrato de auditoría a través de la imposición de medidas de rotación obligatoria, partiendo de la premisa de que la larga duración de los contratos de auditoría puede afectar a la capacidad del auditor para mantener una actitud independiente. No obstante, el importante volumen de aportaciones doctrinales que se han venido realizando durante décadas no ha permitido que actualmente se cuente con una posición unívoca sobre el sentido que la duración del contrato de auditoría tiene sobre la independencia, pudiendo, por el contrario, resaltarse la existencia de dos corrientes doctrinales cuyos argumentos y conclusiones resultan diametralmente opuestos (Véase para una revisión Catanach y Walker, 1999).

La corriente doctrinal que justifica la necesidad de limitar la duración de los contratos de auditoría a través de la introducción de normas de rotación obligatorias argumenta que a medida que se incrementa el plazo del contrato de auditoría se puede ver reducida la objetivi-

dad y la independencia con la que el profesional debe ejecutar su servicio (DeAngelo, 1981; Deis y Giroux, 1992). Una relación continua e indefinida del auditor con su cliente puede hacer que aquél sea más susceptible de ser influido, debilitándose con el paso del tiempo su independencia. Si el período temporal del contrato de auditoría fuese limitado, el auditor podría tener más incentivos para resistir la presión de su cliente (AICPA, 1992, pp. 1-2), ya que la continuidad de su contrato no dependería de la voluntad de éste.

Por tanto, sin adecuadas salvaguardas para garantizar su independencia, el auditor puede encontrarse en una situación precaria durante el proceso de negociación al que nos referíamos anteriormente debido a que la empresa puede utilizar la amenaza de cambio como medio de influir en el comportamiento del auditor. En este sentido, la rotación obligatoria puede tener como efecto inmediato aumentar la capacidad del auditor para resistir las presiones de sus clientes al reducir su dependencia económica. En efecto, dado que la continuidad de las rentas del auditor no se verá afectada por la necesidad de agradar a sus clientes, el auditor no llegará a ser económicamente dependiente de ningún cliente y se encontrará, por tanto, en una mejor posición para mantener desacuerdos con la dirección de la empresa ante irregulares tratamientos de principios y normas contables. La rotación de auditores limitará, en este sentido, la capacidad de los directivos de influir de manera indebida sobre el comportamiento del auditor.

No obstante, el efecto que sobre la independencia del auditor tiene la duración de los contratos de auditoría ha desatado también posturas contrarias a las que acabamos de exponer, promovidas, en este caso, por la propia profesión y sus corporaciones representativas. La tesis fundamental en la que se basan los argumentos de la profesión es que la duración del contrato de auditoría no disminuye la independencia del auditor sino que, bien al contrario, aumenta los incentivos económicos para que los auditores revelen a través del informe de auditoría todos los errores materiales detectados. Para argumentar esta asunción se plantea un análisis económico de la independencia del auditor a través del concepto de cuasi-rentas generadas en la relación de intercambio (DeAngelo, 1981). Las cuasi-rentas se refieren a la diferencia que surgen entre los ingresos que se obtienen en la utilización actual de los recursos menos los que se obtendrían en la mejor alternativa posible. En este sentido, DeAngelo (1981) formuló la hipótesis de que los auditores obtienen cuasi-rentas por mantener a sus clientes, lo que se deriva fundamentalmente de los altos costes iniciales que para el auditor genera el inicio de un contrato de auditoría.

En efecto, la propia tecnología de la auditoría exige importantes inversiones de arranque al objeto de facilitar y mejorar la eficiencia en la prestación del servicio. Un atributo importante de estas inversiones es que resultan específicas para un cliente (equipo especializado, desarrollo de experiencia en función de las necesidades del cliente, formación de capital humano, apertura de oficinas, etc.)². Esto implica que estos activos tienen escaso valor fuera de la relación de intercambio del cliente, es decir, resultan de difícil reubicación en otros clientes debido a que no existen mercados completos y competitivos para dichos activos específicos. Lo anterior supone que cuando un auditor pierde un cliente tiene que asumir no sólo los costes que vienen derivados de la pérdida en la inversión en tecnología de producción, sino también los derivados de la dificultad de reubicar la fuerza productiva liberada.

Si este argumento es válido, un planteamiento que surge es que los auditores pueden resultar más fácilmente influidos en los primeros años del contrato, ya que la necesidad de extender temporalmente las cuasi-rentas harán que tengan incentivos para satisfacer los deseos de los clientes (Dye, 1991). Es decir, el auditor estará interesado en mantener a un cliente el tiempo suficiente para que las inversiones de arranque sean recuperadas a través de las cuasi-rentas, por lo que la amenaza de rescindir los servicios puede disminuir significativamente la independencia del auditor en los primeros años del contrato. A medida que pase el tiempo los incentivos para divulgar los errores materiales se verán incrementados, debido a que el auditor irá recuperando la inversión realizada en su cliente (Geiger y Raghunandan, 2002). Ello llevaría a la conclusión de que no es la larga duración del contrato lo que afectaría negativamente a la independencia de la auditoría y, por tanto, la rotación de auditores no genera ningún beneficio adicional.

La existencia de argumentos contrapuestos en relación con la conveniencia o no de imponer medidas de rotación obligatoria y la falta de evidencias empíricas sobre el valor efectivo de esta medida (Dopuch et al, 2001), ponen de manifiesto la importancia de seguir avanzando en el estudio de los efectos de la duración del contrato sobre la independencia del auditor. Esto es especialmente importante para el contexto español, puesto que España presenta unas características contractuales y de salvaguardas de la independencia particulares que hacen especialmente relevante dicho estudio en nuestro país.

2.3. Las salvaguardas de la independencia del auditor en el contexto español

El español es un contexto singular para desarrollar la investigación que se deriva del apartado anterior no sólo por las características de su régimen de contratación, sino también por la insuficiencia de salvaguardas sobre el cambio de auditor que posee, aunque cabe mencionar que en su momento llegó a contarse entre ellas con la rotación obligatoria de firma de auditoría. En efecto, el artículo 8.4 de la Ley de Auditoría establecía los criterios que habrían de regir en la contratación y duración del contrato de auditoría. Para ello se optó por la definición de un contrato de duración plurianual variable, en el que quedaban determinados un límite inferior (3 años) y uno superior (9 años), introduciéndose por tanto el principio de rotación obligatoria, dado que una vez que el contrato había concluido, fuera cual fuera la duración del mismo no se permitía la reelección de la misma firma.

Esta norma de rotación obligatoria no fue bien acogida por la profesión auditora española, y así se pone de manifiesto en los resultados de dos estudios empíricos llevados a cabo posteriormente en España (García Benau et al, 1993; Prado Lorenzo et al, 1995), aun cuando no se avanzaban argumentos solventes para imponer "el libre mercado" en la contratación de auditores más allá del genérico de que era una norma que generalmente no se había impuesto, salvo Italia, en ningún otro país (Durández, 1991; López Combarros, 1996). Con estos antecedentes, la norma de rotación fue derogada en España en 1995, por lo que la misma no pasó su período de experimentación. En concreto, la derogación tuvo lugar a través de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada en una disposición adicional que restituía la libre contratación de auditores sin límite alguno. Tras la derogación de esta norma, la contratación

de auditores pasó a tener una periodicidad anual, que si bien es similar a los sistemas existentes en otros países en el caso español resultaba más crítico ya que dejaba sin significado una de las garantías existentes para preservar la independencia del auditor, como es la causa justa para revocar el contrato de auditoría.

En efecto, tras esta modificación legislativa la empresa puede cambiar de auditor por el mero hecho de no renovar el contrato de auditoría al final del ejercicio. Así, en un contexto de alta competencia en el mercado y de una fácil destitución como es actualmente el español, el auditor queda en clara desventaja negociadora frente a los directivos de las empresas cuando existan conflictos. Piénsese que si existen desacuerdos entre el auditor y los directivos de la empresa, éstos pueden resolver de una manera relativamente eficiente dicho conflicto a través del cambio de auditor, el cual se encuentra en una situación de clara desventaja negociadora dado que la legislación española no ha previsto, como en otros países, que pueda ser oído por la Junta General de Accionistas o por el Comité de Auditoría para defender su posición y no existiendo tampoco documento alguno que pueda permitir a terceros tomar conocimiento de que el cambio ha tenido lugar por la existencia de algún tipo de desacuerdo entre auditor y directivos (Paz-Ares, 1996). En suma, la amenaza del cambio de auditor adquiere gran importancia en el contexto de auditoría de nuestro país como medio de ejercer presión económica sobre los profesionales de la auditoría en el ejercicio de su actividad³.

En un entorno como el descrito, en el que el profesional de la auditoría puede verse indefenso ante las presiones de aquellos clientes que quieran obtener un trato más favorable que el que objetivamente merecen, se hace necesario mantener controles externos adecuados sobre el trabajo del auditor para asegurar que las presiones surgidas de los honorarios no comprometan la calidad de su trabajo. No obstante, la actitud mostrada por la profesión auditora española no ha sido la esperada, ya que en vez de reclamar protección para su independencia en forma de salvaguardas su papel ha sido el de exigir menos control interno y más autorregulación (García Benau et al, 1999). En efecto, la profesión comenzó por exigir que el control de los estándares de calidad fuera ejercido por las Corporaciones en vez de por el ICAC (Prado Lorenzo *et al.*, 1995), dejando a éste como mero elaborador de estándares contables, mientras que las Corporaciones desarrollarían dichos estándares y ejercitarían los poderes disciplinarios y sancionadores. No obstante, el cumplimiento que las Corporaciones han ido haciendo de las funciones que les han sido delegadas como controladores de la calidad de sus miembros ha dejado mucho que desear (Ruiz Barbadillo et al, 2000), lo cual ha provocado que la credibilidad de la auditoría se haya ido deteriorando⁴. Esta poca capacidad demostrada por las Corporaciones en disciplinar a sus miembros ha conducido a que la Ley Financiera haya ratificado al ICAC como único responsable del control de la actividad de la auditoría y de la potestad sancionadora, quedando las Corporaciones con un papel subsidiario en esta competencia y debiendo informar anualmente al ICAC de los resultados de sus controles. Esta medida puede entenderse como un claro reflejo de la escasa confianza que inspira la capacidad de la profesión para regularse por sí sola⁵.

Por su parte, tampoco el sistema de responsabilidad civil está actuando en favor de la independencia del auditor, ya que hasta el momento, ninguna firma auditora en España ha sido

requerida para pagar daños a terceros por un tribunal⁶. Esta situación hace que el auditor se mueva en un entorno de bajo riesgo de litigios por lo que siente menos presión para actuar independientemente, ya que de ser descubierto actuando de forma negligente tiene escasas probabilidades de tener que responder judicialmente por ello.

2.4. Hipótesis a contrastar

Como hemos pretendido argumentar, el estudio de la duración del contrato de auditoría y su efecto sobre la independencia del auditor permite arrojar luz sobre una de las cuestiones que más interés ha despertado en los últimos tiempos cual es la conveniencia o no de implantar salvaguardas más estrictas de la independencia como es la rotación obligatoria de firmas. Esta cuestión adquiere especial relevancia porque la evidencia empírica obtenida hasta el momento ofrece resultados contradictorios. La doctrina ha venido analizando los efectos de la duración del contrato sobre la calidad de la auditoría utilizando diversos subrogados. Determinados estudios han analizado el efecto de la duración del contrato sobre las demandas interpuestas a los auditores, bajo la asunción de que éstas pueden ser consideradas como un subrogado de la calidad de la auditoría. En este sentido, cabe destacar como los estudios de St. Pierre y Anderson (1984), Stice (1991) y AICPA (1992) detectan evidencias que revelan que las demandas a los auditores son más frecuentes en los primeros años de la relación contractual, de lo que concluyen que la larga duración de los contratos no afecta negativamente a la calidad del trabajo del auditor. Otros estudios han mostrado la existencia de una relación negativa entre la calidad de la auditoría, medida a través del cumplimiento de normas de auditoría, y la duración del contrato (Deis y Giroux, 1992; Giroux et al, 1995). En otro sentido, los estudios de Walker et al (1998) y Carcello y Nagy (2004) pretenden analizar la relación entre duración del contrato y emisión de información fraudulenta por parte de las empresas, detectando el primero de ellos la existencia de una relación positiva entre ambas variables, mientras que el segundo por el contrario detecta una relación negativa entre las mismas. Otra de las medidas usualmente utilizadas para inferir como afecta la duración del contrato a la calidad de la auditoría es la de los ajustes no esperados al devengo. En este sentido, Johnson et al (2002), Myers et al (2003) y Nagy (2005) detectan que mientras mayor es la duración del contrato, menor es el nivel de ajustes al devengo de lo que infieren que mayor es la calidad de la prestación del servicio de auditoría, si bien, Davis et al (2002) detectan una relación contraria a la señalada. También ha sido analizada la relación entre emisión de informes cualificados por gestión continuada y la duración del contrato, debiendo destacarse los estudios de Louwers (1998) que para empresas estadounidenses no detecta relación alguna entre duración del contrato e informes cualificados, mientras que Geiger y Raghunandan (2002) encuentran una relación positiva entre empresas que reciben informes cualificados por gestión continuada y duración del contrato. Para empresas belgas Vanstraelen (2002) no encuentra ninguna relación significativa entre la duración del contrato y la emisión de este tipo de opinión, mientras que en el contexto español, Ruiz Barbadillo *et al.* (2004) y Amedo y Lizarraga (2005) tampoco obtienen relación entre la duración del contrato y la emisión de informes cualificados por gestión continuada. Por su parte y para empresas belgas, Vanstraelen (2000) detecta una relación negativa entre informes cualifi-

cados en general y duración del contrato, por lo que a medida que aumenta el tiempo en el que el auditor audita la empresa disminuye la probabilidad de emitir un informe cualificado.

Al margen de la existencia de evidencia empírica no concluyente sobre el efecto de la duración del contrato en el comportamiento del auditor, otra razón que explica el interés de este estudio en el contexto español descansa en las características particulares de nuestro país, las cuales fueron analizadas anteriormente, y en particular la ausencia de salvaguardas estrictas para garantizar la independencia de la auditoría. Ello hace que el comportamiento del auditor venga determinado en gran medida por los efectos económicos de su opinión, en concreto la posible pérdida de rentas derivadas de la emisión de informes cualificados. Si el auditor percibe a su cliente como fuente de una renta que puede resultar cuasi-perpetua (Carcello y Nagy, 2004), mientras mayor sea la duración del contrato mayor serán las rentas que se obtengan del cliente y por tanto mayor el coste de la pérdida del mismo. Dado que en el contexto español existe facilidad en la realización de cambios el auditor y no existen fuertes salvaguardas para el mantenimiento de una actitud independiente, se puede agudizar el problema de la dependencia económica de los auditores, por lo que puede esperarse una relación negativa entre duración del contrato y emisión de informes cualificados. Si bien, esta es una cuestión que ha de ser verificada de forma empírica, para lo cual emitimos la siguiente hipótesis:

H1: Dada las características del entorno institucional de la auditoría en España, la independencia del auditor, subrogada a través de la emisión de informes cualificados, disminuirá a medida que aumente la duración del contrato de auditoría

Si la relación que se obtenga entre duración del contrato y propensión en la emisión de informes cualificados es negativa se demostraría que a medida que la relación contractual aumenta se disminuirá los incentivos de los auditores para actuar de forma independiente, lo cual podría justificar la necesidad de articular medidas para salvaguardar la independencia como la rotación de auditores.

3. METODOLOGÍA Y MUESTRA

3.1. Determinación del modelo

El objetivo de este estudio es analizar la relación que existe entre la emisión de informes de auditoría cualificados y la duración de los contratos. Para ello, estimaremos un modelo de regresión logística donde relacionaremos, para una muestra de empresas españolas que cotizan en bolsa, la probabilidad de recibir un informe cualificado y la duración del contrato de auditoría como variable independiente. Al objeto de controlar el efecto que la situación económico-financiera de la empresa tiene sobre la probabilidad de recibir un informe cualificado, y de esta forma poder aislar convenientemente el efecto de la duración del contrato en la actitud de los auditores, vamos a considerar igualmente otras variables que han demostrado capacidad explicativa sobre el tipo de informe de auditoría en estudios previos. En este sentido, el modelo a estimar tiene la siguiente forma funcional:

$$\text{OPINION} = f(\text{PER}, \text{EXTA}, \text{FRAC}, \text{CCTA}, \text{TA}, \text{NM}, \text{DURACION}) \quad (\text{Ecuación 1})$$

OPINION es la variable dependiente y tomará valor 1 cuando la opinión recibida por la empresa sea cualificada y 0 en caso contrario⁷.

PER es una variable que recoge el anuncio de pérdidas por parte de la empresa. Siguiendo la literatura previa, esta variable es dicotómica tomando valor 1 si las empresas tienen beneficios ordinarios negativos y 0 en cualquier otro caso. El argumento que se utiliza es que las empresas que incurren en pérdidas tienen mayor probabilidad de emplear técnicas de manipulación de resultados, cuya detección por parte del auditor derivará en emisiones de opiniones cualificadas (DeFond y Jiambalvo, 1993; Firth, 2002).

La variable EXTA viene determinada por el cociente entre el nivel de existencias y el total de activos y pretende medir el riesgo de auditoría (Krishnan, 1994; Sánchez Segura, 1999), ya que se trata de un subrogado de la complejidad de la auditoría. Dicha medida se justifica en que las existencias son activos difíciles de auditar y suelen estar asociados con los errores de auditoría más importantes (Firth, 2002), mientras que St. Pierre y Anderson (1984) demuestran una gran frecuencia de casos relacionados con las existencias en el análisis de una serie de demandas judiciales contra auditores.

FRAC es una variable que pretende determinar el nivel de deterioro financiero de una empresa. Existen evidencias empíricas que demuestran que las empresas que presentan una débil situación financiera tienden a manipular u omitir información contable (Kluger y Shields, 1991), por lo que es más probable que reciban informes cualificados. Como medida del riesgo financiero vamos a utilizar un índice financiero (denominado ZFC) 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 valor que se deriva del índice ZFC es una variable normal que puede ser transformada en una probabilidad de fracaso, procedimiento éste que será seguido en este estudio. En este sentido, la variable FRAC tomará el valor que se obtenga para la transformación en probabilidad del índice ZFC, por lo que esperamos que la relación que liga esta variable y la probabilidad de recibir un informe cualificado sea positiva⁸.

La variable CCTA representa el ratio capital circulante dividido por el total de activo. Como demuestra la evidencia empírica esta variable está relacionada con el volumen de ajustes al devengo no esperados que introducen las empresas (DeFond y Park, 2001; Dechow *et al*, 1996)⁹. El razonamiento que se sigue es que se esperan más informes cualificados a medida que los ajustes discrecionales resultan mayores, siendo el subrogado utilizado para su determinación el ratio CCTA.

TA es una variable que mide el tamaño de la empresa y su inclusión responde al interés por capturar los costes potenciales asociados con las opiniones de auditoría inapropiadas. Se calcula como el logaritmo natural del total de activo de la empresa. Como demuestra la literatura previa, cuanto más pequeña es la empresa más probabilidad hay de recibir una opinión no limpia (Krishnan, 1994; Lennox, 2000), ya que el auditor tiene menos que perder si el cliente decide no renovar el contrato para el ejercicio siguiente, por tanto, esperamos una relación negativa con la variable dependiente.

NM es la variable representativa del nombre de marca de la firma de auditoría. Según muestra la literatura previa, el comportamiento de los auditores ante la decisión de qué tipo de informe de auditoría emitir está influenciada por el tipo de auditor de que se trate. Aquellas firmas de auditoría que han invertido en una determinada imagen de calidad y que quieren conservar dicha imagen (Dopuch y Simunic, 1982), son más propensas a emitir informes cualificados ante clientes que los merecen, ya que de ser descubiertas actuando de forma dependiente perderían no sólo el valor de la inversión realizada en imagen sino también las cuasi-rentas derivadas de sus clientes (Francis y Wilson, 1988). Las firmas que se han venido considerando como poseedoras de esta imagen de marca son las cinco grandes firmas internacionales de auditoría, cuales son, Arthur Andersen, PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young, KPMG y Deloitte Touche¹⁰. Por esto, esperamos que las grandes firmas internacionales sean más independientes de sus clientes y, por ello, emitan con mayor probabilidad un informe cualificado cuando su cliente lo merece.

DURACION es la variable independiente objeto de este estudio, y se medirá por el número de años del contrato de auditoría, es decir, el número de años que el auditor lleva prestando sus servicios a una empresa. Dado que poseemos información sobre el auditor contratado por cada una de las empresas de la muestra desde el año 1990, año en que la auditoría se hizo obligatoria, hemos considerado este año como primero de la relación entre ambas partes. Como ya hemos adelantado, según las características del entorno institucional español esperamos una relación negativa entre duración del contrato y propensión de los auditores a emitir informes cualificados.

3.2. Descripción de la muestra

La muestra de empresas que sirve de base a este estudio son las empresas no financieras que cotizan en la Bolsa de Madrid. La selección de esta muestra viene justificada por la accesibilidad a los datos requeridos para el contraste de nuestra hipótesis dado que estas empresas están contenidas en la base de datos elaborada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores. La dimensión temporal objeto de este estudio comienza en 1997 y concluye en 2000. Aun cuando resulta posible obtener información desde el ejercicio 1990, en este trabajo no ha sido utilizada por dos razones fundamentales. En primer lugar, debido al alto porcentaje de informes cualificados que recibían las empresas españolas en los primeros años de la regulación de la auditoría, lo que podría generar ciertos errores al interpretar el efecto de la duración del contrato en la independencia del auditor. En segundo lugar, porque queremos fundamentalmente analizar cómo afecta la duración en el contexto de una regulación que fija una contratación anual y donde, al menos de forma aparente, resulta fácil realizar la revocación de auditores. Para todas las empresas se han obtenido los informes de auditoría disponibles referidos a estos cuatro años para poder determinar el tipo de opinión, así como el firmante de los mismos, lo que posibilita el control de la duración del contrato que liga a empresas y auditores. De las cuentas anuales se ha obtenido la información necesaria para calcular las variables que forman parte del modelo a estimar. Una vez eliminadas aquellas observaciones sobre las que no se han podido obtener datos, el número total de observaciones/año es de 981. En la figura 1 se recogen el tipo

de informes de auditoría recibidos por las empresas, durante la dimensión temporal objeto de este estudio.

FIGURA 1:

**TIPO DE OPINIONES RECIBIDAS POR LAS EMPRESAS
DE LA MUESTRA POR AÑO**

AÑO	INFORMES LIMPIOS	INFORMES NO LIMPIOS	TOTAL
1997	233 (81,5%)	53 (18,5%)	286
1998	235 (86,1%)	38 (13,9%)	273
1999	192 (88,5%)	25 (11,5%)	217
2000	174 (84,9%)	31 (15,1%)	205

4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.1. Estadísticas descriptivas y análisis univariante

En la Tabla 1 Panel A se recogen ciertos datos que caracterizan la naturaleza de los datos muestrales. En el Panel B se presenta un análisis de diferencia de medias segmentándose la muestra entre empresas que han recibido informes limpios y empresas que han recibido informes cualificados. Para verificar si existen diferencias significativas entre los comportamientos de ambas muestras se ha utilizado el test no paramétrico de la U de Mann-Witney, para las variables cuantitativas, y el test χ^2 para las cualitativas.

TABLA 1:

**ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS Y DIFERENCIAS DE MEDIAS ENTRE EMPRESAS
CON INFORMES CUALIFICADOS Y NO CUALIFICADOS**

Panel A: Estadísticas Descriptivas

Variable	Mínimo	Máximo	Media	Desviación Típica
PER	0	1	0,14	0,35
EXTA	0	0,94	0,15	0,15
FRAC	0	1	0,10	0,21
CCTA	-2,70	11,25	0,23	0,48
TA	0	24,68	14,30	3,77
NM	0	1	0,60	0,48
DURACION	1	11	6,89	3,15

Panel B: Diferencias de Medias

Variable	Informes cualificados (147 observaciones)	Informes limpios (834 observaciones)	Estadístico
PER	0,34	0,11	53,320 (p=0,000)
EXTA	0,14	0,09	4,092 (p=0,000)
FRAC	0,19	0,08	5,602 (p=0,000)
CCTA	0,12	0,25	3,836 (p=0,000)
TA	14,36	14,29	1,247 (p=0,213)
NM	0,69	0,59	4,933 (p=0,026)
DURACION	6,99	6,29	2,488 (p=0,013)

Como se desprende de los resultados del Panel B de la Tabla 1, los valores medios para todas las variables, excepto TA, resultan diferentes desde el punto de vista estadístico, lo que en principio indica que las variables seleccionadas muestran cierta capacidad explicativa del tipo de opinión que reciben las empresas. Como puede observarse, el 34% de las empresas que reciben informes de auditoría cualificados incurrir en resultados ordinarios negativos (PER), mientras que sólo un 11% de las empresas que obtienen una opinión de auditoría limpia tienen estos resultados ordinarios negativos. Por tanto, este resultado es congruente con la expectativa que teníamos, poniéndose de manifiesto que las empresas que incurrir en mayor número de errores materiales son aquéllas que muestran mayor desequilibrio económico. Igual razonamiento cabe realizar para la variable EXTA, dado que como se infiere de los resultados reflejados en la tabla 1, el nivel medio de esta variable para las empresas que reciben informes cualificados es de 0,14 mientras que el dato disminuye hasta el 0,09 para empresas con informes limpios. Es decir, la mayor proporción de existencias en la empresa da lugar, como esperábamos, a una mayor probabilidad de informes de auditoría no limpios. La probabilidad de quiebra de una empresa (FRAC) también muestra resultados distintos entre ambos grupos de empresas y congruentes a los esperados, dado que como puede observarse, la probabilidad de fracaso es de un 19% en las empresas que reciben informes cualificados y sólo de un 8% en las empresas que reciben informes de auditoría limpios. La variable CCTA también muestra diferencias significativas obteniéndose una media de 0,12 para las empresas con informes de auditoría no limpios y 0,25 para el resto. Esto significa que cuanto mayor son los ajustes al devengo más probabilidad existe que la opinión sea limpia, lo cual se observa en los resultados obtenidos. Dado que los auditores tienen la oportunidad de alertar a los inversores de los problemas financieros derivados de altos niveles de ajustes al devengo, este resultado es el opuesto al que esperábamos. La variable NM muestra diferencias significativas entre ambos grupos y el signo esperado, es decir, las empresas que están siendo auditadas por alguna de las grandes firmas internacionales tienen más probabilidad de obtener informes cualificados que las que han contratado otro tipo de firmas.

Por último, respecto a la variable duración de los contratos también existen diferencias significativas entre ambos grupos de empresas. En este sentido, cabe resaltar cómo las empresas que reciben informes cualificados mantienen unos contratos de auditoría de 6,99 años,

mientras que para las empresas que presentan informes limpios la duración de los contratos es de 6,29 años. Puede avanzarse que los resultados muestran que las empresas que reciben opiniones no limpias las obtienen de auditores que llevan más tiempo auditando la empresa. Es decir, cuanto menor es la duración del contrato, mayor es la probabilidad de obtener un informe de auditoría limpio, resultado por tanto contrario al esperado.

4.2. El control del cambio en la condición financiera de la empresa a lo largo del tiempo

Otro importante análisis que cabe realizar es como varían las variables independientes a lo largo del tiempo, dado que la propensión a emitir opiniones cualificadas se puede ver afectada por la variación de la condición financiera de la empresa. Si este efecto no se controlara, los resultados que se derivaran del efecto de la duración del contrato en la opinión de auditoría podrían estar sujetos a error, ya que estaríamos atribuyendo como efecto de la duración del contrato la obtención de informes de auditoría que están siendo provocados por la variación de otro tipo de circunstancias. Para controlar la situación de las empresas a lo largo de la dimensión objeto de estudio, en la Tabla 2 se presenta el comportamiento medio de las empresas respecto a las variables a través de las que se estimará la opinión de auditoría en los distintos tramos de duración del contrato. Para analizar si existen diferencias significativas a lo largo del tiempo entre las variables introducidas en el modelo de opinión a estimar hemos procedido a realizar un análisis no paramétrico de la varianza utilizando el test de Kruskal-Wallis¹¹.

TABLA 2:
SITUACIÓN DE LA EMPRESA EN LOS DISTINTOS TRAMOS DE DURACIÓN DEL CONTRATO

Panel 1: Variables cuantitativas

Variable	Total	1997	1998	1999	2000	Estadístico
EXTA	0,15	0,11	0,10	0,09	0,08	4,761 (p=0,190)
FRAC	0,10	0,09	0,09	0,12	0,09	3,144 (p=0,370)
CCTA	0,23	0,24	0,22	0,21	0,26	4,332 (p=0,228)
TA	14,30	14,21	14,40	14,36	14,22	0,386 (p=0,943)

Panel 2 : Variable cualitativa

Variable	Total	1997	1998	1999	2000	Estadístico
PER	0,14	0,16	0,14	0,13	0,13	1,325 (p=0,723)

Como podemos observar, según los resultados que aparecen en la tabla 2, no existen diferencias significativas entre las variables independientes del modelo a lo largo del tiempo sometido a estudio. En suma, los datos parecen revelar que la diferencia en la recepción de informes a lo largo del tiempo no se hace depender de la propia condición financiera de la empresa o de los niveles alcanzados por las otras variables financieras, lo que permite aislar el posible efecto de la duración del contrato.

4.3. Análisis multivariante

Aun cuando hemos anticipado la relación que existe entre la duración de los contratos y la recepción de informes cualificados, el análisis planteado ha sido a nivel univariante por lo que resulta conveniente analizar como actúan conjuntamente todas las variables. Para ello se ha estimado el modelo descrito en la Ecuación 1. En la Tabla 3 se recogen los resultados obtenidos en la estimación del modelo junto con diferentes medidas de la bondad del ajuste alcanzado. El estadístico χ^2 del modelo alcanza un valor de 108,083 (para 7 grados de libertad), indicando que la hipótesis nula de la no existencia de relación estadística puede ser rechazada. El Pseudo R², que sirve de indicador del poder explicativo del modelo, es del 18%, indicando por tanto un buen ajuste. El porcentaje de clasificación correcta es de aproximadamente un 72,3% y la realización de la prueba de Hosmer y Lemeshow ha revelado que no existen diferencias estadísticas entre los valores estimados y los valores reales ($\chi^2= 9,881$; $p = 0,273$), lo que en suma revela la bondad del ajuste realizado.

TABLA 3:
RELACIÓN ENTRE LA PROBABILIDAD DE LA EMPRESA DE RECIBIR UN INFORME CUALIFICADO Y LAS VARIABLES INDEPENDIENTES

Variable	Signo esperado	Coefficiente (Test de Wald)	Probabilidad
PER	+	1,367 (36,394)	0,000
EXTA	+	2,320 (16,889)	0,000
FRAC	+	1,386 (13,132)	0,000
CCTA	+	-1,507 (18,064)	0,000
TA	-	0,057 (1,139)	0,071
NM	+	0,480 (4,440)	0,035
DURACION	-	1,082 (7,353)	0,007
Intercepto	¿?	-2,937 (36,164)	0,000

$\chi^2=108,083$; $p=0,000$

Pseudo R²= 0,18

% Clasificación correcta: 72,3%

En términos generales, los resultados obtenidos en la estimación del modelo resultan consistentes con los alcanzados en el análisis univariante, siendo todos los coeficientes de las variables independientes significativos. Respecto a la variable PER se obtiene que las empresas que muestran resultados ordinarios negativos reciben con mayor probabilidad informes cualificados, debido a los desequilibrios económicos que muestran tener. Los resultados muestran, además, que mientras mayor es el ratio de existencias sobre total de activo (EXTA) mayor es la posibilidad de obtener una opinión cualificada, dado que esta circunstancia es la causante de numerosas excepciones contenidas en los informes de auditoría. La variable FRAC determina, como ya hemos explicado, la probabilidad de quiebra de la empresa, siendo el resultado obtenido significativo y con el signo esperado. Es decir, las empresas menos alejadas de la

quiebra y que muestran problemas observables de desequilibrio financiero, cuentan con una mayor probabilidad de recibir informes cualificados.

Como ocurre con el análisis univariante, la variable CCTA es significativa pero muestra un signo distinto al esperado, ya que cuanto mayor es el índice debido a la mayor presencia de ajustes al devengo menor es la probabilidad de recibir un informe de auditoría cualificado. Este resultado puede explicarse atendiendo a la forma en la que se ha calculado la variable, ya que al no haberse tomado el valor absoluto, se pueden considerar como mayor nivel de ajustes los muy negativos (García Osma et al, 2004). En otro sentido, tal como afirman Francis et al (1999) las empresas cuyos ciclos operativos son más largos, tendrán una propensión endógena mayor de realizar ajustes al devengo con partidas relacionadas con el capital circulante; dado que nosotros no hemos controlado la adscripción sectorial de las empresas representadas en nuestra muestra este hecho puede afectar a los resultados obtenidos.

De igual forma, el resultado ofrecido por la variable TA, significativa al 10%, no es el esperado. Apoyándonos en literatura previa, esperábamos un signo negativo a su relación con la variable OPINION, dado que las empresas de menor tamaño son las que ofrecen una mayor frecuencia de opiniones no limpias. Los resultados muestran, sin embargo, que la propensión a recibir informes de auditoría de este tipo crece con el tamaño de la empresa. Podemos justificar este signo positivo atendiendo a la mayor complejidad que muestran las empresas a medida que aumenta su tamaño y que eso induce unos estados contables con una mayor probabilidad de incluir errores contables. La variable NM sí obtiene los resultados esperados, lo cual pone de manifiesto que las firmas de auditoría con nombre de marca tienen una mayor propensión a emitir informes de auditoría cualificados. De esta forma, protegen su imagen de oferente de un trabajo de mayor calidad por lo que pueden exigir honorarios más altos y acceder a empresas que debido a sus relaciones de agencia demandan un alto nivel de calidad, como es el caso de las empresas que cotizan en bolsa.

Por último, los resultados que se obtienen para la variable DURACION, controlando el efecto del resto de las variables, como ya se adelantaba a nivel univariante, ponen de relieve que la recepción de informes cualificados está positivamente relacionado con la duración del contrato de auditoría, es decir, los auditores emiten más informes cualificados en los últimos años de duración del contrato. Según el argumento que hemos venido utilizando en este trabajo la mayor duración del contrato de auditoría no reduce la capacidad de los auditores para actuar de forma independiente, sino que por el contrario crea incentivos para que éstos actúen de forma más objetiva, resultado éste que no nos permite aceptar la hipótesis enunciada en nuestro trabajo. En este sentido, los resultados que se obtienen resultan congruentes con la tesis de que la existencia de importantes inversiones de arranque hace que los auditores cuenten con menos incentivos para mantener una actitud independiente de sus clientes en los primeros años del contrato. Es decir, la dependencia económica que los auditores tienen de sus clientes es más acusada en los primeros años del contrato, dado que se requiere un número de años mínimo para que éstos recuperen las inversiones de arranque a través de las rentas económicas que obtienen de sus clientes. Los resultados que se obtienen de nuestro estudio parecen responder a esta tesis, lo cual, siguiendo el argumento que hemos venido desarrollando a lo largo de este

estudio, parece no hacer necesario la introducción de una medida de rotación como medio de incrementar la independencia de la auditoría limitando el número de años que un auditor puede prestar sus servicios al cliente

5. CONCLUSIÓN

El objetivo de este estudio ha sido analizar el efecto que la duración de los contratos de auditoría tiene sobre la independencia del auditor, variable ésta que ha sido capturada a través del comportamiento del auditor en la emisión del informe de auditoría. El objetivo que nos hemos planteado es arrojar evidencia empírica que ponga de relieve la necesidad de articular una medida específica para salvaguardar la independencia de la auditoría como es la rotación obligatoria de auditores. En efecto, como ya hemos argumentado sólo cuando se demuestre que la larga duración de la relación contractual que liga a empresas y auditores disminuye la capacidad de éstos para actuar de forma independiente, es cuando se podrá justificar la necesidad de imponer límites legales a la citada relación contractual a través de obligación de realizar cambios de auditor. Si bien, y como hemos justificado, la articulación de la rotación no viene únicamente justificada por los beneficios que esta norma depararía, en este caso en términos de incremento de la independencia del auditor, sino que igualmente habría de atenderse a los posibles costes que de la misma se depararía, en particular, costes derivados de la destrucción del conocimiento acumulado por el auditor a lo largo de sus relación contractual y costes de transacción motivados por los continuos cambios de auditor que la misma genera. Nuestro trabajo sólo aporta evidencia parcial en torno a la necesidad de adoptar la rotación obligatoria, si bien, esta evidencia es una condición necesaria que justificaría la misma. En efecto, nuestros resultados revelan que los auditores no se muestran menos independientes a medida que la relación contractual con el cliente incrementa, motivo por el cual la rotación sólo generaría costes para el sistema. Esta evidencia adquiere especial relevancia dado que como analizábamos anteriormente el caso español presenta una serie de características singulares, como son la falta de salvaguardas sobre la independencia y la facilidad de realizar cambios voluntarios de auditor, que podría inducir a pensar que los auditores pueden sufrir cierta dependencia económica de sus clientes que los motivara a reducir su independencia con el único objeto de retener a los clientes durante el mayor tiempo posible.

No obstante, cabe resaltar que las conclusiones que pueden inferirse de nuestro estudio están sujetas a una serie de limitaciones del mismo. En primer lugar, para el contraste de nuestra hipótesis hemos utilizado una muestra particular de empresas que vienen caracterizadas por dos atributos como son que cotizan en bolsa y que son empresas de gran tamaño. Ello hace que al ser empresas que tienen el control particular de la CNMV tienen más estímulos por presentar información contable de calidad, a lo que habríamos de unir que tienen también menos posibilidad para influir en el comportamiento independiente del auditor. De igual forma cabe resaltar que en nuestra muestra las empresas están mayoritariamente auditadas por grandes firmas auditoras, siendo en este tramo del mercado de auditoría, tal como sugiere Paz-Ares (1996), donde los problemas de independencia de la auditoría son menos acusados.

En segundo lugar, el diseño experimental seguido en este estudio se ha centrado particularmente en analizar la independencia de los auditores a través de un subrogado particular como es la propensión a emitir informes de auditoría cualificados. En este sentido, cabe resaltar que esta propensión puede igualmente venir afectada por otro atributo del auditor como es su conocimiento, dado que es presumible que mientras mayor conocimiento tenga el auditor mayor es la probabilidad de detectar errores en el procesamiento de la información contable, lo que implicaría, asumiendo la independencia como constante, que mayor sería el número de informes cualificados mientras mayor es el conocimiento del auditor. Dado que el conocimiento específico que un auditor obtiene del cliente será mayor a medida que más ejercicio audita, es probable que la mayor emisión de informes cualificado pueda igualmente venir explicado por el mayor conocimiento adquirido por el auditor. En este trabajo no nos hemos referido explícitamente al efecto que la duración tiene en el aumento del conocimiento del auditor, dado que el planteamiento seguido, al igual que un volumen importante de estudios, es que la propensión en la emisión de informes cualificados es una medida de la actitud independiente del auditor, actitud ésta que como hemos señalado es la condición básica que pretende preservar la rotación de auditores.

Por último, cabe resaltar igualmente que otras limitaciones pueden ser derivadas del modelo estimado. En concreto, las variables utilizadas pueden estar sujetas al riesgo genérico de inadecuada medición de los atributos que pretenden ser evaluados. Por otro lado, en el modelo se han omitido determinadas variables que pueden estar explicando igualmente la actitud de los auditores para mantener una actitud independiente, como puede ser en particular la existencia de comités de auditoría en la estructura de gobierno de las empresas. Por último, en lo que se refiere a la variable independiente no ha sido precisado, por falta de información suficiente, el tipo de salvedad a la que se refiere el informe del auditor. Todas estas limitaciones pueden convertirse en líneas de trabajo futuras que nos lleven a sacar conclusiones adicionales a las obtenidas en este trabajo sobre el efecto de la duración del contrato en el comportamiento del auditor.

NOTAS

- 1 Como afirma Paz-Ares (1996, p. 25), los administradores o directivos son los que controlan la decisión sobre la selección, renovación y destitución de los auditores, lo cual no tiene porqué contradecir la exigencia legal, que con carácter general se da en todas las legislaciones, de que tiene que ser la Junta General de Accionistas la que designe a los auditores, ya que si el accionariado está muy disperso, normalmente elegirán la propuesta ofrecida por los administradores, mientras que si está muy concentrado, lo normal es que los administradores formen parte del grupo de control.
- 2 Para un estudio en profundidad de las inversiones de arranque que genera un nuevo contrato de auditoría puede consultarse Arruñada y Paz-Ares (1997).
- 3 Evidencias empíricas sobre cambio de auditor en España ofrecen los trabajos de Gómez Aguilar y Ruiz Barbadillo (2003) y Sánchez Segura (2003). En ellos se aprecia cómo la recepción de salvedades está asociada con posteriores cambios de firma de auditoría.
- 4 López Combarros, anterior presidente del ICAC, asegura que "existen escándalos muy importantes que afectan a la credibilidad de los auditores. Aunque defiendo a la profesión en España, hay 15 ó 20 sanciones al trimestre y personas firmando sin revisar nada" (Expansión, 5 de diciembre de 2002).

- 5 López Combarros señala “asumí el riesgo de delegarlo (el control de calidad) en las Corporaciones durante un año; hicimos conjuntamente un programa riguroso. Ninguna de las tres lo cumplió” (Expansión, 5 de diciembre de 2002).
- 6 Véase Ruiz Barbadillo et al (2000) y Humphrey et al (2003) para un estudio en profundidad del nivel de responsabilidad civil de los auditores en España. Por otra parte, haciendo uso de las bases de datos de noticias de prensa, no nos consta ninguna sentencia por negligencia a una firma auditora que la haya hecho responder por daños y perjuicios. Este bajo riesgo de litigios es particularmente característico de España, pero niveles también bajos se puedan encontrar en otros países de Europa Continental (Vanstraelen, 2002).
- 7 Al objeto de este estudio las opiniones cualificadas se refieren a informes con salvedades, informes desfavorables y abstención de opinión.
- 8 Para la profundización en esta variable puede consultarse Ruiz Barbadillo et al (2004)
- 9 Aunque ésta es la medida de los ajustes al devengo no esperados que con más frecuencia podemos encontrar en trabajos previos y, por lo tanto, la que nos permite comparar resultados, es necesario precisar que no todo el capital circulante está relacionado con los ajustes al devengo sino sólo el relacionado con la actividad ordinaria.
- 10 Dadas las fechas consideradas en el trabajo empírico, todavía no se había producido la desaparición de Arthur Andersen.
- 11 De este análisis se ha omitido la variable DURACION ya que va creciendo a lo largo de los tramos por lo que no adquiere significado al objeto de este análisis.

BIBLIOGRAFÍA

- AMEDO, L. y LIZARRAGA, F. (2005): “An empirical analysis of factors affecting going-concern decisions for bankrupt Spanish firms”, Comunicación presentada a la 3.^a Conferencia EARNET, Amsterdam.
- AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (1992): Statement of Position Regarding Mandatory Rotation of Audit Firms of Publicly Held Companies, AICPA, Nueva York.
- ANTLE, R. y NALEBUFF, B. (1991): “Conservatism and auditor-client negotiations”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 29, Supp., p. 31-54.
- ARRUÑADA, B. y PAZ-ARES, C. (1997): “Mandatory rotation of company auditors: A critical examination”, *International Review of Law and Economics*, Vol. 17, p. 31-61.
- CAÑIBANO, L. y CASTRILLO, L. (1999): “La independencia de los auditores: Un nuevo enfoque”, *Actualidad Financiera*, 3rd term, p. 21-39.
- CARCELLO, J. y NAGY, A. (2004): “Audit firm tenure and fraudulent financial reporting”, *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 23, No. 2, p. 55-69.
- CATANACH, A. H. y WALKER, P. (1999): “The international debate over mandatory auditor rotation: A conceptual research framework”, *Journal of International Accounting Auditing and Taxation*, Vol. 8, No. 1, p. 43-66.
- CRASWELL, A. T. (1988): “The association between qualified opinions and auditor switches”, *Accounting and Business Research*, Vol. 19, No. 73, 23-31.
- ; STOKES, D. J. y LAUGHTON, J. (2002): “Auditor independence and fee dependence”, *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 33, p. 253-275.

DAVIS, L.; SOO, B. y TROMPETER, G. (2002): Auditor tenure, auditor independence and earnings management, Documento de trabajo, Boston College.

DEANGELO, L. E. (1981): "Auditor independence, 'low-balling' and disclosure regulation", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 3, p. 113-127.

DECHOW, P. M.; SLOAN, R. G. y SWEENEY, A. P. (1996): "Causes and consequences of earnings manipulations: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 13, No. 1, p. 1-36.

DEFOND, M. L. y JIAMBALVO, J. (1993): "Factors related to auditor-client disagreements over income-increasing accounting methods", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 9, No. 2, p. 415-431.

—y PARK, C. W. (2001): "The reversal of abnormal accruals and the market valuation of earnings surprises", *The Accounting Review*, Vol. 76, No. 3, p. 375-404.

—; RAGHUNANDAN, K. y SUBRAMANYAN, K. (2002): "Do non-audit services fees impair auditor independence? Evidence from going concern audit opinions", *Journal of Accounting Research*, Vol. 40, No. 4, p. 1247-1274.

DEIS, D. R. y GIROUX, G. (1992): "Determinants of audit quality in the public sector", *The Accounting Review*, Vol. 67, p. 462-479.

DOPUCH, N. y SIMUNIC, D. (1982): Competition in Auditing: An Assessment, Symposium on Auditing Research IV, University of Illinois.

—; KING, R. y SCHWARTZ, R. (2001): "An Experimental Investigation of Retention and Rotation Requirements", *Journal of Accounting Research*, Vol. 39, No. 1, p. 93-117.

DURÁNDEZ, A. (1991): "La independencia del auditor. Una encuesta urgente", *Partida Doble*, Vol. 2, p. 35-37.

DYE, R. A. (1991): "Informationally motivated auditor replacement", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 14, p. 347-374.

FIRTH, M. (2002): "Auditor-provided consultancy services and their associations with audit fees and audit opinion", *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 29, No. 5/6, p. 661-693.

FRANCIS, J. R. y 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.

GARCÍA BENAÚ, M. A.; HUMPHREY, C.; MOIZER, P. y TURLEY, S. (1993): *La Auditoría y sus Expectativas: Los casos de España y el Reino Unido*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.

—; RUIZ BARBADILLO, E.; HUMPHREY, C. y AL HUSAINI, W. (1999): "Success in failure? Reflections on the changing Spanish audit environment", *European Accounting Review*, Vol. 8, No. 4, p. 701-730.

GARCÍA OSMA, B., GORE, P. y POPE, P.F. (2004): Corporate Governance, non-audit services and auditor independence, Trabajo presentado en el 2^o Symposium of the EARNET, Copenhagen.

GEIGER, M. A. y RAGHUNANDAN, K. (2002): "Auditor tenure and audit reporting failures", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 21, No. 1, p. 68-78.

GENERAL ACCOUNTING OFFICE (2004): *Mandatory Audit Firm Rotation Study. Study Questionnaires, Responses, and Summary of Respondents' Comments*, Report to the Senate Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs, and the House Committee on Financial Services, GAO-04-217. <http://www.gao.gov/new.items/d04217.pdf>

GIROUX, G; DEIS, D y BRYAN, B. (1995): "The effect of peer review on audit economies", *Research in Accounting Regulation*, Vol. 9, p. 63-82.

- GÓMEZ AGUILAR, N. y RUIZ BARBADILLO, E. (2003): "Do Spanish Firms Change Auditor to Avoid a Qualified Audit Report", *International Journal of Auditing*, Vol. 7, No. 1, p. 37-53
- GONZALO ANGULO, J.A. (1995): "La auditoría, una profesión en la encrucijada de los noventa", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. XXIV, N.º 84, p. 595-629.
- HUMPHREY, C.; GARCÍA BENAÚ, M. A. y RUIZ BARBADILLO, E. (2003): "El debate de la responsabilidad civil de la auditoría en España: La construcción del discurso sobre la limitación de responsabilidades en las Corporaciones Profesionales", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 32, p. 1091-1136.
- JOHNSON, V.; KHURANA, I. y REYNOLDS, J. (2002): "Audit firm tenure and the quality of financial reports", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 19, p. 637-661.
- KLUGER, B. D. y SHIELDS, D. (1991): "Managerial Moral Hazard and Auditor Changes", *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 3, No. 255-272.
- KRISHNAN, J. (1994): "Auditor switching and conservatism", *The Accounting Review*, Vol. 69, No. 1, p. 200-215.
- y KRISHNAN, J. (1996): "The role of economic trade-offs in the audit opinion decision: An empirical analysis", *Journal of Accounting, Auditing y Finance*, Vol. 11, No. 4, p. 565-586.
- LENNOX, C.S. (2000): "Do companies successfully engage in opinion-shopping? Evidence from the UK", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 29, p. 321-337.
- LÓPEZ COMBARROS, J.L. (1996): "Propuestas para una modificación de la ley de auditoría de cuentas", *Partida Doble*, Vol. 71, October, p. 42-49.
- LOUWERS, T. (1998): "The relation between going-concern opinions and the auditor's loss function", *Journal of Accounting Research*, Vol. 36, p. 143-156.
- MYERS, J.; MYERS, L. y OMER, T. (2003): "Exploring the term of the auditor-client relationship and the quality of earnings: A case for mandatory auditor rotation?", *The Accounting Review*, Vol. 78, No. 3, p. 779-799.
- NAGY, A. (2005): "Mandatory audit firm turnover, financial reporting quality, and client bargaining power: The case of Arthur Andersen", *Accounting Horizons*, Vol. 19, No. 2, p. 51-68.
- PAZ-ARES, C. (1996): *La ley, el Mercado y la independencia del auditor*. Editorial Civitas, Madrid.
- PRADO LORENZO, J. M.; GONZALO BRAVO, I. y MARTIN JIMINEZ, D. (1995): "La situación de la auditoría en España desde la perspectiva de los auditores", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 24, No. 84, p. 631-666.
- REYNOLDS, J. K. y FRANCIS, J. R. (2001): "Does size matter? The influence of large clients on office-level auditor reporting decisions", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 30, p. 375-400.
- RUIZ BARBADILLO, E.; HUMPHREY, C. y GARCÍA BENAÚ, M.A. (2000): "Auditors versus third parties and others: the unusual case of the Spanish audit liability 'crises'", *Accounting History*, Vol. 5, No. 2, p. 119-146.
- ; DE FUENTES-BARBERÁ, C.; GÓMEZ AGUILAR, M. N. y GARCÍA BENAÚ, M. A. (2004): "Audit quality and the going concern decision making process: Spanish evidence", *European Accounting Review*, Vol. 13, No. 4, p. 597-620.
- SÁNCHEZ SEGURA, A. (1999): *El informe de auditoría: alcance, significado y evidencia empírica*, Tesis Doctoral, Universidad de Extremadura, Badajoz.
- (2003): "Salvedades y cambio de auditor", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 119, p. 983-1012.
- STICE, J. (1991): "Using financial and market information to identify pre-engagement factors associated with lawsuits against auditors", *The Accounting Review*, Vol. 66, p. 516-533.

ST. PIERRE, K. y ANDERSON, J. (1984): "An analysis of the factors associated with lawsuits against public accountants", *The Accounting Review*, Vol. 59, p. 242-263.

VANSTRAELEN, A. (2000): "Impact of renewable long-term audit mandates on audit quality", *The European Accounting Review*, Vol. 30, p. 419-442

-(2002): "Auditor economic incentives and going-concern opinions in a limited litigious Continental European business environment: Empirical evidence from Belgium", *Accounting and Business Research*, Vol. 32, No. 3, p. 171-186.

WALKER, P.; CASTERELLA, J. y MOET, L. (1998): "An investigation of audit failures in new audit engagements", *Research in Accounting Regulation*, Vol. 12, p. 61-75.

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