

Análisis empírico de la prima por riesgo de negocio en el mercado de auditoría de pequeñas y medianas firmas auditoras en España *

Empirical study of risk premiums in the audit market of non-Big 4 auditors in Spain

José Serrano Madrid. Universidad de Murcia

Emiliano Ruiz Barbadillo **. Universidad de Cádiz

Isabel Martínez Conesa. Universidad de Murcia

RESUMEN El objetivo de este estudio es analizar en una muestra de pequeños y medianos auditores españoles si los precios que cargan a su cliente por la prestación de su servicio cubren el riesgo de negocios. De acuerdo al modelo de precios definido por Simunic (1980), el precio de la auditoría es función del esfuerzo y del perfil de riesgo del cliente. En este estudio utilizamos diversos subrogados para inferir el riesgo de mercado percibido por el auditor en su cliente, tal como son el riesgo financiero del cliente y el nivel de riesgo de auditoría. Al objeto de verificar la cuestión de investigación de si los pequeños y medianos auditores cargan primas para cubrir el riesgo de negocios que soportan, en este trabajo se utilizan datos de 607 empresas, usando datos de honorarios para el periodo 2001-2009. Nuestros resultados revelan que existe una relación estadística significativa entre el riesgo financiero del cliente y el nivel de riesgo de auditoría que este genera y los honorarios cargados, lo cual aporta evidencia empírica que los honorarios contienen una prima por riesgo de negocios. Análisis adicionales revelan que la prima por riesgo de negocios resulta dependiente a la duración del contrato, si bien no a que los clientes adquieran junto con los servicios de auditoría otros servicios adicionales voluntarios. Nuestros resultados resultan robustos ante diferentes especificaciones en la estimación del modelo de precios.

PALABRAS CLAVE Riesgo de negocios de auditoría; Honorarios de auditoría; Prima por riesgo.

ABSTRACT This study investigates whether Spanish non-Big 4 auditors assess the business risk in their audit pricing decisions. According to the audit pricing model of Simunic (1980), the audit fees are a function of the audit effort and the auditor's client specific risk. In this study we proxies the auditors' perceived business risk by financial distress and audit risk. We test our research question with a sample of 607 companies, non Big 4 audited, using fee data for the period 2001-2009. After direct control of audit effort through audit hours, we find a statistically significant relationship between the company financial distress and audit risk and audit fees paid to non-Big 4 auditors, which provide empirical evidence that fees contain a risk premium. Supplemental analyses show that the risk premium is affected by the tenure of the engagement. We also find that for clients purchasing additional non audit services the fees contain a risk premium. Our results are robust to different specifications of the audit fee model.

KEY WORDS Auditor business risk; Audit fees; Risk premium.

* **Agradecimientos:** El presente trabajo puede considerarse resultado de los proyectos de investigación ECO2010-21627 del Ministerio de Ciencia e Innovación y SEJ-8236 de la Junta de Andalucía.

** **Dirección para correspondencia:** Emiliano Ruiz Barbadillo. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Duque de Nájera 8, 11002 Cádiz. Correo-e: emiliano.ruiz@uca.es

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este estudio es analizar como actúan en España los pequeños y medianos auditores frente al riesgo de negocio de auditoría. De forma más específica en este trabajo pretendemos analizar si los auditores cargan, a los clientes de mayor riesgo, primas para hacer frente a eventuales pérdidas que el ejercicio de la auditoría pueda provocar en aquellos. Tal como señalan Simunic y Stein (1996) desde el punto de vista comercial la auditoría es un negocio en el cual los auditores deben asumir un incierto ratio de retorno del contrato. Una razón por la cual la rentabilidad del contrato es incierta, es porque los estados financieros del cliente pueden contener errores significativos no detectados, los cuales pueden ser revelados después de que el informe de auditoría haya sido emitido. La revelación de estos errores puede provocar en el auditor pérdidas derivadas de litigios, publicidad adversa y otros eventos que generan lo que se ha dado en llamar como riesgo de negocio de auditoría (AICPA, 1983, 1994).

El principal objetivo de la auditoría es aportar una opinión experta e independiente al objeto de que los usuarios puedan evaluar la calidad de la información financiera de las empresas, lo que posibilita que éstos puedan tomar decisiones más racionales. Ello implica que los auditores en el desempeño de su actividad asuman responsabilidades con los usuarios de la información financiera, aun cuando no mantengan ninguna relación contractual con ellos. Si la información contable sometida a auditoría induce a decisiones inadecuadas y causa pérdidas en los usuarios, el auditor puede ser considerado responsable de las mismas y estar obligado a su reparación, surgiendo de esta forma un riesgo de negocio. No obstante, este riesgo de negocios no surge únicamente por las pérdidas económicas derivadas de litigios, sino que también puede tener orígenes diversos como son las sanciones que impongan los organismos reguladores a los auditores por el incumplimiento de sus obligaciones, o la pérdida de reputación que puede sufrir el auditor al verse afectado por casos que otorguen mala publicidad (ver para una revisión Knechel, 2007).

El estudio del comportamiento de los auditores ante el riesgo de negocio ha atraído la atención de un número importante de investigadores durante décadas. Ello se debe a las importantes implicaciones que este riesgo puede tener para la eficiencia de las firmas, su capacidad para subsistir en el mercado y por tanto, para la propia estructura de concentración del mercado de auditoría. Según el trabajo pionero desarrollado por Simunic (1980), el cual ha influido de forma importante en los estudios posteriores, los costes de realización de una auditoría vienen determinados por dos factores principales. El primero de estos factores es el coste de los recursos invertidos por el auditor para desarrollar el servicio, los cuales dependerán tanto de aspectos relacionados con la empresa sujeta a la auditoría (principalmente su tamaño y la complejidad de la auditoría), como de aspectos relacionados con la propia función de producción del auditor (nivel tecnológico, especialización, etc.). El segundo factor de coste hace referencia a las posibles pérdidas que el auditor eventualmente podría sufrir por la relación contractual que le liga con un cliente, es decir, costes derivados del riesgo de negocio del auditor. Este

segundo factor de coste resulta menos obvio, pero dada la naturaleza de la auditoría debe ser igualmente soportado por los auditores.

En este sentido, al objeto de ganar eficiencia en el desarrollo de su actividad, los auditores deben identificar ambos tipos de costes, producción del servicio y riesgo de negocio, y recuperar a través de los precios todos los factores de costes en los que incurren en su actividad. Si los auditores no cubren todos los costes, y especialmente los derivados del riesgo de negocio, su supervivencia en el mercado podría depender de dos circunstancias. La primera será reducir los costes de los recursos invertidos en la producción del servicio, por ejemplo a través de innovaciones tecnológicas lo cual resulta enormemente complicado en un servicio intensivo en capital humano como es el de auditoría (Bell *et al.*, 2001). La segunda circunstancia sería reduciendo el alcance de su trabajo, lo que en última instancia reduciría la calidad del servicio prestado y la capacidad competitiva de los auditores. Ello lleva a la conclusión de la necesidad de los auditores de identificar el riesgo de negocio que soportan en el desarrollo de su actividad y gestionarlo adecuadamente.

Una forma de gestionar el riesgo de negocio es a través de la incorporación en los precios de primas. Dada la obligación legal de las empresas de someter su información a auditoría, podemos suponer que la demanda es inelástica al precio, por lo que los auditores deberían poder incorporar en los precios una prima de riesgo para cubrir su riesgo de negocio. No obstante, el importante volumen de estudios que a nivel internacional han intentado contrastar empíricamente la existencia de primas por riesgo de negocio no han obtenido resultados concluyentes, lo que podría venir explicado por que el mercado no resulta eficiente y no posibilita que los auditores puedan cubrir a través de los precios todos los factores de coste (Choi *et al.*, 2008). En este sentido, el objetivo de nuestro estudio es analizar si en España los auditores tienen en consideración el riesgo de negocio que sus clientes pueden generar, y verificar si a la hora de determinar los precios de su servicio imputan primas para hacer frente a la cobertura de potenciales pérdidas que dicho riesgo puede generar. De esta forma, se aportaría adicionalmente evidencia sobre cuáles son los factores de riesgo en los que los auditores inciden a la hora de fijar los precios de auditoría. El presente trabajo realiza una serie de aportaciones relevantes a la literatura. En primer lugar, en el contexto internacional múltiples estudios han analizado la existencia de primas de riesgo (Simunic, 1980; Francis, 1984; Firth, 1985; Francis y Simon, 1987; Turpen, 1990 entre otros). Una característica en estos estudios con datos de archivo es que no se conoce la composición de honorarios, en particular, los precios/hora y el total de horas. Ello limita de forma importante las conclusiones que pueden extraerse acerca de si los auditores incorporan primas por riesgo para cubrir el riesgo de negocio, dado que en estos trabajos no es posible discernir si los precios incrementan por el efecto del esfuerzo de auditoría o por la existencia de una prima por riesgo⁽¹⁾. Estudios experimentales posteriores han conseguido introducir en

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

sus diseños empíricos la variable esfuerzo de auditoría (O'Keaffe *et al.*, 1994; Simunic y Stein, 1996; Bell *et al.*, 2001, 2008; Houston *et al.*, 1999, 2003; Johnstone y Bedard, 2002), si bien estos trabajos tratan con datos relacionados con una sola firma auditora, o tratan con la variable honorarios a proponer o propuestos en la carta de encargo, pero no con los honorarios realmente cargados a los clientes. Nuestro trabajo pretende resolver las limitaciones detectadas en ambas corrientes de estudio, tratando de analizar la existencia de primas para cubrir el riesgo de negocio utilizando datos reales sobre los honorarios cargados a los clientes, controlado a su vez el esfuerzo profesional desarrollado por el auditor en cada encargo, aspectos éstos que hacen que nuestro trabajo aporte una evidencia empírica relevante a la literatura en general.

En segundo lugar, hasta nuestro conocimiento, este es el primer trabajo utilizando datos españoles en el que se pretende analizar el concepto de riesgo de negocio y prima de riesgo en el mercado de auditoría. Aun cuando existen trabajos previos que han analizado los precios de la auditoría tal como Monterrey y Sánchez (2007) y De Fuentes y Pucheta (2009), ninguno de ellos ha incidido directamente en el análisis teórico que justifica el riesgo de negocios y en el estudio empírico de la existencia de primas de riesgo incorporadas en precios.

En tercer lugar, en este trabajo nos centramos en un tramo del mercado de auditoría como es el de pequeños y medianos auditores, sobre el cual no existe mucha evidencia empírica (ver para una excepción Peel y Roberts, 2003). Cabe resaltar la importancia que estas firmas pueden tener para mantener la dinámica competitiva en el mercado de auditoría, así como para satisfacer las necesidades particulares de un gran número de empresas. Por ejemplo, la Comisión Europea recientemente ha enfatizado la importancia de los pequeños y medianos auditores para asegurar el eficiente funcionamiento del mercado, debido al riesgo de una alta concentración en el mercado (Comisión Europea, 2010). Además, en nuestro país se trata de un tramo importante del mercado, por lo cual su comportamiento resulta de interés desde el punto de vista empírico. En concreto, en España según los datos del ICAC para los años 2008 y 2009, la actividad no absorbida por las grandes firmas de auditoría constituye un 30% del mismo. Luego el segmento de pequeñas y medianas firmas auditoras resulta una parte significativa del mercado de auditoría. Adicionalmente hemos de resaltar que la amplia mayoría de la evidencia empírica sobre el riesgo de negocio y la existencia de primas por riesgo se ha realizado utilizando el modelo de precios diseñado por Simunic (1980) el cual parte de una serie de asunciones. Una asunción de dicho modelo es que la demanda resulta inelástica al precio, lo que hace que la variable precio no se convierta en una variable relevante en la conducta competitiva de las firmas auditoras. No obstante, esta asunción puede no resultar válida en el tramo de pequeños y medianos auditores, donde se puede percibir una mayor intensidad competitiva que puede hacer que los auditores encuentren más dificultad para trasladar a los precios una prima por riesgo (Simunic y Stein, 1990). Si los pequeños y medianos auditores, debido a la mayor intensidad competitiva, no pueden recuperar todos los costes en los que se incurre en el desarrollo del servicio, este tramo del mercado de auditoría puede convertirse en potencialmente ineficiente desde el punto de vista económico y requerir, por tanto, determinadas medidas reguladoras si se desea mantener su supervivencia (Comisión Europea, 2010)

Nuestro estudio empírico utiliza datos de 607 empresas auditadas por once firmas auditoras de tamaño mediano y pequeño entre los años 2001 hasta el 2009. Utilizando información provista por los propios auditores hemos contado con datos sobre el esfuerzo realizado por los auditores en el desempeño de la auditoría y de los honorarios que han sido cargados a sus clientes. La estimación de un modelo de precios en el que se introducen variables relacionadas con el riesgo de negocio a los que potencialmente se pueden enfrentar los auditores (situación financiera del cliente y riesgo de auditoría), pone de manifiesto que tras controlar el esfuerzo realizado por el auditor en el ejercicio de la auditoría, los auditores identifican los factores de riesgo e incorporan primas en sus precios al objeto de cubrirlos. Nuestro trabajo igualmente revela que la política de determinación de precios y la imputación de primas para cubrir el riesgo de negocio viene afectada por la duración del contrato, si bien no por la prestación del servicios adicionales a la auditoría. Los resultados que se obtienen resultan robustos frente a distintas especificaciones del modelo de determinación de precios.

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

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA Y DETERMINACIÓN DE HIPÓTESIS

Como señalábamos anteriormente el riesgo de negocio hace referencia a las potenciales pérdidas que el auditor puede sufrir por la relación contractual que le liga a un cliente. Una serie de acontecimientos pueden explicar que el auditor sufra estas pérdidas. Entre ellos destacan las sanciones impuestas por organismos reguladores, litigios y costes asociados a la defensa jurídica en los mismos y, por último, la pérdida de reputación provocada por publicidad negativa que puede explicar la disminución de clientes actuales y la reducción de la posibilidad de obtener nuevos clientes en el futuro (Firth, 1990). En orden a analizar cómo podrían actuar los auditores frente al riesgo de negocio, sometemos en lo que sigue a estudio dos aspectos como son los factores que generan riesgo de negocios y el concepto de prima de riesgo.

2.1. FACTORES DETERMINANTES DEL RIESGO DE NEGOCIO

Diversos son los factores que pueden afectar a la existencia de riesgo de negocio, y por tanto a que los auditores tengan que soportar pérdidas por la relación contractual que mantienen con sus clientes. Una serie de estudios han analizado determinadas características de las empresas que han provocado que los auditores hayan tenido que soportar pérdidas debido a la relación contractual que le liga con las empresas (Stice, 1991; Lys y Watts, 1994; Carcello y Palmrose, 1994; Shu, 2000). Otros estudios han intentado identi-

ficar la propia percepción que los auditores tienen sobre los factores que generan riesgo de negocios (Pratt y Stice, 1994; Helliard *et al.*, 1996; Jhonstone, 2000). Del conjunto de toda esta literatura se deduce, tal como sugiere Niemi (2004), que la situación financiera del cliente y el propio concepto de riesgo de auditoría, son los principales determinantes del riesgo de negocio que debe soportar el auditor (AICPA, 1994).

En relación a la situación financiera del cliente, estudios previos (Kinney y McDaniel, 1989; DeAngelo *et al.*, 1994; Leuz *et al.*, 2003) han encontrado evidencia empírica que revela que las empresas con problemas financieros tienden a manipular sus estados financieros ⁽²⁾. A través de estas prácticas de manipulación las empresas intentarían suprimir y/o retrasar la divulgación de información negativa en el mercado, seleccionando métodos contables que enmascaren de forma temporal la situación financiera en la que se encuentran. Por otra parte, diversos estudios han puesto de manifiesto que los auditores tienen problemas para detectar las prácticas de manipulación (Francis y Krishnan, 1999; Bradshaw *et al.*, 2001; Bartov *et al.*, 2001; Rosner, 2003; Cano, 2007). Ello puede dar lugar a la emisión de un informe de auditoría inconsistente con la verdadera situación de la empresa, y de esta forma a que el auditor pueda incurrir en pérdidas. Este razonamiento lleva a la conclusión que mientras mayor es el riesgo financiero del cliente, mayor es el riesgo de negocio que el auditor debe soportar.

En otro sentido el riesgo de auditoría viene definido como la probabilidad de que el auditor emita un informe de auditoría limpio en aquellos casos en los que los estados financieros contengan errores materiales. Este riesgo ha sido ampliamente tratado tanto por la literatura especializada como por la propia profesión, la cual a través de normas profesionales proponen una forma de evaluación y de tratamiento del mismo a través del modelo de riesgo en auditoría. Dicho modelo parte de la asunción de que el auditor debe, en primer lugar, establecer el riesgo de auditoría aceptable que está dispuesto a soportar. En segundo lugar, someterá a evaluación la probabilidad de existencia de errores atendiendo a circunstancias variadas como la naturaleza de la partida, características del sector y de la propia empresa e incentivos de la gerencia para incorporar errores, lo que es denominado como riesgo inherente, así como la capacidad del sistema de control interno para identificar y subsanar los mismos, denominado riesgo de control. Determinados estos extremos, el auditor deberá definir el riesgo de detección que puede asumir, es decir, el riesgo de no detectar estos errores cuando los mismos previsiblemente existen y no han sido detectados por el sistema de control interno. De esta forma se concluye que mientras mayor sea el riesgo de auditoría en un encargo concreto, mayor será el riesgo de negocio que debe soportar el auditor (Hogan y Wilkins, 2008).

2.2. PRIMA POR RIESGO DE NEGOCIO Y HONORARIOS DE AUDITORÍA

Numerosos han sido los estudios realizados sobre los factores que determinan los precios que los auditores cargan a su cliente por la prestación del servicio (véase Hay *et al.*, 2006 para una revisión). La amplia mayoría de estos estudios se basan en el trabajo pionero de Simunic (1980), el cual propuso que en un mercado competitivo los ingresos

(2) Para una revisión en castellano puede consultarse García Osma *et al.* (2005).

totales que debe obtener el auditor en la prestación del servicio deben resultar iguales a los costes totales esperados por la realización de la auditoría, costes totales que de forma analítica pueden quedar representados en la siguiente función:

$$E(C) = c * q + E(d) * E(b) \quad (1)$$

Donde $E(C)$: Costes totales esperados (o ingresos totales percibidos); c : coste unitario de los recursos utilizados por el auditor en el desempeño de su función, incluyendo todos los costes de oportunidad, así como una provisión por el beneficio considerado normal; q : cantidad de recursos utilizados por el auditor en la prestación del servicio; $E(d)$: valor actual de las posibles pérdidas que el auditor eventualmente pueda sufrir por la relación contractual que le liga con el cliente; $E(b)$: probabilidad esperada de que el auditor sea considerado responsable ante pérdidas que pueda causar en terceros los estados financieros auditados.

Este modelo de costes hace por tanto referencia a dos grandes componentes en la función de costes de la auditoría. El primer componente de los costes totales son los costes incurridos en la prestación del servicio, los cuales vendrán determinados fundamentalmente por el tamaño de la empresa sometida a auditoría, por la complejidad de dicha auditoría y por la propia tecnología de producción que use el auditor en el desarrollo de su actividad (Simunic, 1984; Simunic y Stein, 1996). El segundo componente de los costes totales, objeto principal de este estudio, se refiere a los potenciales costes que el auditor pueda sufrir por las pérdidas que los estados financieros auditados puedan generar en los usuarios de la información, componente conocido de forma genérica como riesgo de negocio del auditor. Este componente de coste de la auditoría surge como consecuencia de la concepción de la auditoría como un instrumento de cobertura del riesgo de información de los usuarios, es decir, de las eventuales pérdidas que una información de baja calidad puede generar en terceros (Wallace, 1980; Menon y Willians, 1994). Dado que la auditoría aparte de aportar información a los usuarios, les ofrece igualmente una cobertura ante pérdidas causadas por la información, se trata de un coste individualizado más que ha de soportar el auditor en el ejercicio de su actividad. Dicho coste debe ser incorporado a los precios del servicio al objeto de que los auditores reciban una remuneración adecuada en atención a los atributos, información y cobertura de riesgo de información, que el servicio contiene (Menon y Willians, 1994).

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

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

- b) En función de esta evaluación, el auditor asignará recursos de auditoría (q) en forma de mayor número de horas de auditoría o asignación de personal más experto, hasta el punto donde el coste marginal de invertir una unidad adicional de recursos de auditoría sea igual a la reducción marginal de las pérdidas esperadas. Ello supone tomar decisiones sobre la naturaleza, tiempo de ejecución y extensión de los procedimientos sustantivos, lo cual determinaría el nivel de esfuerzo profesional realizado en el encargo, decisión ésta que atañe a la planificación de la auditoría.
- c) Por último, el auditor elegirá el nivel de precios que cubra el coste de los recursos asignados en la auditoría, incluyendo el beneficio considerado normal más el valor esperado de las pérdidas por riesgo de negocio que subsistan tras la inversión adicional en recursos de auditoría.

De este modelo de comportamiento es importante destacar que las potenciales pérdidas a las que el auditor pueda enfrentarse no pueden ser reducidas, en todos los casos, aun incrementando los recursos asignados a la auditoría (Houston *et al.*, 1999, 2005; Lyon y Maher, 2005). Distintas razones podrían explicar la existencia de este riesgo residual. La primera de ellas deriva de las propias limitaciones del arsenal de conocimientos con el que se cuenta en auditoría, por lo que en ningún caso, tal como señala Niemi (2004), puede esperarse que los auditores ofrezcan la auditoría perfecta dado que ésta no existe. Una segunda razón es que aun cuando los auditores hayan actuado con el nivel de diligencia e independencia requerido por las normas profesionales, y por tanto podría ser considerada una auditoría eficientemente realizada, los usuarios de la información pueden mantener la percepción de la existencia de un fallo de auditoría, e intenten recuperar sus pérdidas imputándole responsabilidad al auditor en las mismas⁽³⁾. De esta forma surge un riesgo de negocio residual que subsiste aun cuando los auditores ejecuten de forma adecuada la auditoría, el cual no viene tratado en las normas profesionales, y dado que el auditor no puede enfrentarse al mismo con una mayor inversión en recursos de auditoría, al no estar relacionado con su esfuerzo profesional, la forma de gestionar su cobertura es a través de la incorporación de una prima de riesgo en los precios (Pratt y Stice, 1994; Simunic y Stein, 1996; Houston et al, 1999).

2.3. DETERMINACIÓN DE HIPÓTESIS A CONTRASTAR

Un conjunto importante de estudios han intentado detectar empíricamente la existencia de primas en precios por la existencia de riesgo de negocio en auditoría, entre los que podría destacarse los de Simunic (1980), Francis (1984), Palmrose (1985), Francis y Simon, 1987; Simon y Francis, 1988, Simunic y Stein (1996). Los resultados obtenidos en estos estudios generalmente revelan que los precios de la auditoría están asociados a

(3) Ello pone de relieve la existencia de un riesgo de negocios para el auditor en ausencia de negligencia profesional, que sólo viene explicado, tal como señalan diversos autores (Stice, 1991; Carcello *et al.*, 1994; Lys y Watts, 1994) por el comportamiento oportunista de los usuarios de la información bajo la asunción de que los auditores cuentan con solvencia financiera para reparar los daños que sufren (*deep pocket*). La posible sensibilidad de jueces ante la demanda de los usuarios considerados dañados por la información, la vaguedad con la que suele definirse el concepto de diligencia profesional y, en cualquier caso, los costes judiciales de la defensa y la pérdida de reputación del auditor, harán que estos costes subsistan en cualquier encargo de auditoría con independencia del esfuerzo profesional con el que el auditor ha realizado su trabajo.

determinados factores de riesgo, corroborándose de esta forma que los auditores incorporan a los honorarios primas de riesgo. No obstante, cabe resaltar que estos estudios muestran una limitación general dado que en su diseño experimental no controlan el esfuerzo profesional del auditor, al no ser usualmente observable esta variable. Por esta razón, la evidencia empírica acumulada sobre la existencia de sobrepagos no implica directamente que los auditores incorporen primas de riesgo, dado que estos sobrepagos pueden venir explicados por una prima por riesgo a clientes de alto riesgo, o simplemente por el mayor esfuerzo y recursos invertidos por el auditor en la ejecución de la auditoría para clientes que muestran alto riesgo (Bell *et al.*, 2001). Trabajos posteriores han intentado, en estudios experimentales, someter a estudio la existencia de primas de riesgo tras controlar el esfuerzo profesional del auditor, si bien, en este caso se suele trabajar con la variable honorarios propuestos (Houston *et al.*, 1999, 2005; Johnstone y Bedard, 2001, 2003), o se utilizan encargos de auditoría reales referidos a una única firma (Pratt y Stice, 1994; Bell *et al.*, 2001, 2008), aspectos ambos que igualmente limitan la capacidad de alcanzar inferencias generalizadas a través de estos estudios. Las limitaciones resaltadas en la literatura revelan la necesidad de seguir sometiendo esta cuestión a contraste empírico al objeto de determinar si efectivamente los auditores cubren su riesgo de negocio a través de la incorporación de primas de riesgo a los precios. En este sentido, nuestra pretensión es aportar nueva evidencia sobre la política de precios y la existencia de primas en precios por riesgo de negocio para un tramo particular del mercado de auditoría, el de pequeñas y medianas firmas de auditoría, en el que tradicionalmente no se ha analizado.

En lo que al caso español se refiere, una primera cuestión sobre la que reflexionar es la de si efectivamente en España los auditores, con carácter general, han de soportar riesgo de negocio. Como ya señalábamos anteriormente, el riesgo de negocio puede venir explicado por distintos acontecimientos. Entre estos acontecimientos el que más ha sido tratado por la literatura son los costes que se derivan de la responsabilidad civil de los auditores, según la cual el auditor puede ser considerado, en el caso de que medie negligencia profesional, responsable de las pérdidas que los estados financieros generen en los usuarios de la información. El régimen de responsabilidad civil de la auditoría puede ser considerado alto en nuestro país, si bien, tal como pone de relieve Laporta *et al.* (1998) la posibilidad práctica de que los usuarios puedan recuperar pérdidas causadas por una información de baja calidad es ciertamente baja debido a los rasgos particulares del ejercicio de la responsabilidad civil en España⁽⁴⁾. No obstante, si atendemos a los diversos orígenes del riesgo de negocio a los que aludíamos anteriormente, es decir, sanciones de organismos reguladores y pérdida de reputación, tal argumento puede quedar desmentido especialmente para los pequeños y medianos auditores. En efecto, como diversos estudios han puesto de relieve (Wilson y Grimplud, 1990; Chaney y Philipich, 2002; Guler *et al.*, 2010), las sanciones impuestas por organismos reguladores reducen de forma relevante la reputación de los auditores, lo que dificulta su capacidad para retener y atraer nuevos clientes. En este sentido, aun cuando los pequeños y me-

(4) Agradecemos la sugerencia que sobre este particular nos ha realizado uno de los revisores de este estudio. Para profundizar en el nivel de responsabilidad civil de la auditoría en España puede igualmente consultarse el trabajo de Humphrey *et al.* (2003).

dianos auditores no cuentan con un nombre de marca internacionalmente reconocido como las grandes firmas multinacionales, sí pueden contar, tal como argumentan Peel y Roberts (2003), con «reputación local» por lo que las sanciones pueden convertirse en el factor determinante del riesgo de negocio para este tipo de auditores. En relación a las sanciones recibidas por los auditores en España, De Fuentes *et al.* (2010) han realizado un estudio sobre el total de sanciones emitidas en nuestro país entre los años 1992 y 2010. De las 478 sanciones impuestas por el ICAC, 451 han sido a medianos y pequeños auditores, lo que pone de relieve la importancia que este factor tiene en este tramo de mercado y por tanto la necesidad de estos auditores de cubrir el riesgo de negocio que deriva de las sanciones.

Aun cuando desde un punto de vista económico y racional podría esperarse que los auditores carguen primas en los precios a sus clientes de mayor riesgo financiero y con mayor riesgo de auditoría, existen diversas razones por lo que ello no podría ser así. Por ejemplo, algunos estudios (Johnstone, 2000; Bell *et al.*, 2001) argumentan la dificultad de cubrir el riesgo de negocio debido a las siguientes cuestiones: *a)* el riesgo de negocio no puede medirse debido a la dificultad que encuentran los auditores para identificar factores de riesgo en su cliente; *b)* el riesgo de negocio puede ser medido, pero no puede ser desagregado e imputado individualmente a los clientes, y *c)* el riesgo de negocio puede ser medido e imputado individualmente, si bien, la fuerte competencia que existe en el mercado hace que los auditores, en orden a atraer nuevos clientes o mantener su cartera, reduzcan precios por debajo del coste marginal de producción del servicio.

Esta última razón adquiere especial relevancia dentro de nuestro estudio, debido a que el tramo de pequeños y medianos auditores viene caracterizado por una mayor intensidad competitiva derivado del mayor número de oferentes existente en el mismo, así como por la aparente falta de barreras de entrada. En efecto, en el tramo de mercado de las grandes multinacionales existen evidentes barreras de entrada para los pequeños auditores, exigiéndose por los clientes un nivel de especialización alto o una reputación reconocida internacionalmente en el auditor (Monterrey y Sánchez Segura, 2009). Esos atributos adicionales con los que cuentan las firmas internacionales de la auditoría incrementan su capacidad para imputar primas por riesgo de negocios. Por el contrario, en el tramo de pequeños auditores las exigencias para el auditor en relación a especialización y nombre de marca son menores. Ello provoca que un mayor número de oferentes puedan prestar sus servicios en este tramo del mercado, incrementando el nivel de competencia en el mismo. Si a ello unimos que los clientes, tanto de las grandes multinacionales como del resto de auditores, muestran una alta insatisfacción con el precio de la auditoría al considerarlos altos (García Benau *et al.*, 1999), puede ser un tramo de mercado donde los auditores encuentren dificultad para trasladar a los precios primas para cubrir el riesgo de negocio. En este caso, los auditores estarían absorbiendo los costes derivados del riesgo de negocio, lo cual, como ya señalábamos, podría afectar a la supervivencia de la firma pues estarán ofreciendo su servicio a precios por debajo de las condiciones de eficiencia técnica.

Para verificar si efectivamente los pequeños y medianos auditores en España incorporan primas por riesgo de negocio a los clientes de mayor riesgo financiero y con mayor riesgo de auditoría, emitimos las siguientes hipótesis declaradas en términos nulos:

H1: Los pequeños y medianos auditores no incorporan en los precios primas para cubrir el riesgo de negocio que generan los clientes de mayor riesgo financiero.

H2: Los pequeños y medianos auditores no incorporan en los precios primas para cubrir el riesgo de negocio que generan los clientes de mayor riesgo de auditoría.

3. ESTUDIO EMPÍRICO

3.1. MUESTRA

Las Sociedades de auditoría españolas, dentro del mes siguiente al cierre del ejercicio social deben remitir al Instituto de Auditoría de Cuentas el modelo 03, conforme a lo dispuesto en el artículo 34.2 del artículo 32.4 del Real Decreto 1636/1990 por el que se aprueba el Reglamento que desarrolla la Ley de Auditoría de Cuentas (RAC)⁽⁵⁾. En este modelo, entre otros aspectos, se informa de los trabajos de auditoría realizados, identificando el cliente, el Importe Neto de la Cifra de Negocios, el primer ejercicio en el que se realizó la auditoría, el año de vencimiento del contrato de auditoría vigente, el año auditado, los honorarios facturados por servicios de auditoría, las horas dedicadas al citado trabajo de auditoría y los honorarios facturados por servicios distintos al de auditoría.

Para el desarrollo de este estudio se ha solicitado a veintiuna firmas de auditoría de pequeña y mediana dimensión los modelos 03 presentados desde el ejercicio 2001 hasta el ejercicio 2009, firmas éstas que han sido seleccionadas aleatoriamente teniendo en cuenta su tamaño y el ámbito territorial de actuación. El período 2001-2009 representa los años en que las firmas de auditoría han reportado el importe de los honorarios facturados. Once de las sociedades remitieron los citados modelos, que incluían un total de 1.884 observaciones/año. Sobre estas observaciones hemos eliminado las auditorías voluntarias, dado que éstas, a diferencia de la que resultan obligatorias por ley, sólo serán demandadas si los beneficios de su realización son superiores a los costes en los que incurren en su ejecución, motivo por el cual podría argumentarse que la demanda voluntaria es elástica al precio en auditorías voluntarias y por tanto resultaría más difícil para el auditor cargar primas para cubrir el riesgo de negocio (Cameran, 2005). Para evitar que nuestros resultados puedan verse afectados por estas características distintas en relación a la elasticidad de la demanda al precio, hemos eliminado 184 observaciones/año referidas a auditorías voluntarias. La muestra final por tanto consiste en 1.700 observaciones, de un total de 607 empresas auditadas y para un período de nueve ejercicios. Para obtener las variables que nos permitan conocer el riesgo financiero del cliente y los factores de riesgo de auditoría, los datos disponibles fueron cruzados con la base de datos de SABI. En la tabla 1 se presenta la composición de la muestra por ejercicios (Panel A) y sectores de actividad (Panel B).

(5) Dicho Reglamento ha sido derogado por el Real Decreto 1517/2011. En el Reglamento de Auditoría de Cuentas vigente, a fecha actual, la obligación de comunicación de datos al ICAC viene recogida en el artículo 42.

TABLA 1
DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA POR PERÍODOS Y SECTORES DE ACTIVIDAD

Panel A: composición temporal de la muestra.			
<i>Año</i>	<i>Numero de observaciones</i>	<i>Porcentaje</i>	
2001	20	1,00%	
2002	40	2,00%	
2003	178	11,00%	
2004	231	14,00%	
2005	277	16,00%	
2006	305	18,00%	
2007	242	15,00%	
2008	212	12,00%	
2009	195	11,00%	
TOTAL	1.700	100,00%	

Panel B: composición sectorial de la muestra.			
<i>Sector</i>	<i>Numero de observaciones</i>	<i>Porcentaje</i>	
<i>Bienes de consumo</i>	865	51,00%	
<i>Bienes de inversión</i>	116	7,00%	
<i>Servicios de mercado</i>	322	19,00%	
<i>Energía y Comunicación</i>	5	0,2%	
<i>Construcción</i>	392	23,00%	
TOTAL	1.700	100,00%	

3.2. DEFINICIÓN DEL MODELO

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

$$\begin{aligned}
 HONORARIOS_{it} = & \alpha_0 + \alpha_1 ACPC_{it} + \alpha_2 DEBT_{it} + \alpha_3 ROI_{it} + \alpha_4 PEERDIDAS_{it} + \alpha_5 OPIN_{it} + \\
 & \alpha_6 ACTA_{it} + \alpha_7 NUEVO_{it} + \alpha_8 INCVENT_{it} + \alpha_9 HORAS_{it} + \sum_{j=1}^d INDUS_j + \sum_{k=2001}^{2008} AÑO_k + \varepsilon
 \end{aligned} \quad (1)$$

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

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

Para calcular el riesgo de auditoría, en particular diferentes factores de riesgo inherente, utilizaremos igualmente diversas variables. Determinadas partidas requieren procedimientos extensos y específicos de auditoría debido a que en su valoración se utilizan juicios subjetivos, o por la importancia relativa que adquieren en los estados financieros de la empresa. En este sentido, estudios previos han venido considerando que los inventarios y los derechos de cobro pueden resultar partidas que generen alto riesgo para el auditor (Simunic, 1980; Francis y Simon, 1987). Para capturar este factor introducimos en nuestro modelo la variable *ACTA* que viene calculada como la suma de existencias y deudores dividido entre el total de activo. Mientras mayor sea el valor de esta variable, mayor será el riesgo de auditoría de la empresa, por lo cual se espera una relación positiva entre esta variable y los honorarios. Otra variable que la literatura ha venido relacionando con el nivel de riesgo de negocios del auditor es la opinión que éste emite (Simunic, 1980; Francis y Simon, 1987; Palmrose, 1986). En este sentido, se ha venido argumentando que la emisión de un informe cualificado protege al auditor ante posibles demandas judiciales por negligencia profesional, reduciendo de esta forma su riesgo de negocio. No obstante, Lys y Watts (1994) señalan que la emisión de una opinión cualificada implica la posibilidad de la existencia de incertidumbres inherentes que subyacen en la actividad de la empresa, las cuales pueden producir determinadas pérdidas a soportar por la empresa en la que los auditores en última instancia pueden verse imputados⁽⁶⁾. Para analizar el efecto del tipo de opinión en los honorarios intro-

(6) Estos autores detectaron que la emisión de un informe cualificado estaba efectivamente asociada de forma positiva con los litigios, por lo que los eventos que guían a la emisión de un informe cualificado, pueden guiar igualmente a incrementar el riesgo de litigios del auditor.

ducimos la variable *OPIN*, la cual es una variable dicotómica que toma valor 1 cuando en el informe se recoge alguna salvedad, y cero en caso contrario. Debido a los argumentos contrapuestos avanzados más arriba no predecimos ninguna relación entre esta variable y el nivel de honorarios. Otro factor de riesgo de auditoría viene determinado por el ratio de crecimiento de las ventas. Ello viene explicado porque la estructura del control interno pierde capacidad para detectar adecuadamente las transacciones de la empresa, por lo que la probabilidad de cometer errores materiales en la confección de la información contable es mayor en aquellas empresas que pasan por etapas de crecimiento en las ventas. Para captar el crecimiento de las ventas introducimos la variable dicotómica *INCVENT*, que toma valor 1 cuando en una empresa crecen sus ventas en más de un 15% y 0 en caso contrario (Pratt y Stice, 1991; Hall y Renner, 1988). Dado que mientras mayor es el valor de esta variable mayor es el riesgo de auditoría, esperamos una relación positiva entre esta variable y los honorarios. Por último, hemos introducido una variable que captura si el cliente es nuevo para el auditor. Diversos autores (Simunic, 1980; Niemi, 2004; Bell *et al.*, 2008) señalan que en condiciones normales un nuevo cliente siempre generará mayor riesgo al auditor por la falta de conocimiento del mismo. La variable *NUEVO* es una variable dicotómica que toma valor 1 cuando el cliente es nuevo para el auditor, y cero en caso contrario. Se espera una relación positiva entre esta variable y el nivel de honorarios.

Como variables de control, utilizaremos un subrogado de los recursos invertidos por el auditor en el contrato, el sector de actividad del cliente y el ejercicio de realización de la auditoría. Como señalábamos anteriormente sólo utilizando datos precisos sobre el nivel de esfuerzo realizado por el auditor en cada encargo podremos revelar la existencia de primas de riesgo incorporadas en los precios, motivo por el cual para comprender las razones económicas subyacentes de la política de fijación de precios es importante distinguir entre esfuerzo de auditoría y prima por riesgo. Para capturar el nivel de esfuerzo realizado por el auditor introducimos la variable *HORAS*, la cual es calculada como el logaritmo neperiano del número de horas que los auditores declaran en cada encargo (Simunic y Stein, 1996; Bell *et al.*, 2001; Jhonstone y Bedard, 2001). Mientras mayor sean las horas invertidas en el encargo, mayores serán los honorarios, por lo que se espera una relación positiva entre ambas variables. En otro sentido, diversos estudios han justificado la relación existente entre el riesgo de negocios del auditor y el sector de actividad en el que opera la empresa (Simunic, 1980; Palmrose, 1983; O'Keefe *et al.*, 1994; Carcello *et al.*, 2002; Abbott *et al.*, 2006). Ello se debe a que la complejidad de las operaciones o el tamaño medio de las empresas puede resultar muy diverso entre distintos sectores de actividad, motivo por el cual resulta adecuado controlar el efecto del sector en los precios de auditoría. Para controlar el efecto del sector de actividad tomamos la clasificación sectorial de Monterrey y Sánchez (2007). Por último, hemos introducido la variable *AÑO* con el fin de controlar el posible efecto temporal de los datos.

En la tabla 2 reflejamos las distintas variables utilizadas, excepto las de control temporal y sectorial (*AÑO* y *INDUS*), detallando la forma de medirlas y su signo esperado.

TABLA 2
DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES

<i>Variable</i>	<i>Descripción</i>	<i>Etiqueta</i>	<i>Signo esperado</i>
<i>HONORARIOS</i>	Logaritmo neperiano de los honorarios que los auditores declaran en cada encargo	continua	n/a
<i>ACPC</i>	Activo corriente (excluidos los inventarios) dividido entre el pasivo corriente	continua	-
<i>DEBT</i>	Deuda a largo plazo dividida entre el total de activos	continua	+
<i>ROI</i>	Beneficio de actividades ordinarias dividido entre el total de activos	continua	-
<i>PERDIDAS</i>	1 cuando la empresa sufrió pérdidas en el ejercicio anterior y 0 en caso contrario	dicotómica	+
<i>OPIN</i>	1 cuando el informe de auditoría es cualificado y 0 en caso contrario	dicotómica	¿?
<i>ACTA</i>	Existencias y derechos de cobro dividido entre el total de activo	continua	+
<i>NUEVO</i>	1 cuando el cliente es nuevo para el auditor, y 0 en caso contrario	dicotómica	+
<i>INCVENT</i>	1 cuando en una empresa crecen sus ventas en más de un 15% y 0 en caso contrario	dicotómica	+
<i>HORAS</i>	Logaritmo neperiano del número de horas que los auditores declaran en cada encargo	continua	-

4. RESULTADOS EMPIRICOS

4.1. ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS

En la tabla 3 se recogen los estadísticos descriptivos usualmente utilizados en la literatura para describir los datos muestrales.

TABLA 3
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS

	<i>Media</i>	<i>Desviación típica</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
<i>ACPC</i>	1,42	3,79	0,02	121,05
<i>DEBT</i>	0,64	0,23	0,003	1,88
<i>ROI</i>	0,056	0,12	-1,87	0,70
<i>PERDIDAS</i>	0,07	-	0	1
<i>ACTA</i>	0,559	0,14	0,004	1,32
<i>OPIN</i>	0,32	-	0	1
<i>INCVENT</i>	0,37	-	0	1
<i>NUEVO</i>	0,07	-	0	1

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

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

ROI: beneficio de actividades ordinarias dividido entre el total de activos.

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

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

ACTA: existencias y derechos de cobro dividido entre el total de activo.

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

INCVENT: 1 cuando en una empresa crecen sus ventas en más de un 15% y 0 en caso contrario.

Los datos que aparecen en la tabla 3 revelan que en nuestra muestra las empresas parecen mostrar un buen comportamiento en relación a su solvencia (*ACPC*), pero por el contrario, si se atiende a la variable *DEBT*, son empresas altamente endeudadas aspecto éste muy característico de empresas de reducida dimensión en nuestro país. La rentabilidad media se sitúa en un 5,6% por lo que puede inferirse que no existen problemas respecto a este extremo. Este dato se ve corroborado por la variable *PERDIDAS* que revela que sólo aproximadamente un 7% de empresas incurrieron en pérdidas el ejercicio anterior. Igualmente se refleja que aproximadamente un 32% de las opiniones emitidas por los auditores respecto a las empresas de nuestra muestra recogen alguna salvedad. Aunque no se cuentan con cifras sobre el porcentaje de informes cualificados emitidos para el total de empresas auditadas en el mercado de auditoría español, la CNMV si publica estos datos para las Compañías emisoras, siendo este porcentaje del 11,6% para informes emitidos sobre cuentas anuales del ejercicio 2008 (véase *Expansión*, 21 de diciembre de 2009). Por tanto, si atendemos únicamente a esta variable, podría inferirse que las empresas de nuestra muestra generan mayor riesgo de negocio a los auditores que los clientes tipo de las firmas multinacionales. También cabe resaltar que aproximadamente un 7% de los clientes son nuevos, y que aproximadamente el 37% de las empresas incrementan sus ventas con respecto al ejercicio anterior, factor que como ya resaltábamos anteriormente puede provocar un alto nivel de riesgo inherente.

En relación a los honorarios y a las horas de trabajo de cada encargo los valores de la muestra aparecen reflejados en la tabla 4. En el panel A de dicha tabla se recogen los estadísticos descriptivos para los honorarios y las horas de cada encargo. En el panel B aparecen estas mismas variables descritas por los distintos períodos objeto de nuestro estudio con el fin de analizar la evolución temporal que alcanzan. Por último, en el panel C se recogen la distribución sectorial de los honorarios y horas.

TABLA 4
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS HONORARIOS Y HORAS POR ENCARGO

Panel A: Estadísticos descriptivos honorarios y horas.									
Variable	Media	Desviación	Mínimo	Máximo					
Honorarios	6.511,20	3.145,38	595,23	63.436,12					
Horas	138,69	62,65	30	1.150					
Panel B: Distribución temporal honorarios y horas.									
Variable	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Honorarios	4.969,2	4.978,3	5.344,6	5.680,8	5.984,1	6.397,6	6.715,8	6.676,1	6.907,6
Horas	138,30	140,63	137,38	139,77	138,18	136,05	126,44	121,93	123,87
Panel C: Distribución sectorial honorarios y horas.									
Variable	Bienes consumo	Bienes inversión	Servicios mercado	Construcción	Energía y Comunicación				
Honorarios	6.404,72	8.368,18	6.057,41	6.584,63	5.319,66				
Horas	135,84	172,13	131,46	141,38	108,6				

Según los resultados reflejados en Panel A de la tabla 4 se obtiene que los honorarios medios cargados por los auditores en nuestra muestra se sitúan en 6.511,20 euros. Si se analiza la evolución temporal de estos honorarios a lo largo del período objeto de estudio

dio (Panel B, tabla 4), se puede apreciar de forma casi general un incremento interanual de los mismos, siendo la diferencia entre el último y el primer período de nuestro estudio de 1.938,40 euros lo que representa un incremento de aproximadamente el 39%. Igualmente se puede precisar que existen diferencias apreciables en los honorarios cargados entre los distintos sectores de actividad, lo cual podría venir explicado bien por la desigual dificultad de realizar las auditorías en los distintos sectores de actividad, bien por el diferente riesgo de negocio que los distintos sectores pueden generar (Panel C, tabla 4). De esta forma puede destacarse que el sector Bienes de inversión es donde los honorarios son mayores, mientras que el sector de Energía y Comunicación es donde se cobra menores honorarios. Respecto a la variable horas, que como ya hemos destacado anteriormente refleja el esfuerzo realizado por los auditores en el ejercicio de la auditoría, su valor medio es de 138,69 horas (tabla 4, Panel A). A diferencia de los honorarios totales, en el Panel B de la tabla 4 puede observarse una reducción paulatina del esfuerzo de auditoría a lo largo del periodo objeto de nuestro estudio, lo cual puede resultar consistente con la tesis de la existencia de economías de aprendizaje. La diferencia entre el último y el primer ejercicio de nuestro estudio es de 14,4 horas, lo que representa un porcentaje de reducción del esfuerzo de auditoría de aproximadamente un 10%.

En la tabla 5 se presenta un análisis univariante de comparación de medias para analizar si las variables de nuestro modelo se comportan de forma distinta en dos sub-muestras. Para determinar ambas sub-muestras hemos dividido la muestra en función del valor tomado por la mediana de los honorarios. Para analizar si existen diferencias significativas entre ambas sub-muestras se ha utilizado el test de Student para las variables continuas y la Chi-cuadrado para las variables dicotómicas.

TABLA 5
 COMPARACIÓN DE MEDIAS EN RELACIÓN A LA MEDIANA DE HONORARIOS

<i>Variable</i>	<i>Observaciones honorarios mayor a mediana</i>	<i>Observaciones honorarios menor a mediana</i>	<i>Estadístico</i>	<i>Significatividad</i>
Panel A: variables continuas.				
<i>ACPC</i>	1,39	1,44	0,290	0,021
<i>DEBT</i>	0,66	0,64	3,829	0,000
<i>ROI</i>	0,053	0,061	0,722	0,285
<i>ACTA</i>	0,57	0,55	1,276	0,123
<i>HORAS</i>	184,11	109,79	29,223	0,000
Panel B: variables dicotómicas.				
<i>PERDIDAS</i>	0,07	0,07	0,000	0,993
<i>OPIN</i>	0,33	0,30	1,242	0,265
<i>NUEVO</i>	0,05	0,07	4,219	0,040
<i>INCVENT</i>	0,42	0,33	6,215	0,000

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

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

ROI: beneficio de actividades ordinarias dividido entre el total de activos.

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

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

ACTA: existencias y derechos de cobro dividido entre el total de activo.

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

INCVENT: 1 cuando en una empresa crecen sus ventas en más de un 15% y 0 en caso contrario.

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

Tal como se percibe en la tabla 5 existen diversas variables que muestran comportamientos estadísticamente significativos entre ambas sub-muestras. En este sentido, las empresas que pagan honorarios más altos presentan una menor liquidez atendiendo al ratio *ACPC*, mayor endeudamiento (*DEBT*), tienen una relación contractual menor con el auditor (*NUEVO*) y tienen un mayor crecimiento en las ventas (*INCVENT*). Por el contrario, los clientes de una baja rentabilidad (*ROI*), que incurran en pérdidas (*PERDIDAS*), que reciben una opinión de auditoría cualificada (*OPIN*) o que tengan un alto ratio de existencias y derechos de cobro frente al total de activos (*ACTA*), no pagan como media honorarios más altos. Igualmente cabe destacar que los honorarios resultan más altos para las empresas en las que se invierten mayores recursos de auditoría (*HORAS*).

En la tabla 6 se recogen las correlaciones bivariadas entre todas las variables que se introducen en el modelo de precios a estimar. Muchas variables muestran estar correlacionadas entre si, si bien, los valores no resultan excesivamente altos siendo similares a los estudios previos realizados sobre la estimación de precios de auditoría. Al objeto de analizar si las correlaciones entre las variables pueden afectar a los resultados de nuestro estudio, hemos procedido a realizar el análisis del factor de inflación de la varianza del cual inferimos que la multicolinealidad no resulta un problema en nuestra estimación.

TABLA 6
MATRIZ DE CORRELACIONES

Variables	ACPC	DEBT	ROI	PERDIDAS	OPIN	ACTA	NUEVO	INCVENT	HORAS
ACPC	1	-0,322**	0,013	0,021	-0,017	0,041	-0,009	-0,010	-0,079**
DEBT		1	-0,217**	0,094**	0,100**	0,162**	-0,032	-0,004	-0,012
ROI			1	-0,239**	-0,031	0,047	0,010	0,104	0,042
PERDIDAS				1	0,052*	-0,051*	-0,047	-0,058*	0,005
OPIN					1	-0,003	-0,194**	-0,067**	0,003
ACTA						1	-0,016	0,029	0,035
NUEVO							1	-0,09**	-0,04
INCVENT								1	0,034
HORAS									1

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

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

ROI: beneficio de actividades ordinarias dividido entre el total de activos.

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

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

ACTA: existencias y derechos de cobro dividido entre el total de activo.

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

INCVENT: 1 cuando en una empresa crecen sus ventas en más de un 15% y 0 en caso contrario.

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

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

4.2. ANÁLISIS MULTIVARIANTE.

En la tabla 7 se recogen los resultados del modelo estimado. La estimación del citado modelo se ha realizado controlando los efectos fijos por sector de actividad y por los distintos ejercicios sometidos a análisis. El modelo resulta significativo, siendo la bondad del ajuste, según el coeficiente de determinación del modelo, de aproximadamente el 82%.

TABLA 7
ESTIMACIÓN DEL MODELO DE PRECIOS (VARIABLE DEPENDIENTE HONORARIOS)

<i>Variable</i>	<i>Signo esperado</i>	<i>Coefficiente</i>	<i>Estadístico</i>	<i>Nivel de significación</i>
<i>Variables experimentales</i>				
<i>ACPC</i>	-	-0,023	-2,254	0,014
<i>DEBT</i>	+	0,032	2,432	0,000
<i>ROI</i>	-	-0,011	-0,611	0,567
<i>PERDIDAS</i>	+	0,007	0,523	0,543
<i>OPIN</i>	¿?	0,011	1,237	0,267
<i>ACTA</i>	+	0,010	1,129	0,271
<i>NUEVO</i>	+	-0,029	-2,712	0,003
<i>INCVENT</i>	+	0,041	3,115	0,000
<i>Variables de control</i>				
<i>HORAS</i>	+	0,857	84,234	0,000
<i>Control sectorial</i>	SI			
<i>Control temporal</i>	SI			
R ² = 0,816				
F = 401,249 (0,000)				

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

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

ROI: beneficio de actividades ordinarias dividido entre el total de activos.

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

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

ACTA: existencias y derechos de cobro dividido entre el total de activo.

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

INCVENT: 1 cuando en una empresa crecen sus ventas en más de un 15% y 0 en caso contrario.

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

En relación a los resultados obtenidos, hemos de resaltar que cuatro de nuestras variables experimentales para inferir el riesgo de negocio resultan estadísticamente significativas, si bien en una de ellas el efecto es el contrario al esperado. Al objeto de analizar la existencia de primas por riesgo de negocio, junto a la significatividad de los coeficientes estimados es importante analizar la elasticidad de los honorarios respecto a los diversos factores que pretenden capturar el perfil de riesgo del cliente (Jhonstone y Bedard, 2004; Seetharaman *et al.*, 2002).

Respecto a las variables a través de las que pretendemos capturar el riesgo financiero del cliente, los resultados recogidos en la tabla 7 ponen de manifiesto tal como pronosticábamos una relación significativa y de signo negativo entre el nivel de solvencia a corto plazo (*ACPC*) y el nivel de honorarios, lo que implica que mientras mayor es la solvencia de la empresa menor será la necesidad de incorporar una prima por riesgo. En este sentido, una disminución en una unidad para la variable *ACPC* supone un incremento de un 2,4% en el precio del servicio. La variable *DEBT* es igualmente estadísticamente significativa, siendo la relación que liga a esta variable con los precios positiva tal y como se esperaba, resultado similar al obtenido por Monterrey y Sánchez Segura (2007), pero distinto al de De Fuentes y Pucheta (2009). Ello implica que el nivel de apalancamiento de la empresa es percibido por el auditor como un factor de riesgo

de negocio, incorporando una prima por riesgo en los precios cargados a sus clientes para su potencial cobertura. De esta forma un incremento de una unidad en el índice de apalancamiento financiero de la empresa, supone un incremento de aproximadamente un 3% en los precios de la auditoría. Sin embargo, nuestros resultados no encuentran evidencia de que exista relación entre las dos variables a través de la que pretendemos medir la rentabilidad de la empresa (*ROI* y *PERDIDAS*), resultado similar al obtenido por De Fuentes y Pucheta (2009). Este resultado no esperado podría quedar explicado por que el auditor presta una mayor atención como factores de riesgo de negocio a los problemas de impago frente a los acreedores financieros, cuestión ésta del todo lógica dado la importancia del crédito para las empresas de la muestra (como se ponía de manifiesto en el análisis descriptivo). La posibilidad de sufrir un litigio con un acreedor financiero o una declaración de concurso de acreedores justifica la incorporación a los precios de auditoría de una prima por riesgo.

Con respecto a las variables a través de las que pretendemos captar factores de riesgo inherente, según los resultados obtenidos descritos en la tabla 7 se deduce que no existe relación entre la variable *OPIN* y el precio de la auditoría, lo cual pone de relieve que los auditores perciben que la emisión de un informe con salvedades puede cubrirlos frente al riesgo de negocio, siendo nuestro resultado similar al obtenido por De Fuentes y Pucheta (2009). Tampoco existe relación estadísticamente significativa entre la variable *ACTA* y la fijación de honorarios, resultado similar al detectado por Monterrey y Sánchez Segura (2007) y De Fuentes y Pucheta (2009) para grandes empresas. Ello evidencia que partidas como las existencias y los derechos de cobro, a pesar de requerir juicios valorativos y procedimientos sustantivos específicos que pueden incrementar el riesgo de error, no son considerados por los auditores como inductores del riesgo de negocio que soportan. Respecto a la relación que liga la variable *NUEVO* y los honorarios es significativa y negativa, resultado similar al obtenido para grandes empresas por Monterrey y Sánchez Segura (2007), pero contrario al que obtienen De Fuentes y Pucheta (2009). Nuestro resultado pone de relieve que aun suponiendo que un nuevo cliente genera mayor riesgo, la presión competitiva y la necesidad de obtener nuevos clientes hace que los auditores de nuestra muestra realicen descuentos en los precios iniciales de su servicio⁽⁷⁾. En concreto, la reducción de precios para nuevos clientes es de aproximadamente un 3%. Por último, la relación que liga a la variable *INCVENT* y honorarios es tal como pronosticábamos positiva y significativa, siendo la prima de precios de aproximadamente un 4% para empresas que tienen un incremento interanual de la cifra de ventas superior al 15%.

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

(7) Este fenómeno es conocido en la literatura como *low-balling*, el cual ha recibido una gran atención en la doctrina debido a las implicaciones que tiene tanto en la captación de clientes como en la independencia con la que actúa el auditor (Craswell y Francis, 1999).

a través de las que hemos capturado el riesgo de negocio del auditor pueden ser consideradas robustas.

4.3. EVIDENCIA ADICIONAL SOBRE RIESGO DE NEGOCIO Y PRIMA DE RIESGO

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

La importancia de tener en consideración la duración del contrato en los precios de la auditoría, radica en la posibilidad de la existencia de una curva de aprendizaje. La existencia de una curva de aprendizaje en la realización de la auditoría puede afectar tanto a los precios, como a los factores de riesgo y a las primas imputadas. En efecto, como han justificado diversos autores a medida que incrementa la duración del contrato el auditor adquiere un mayor conocimiento específico del cliente, por lo que la experiencia con el cliente puede posibilitar el desarrollo de economías que pueden reducir los recursos invertidos y de esta forma los honorarios de auditoría (Simunic, 1980; Simon y Francis, 1988). No obstante, aun a pesar de lo anterior, a medida que la duración del contrato aumenta el auditor puede adquirir un conocimiento más preciso de los verdaderos factores de riesgo del cliente, lo que puede implicar que la prima de riesgo no se mantenga constantes en diversas etapas de la relación contractual que liga al auditor con su cliente. Dado que en nuestro caso contamos con datos longitudinales, dividiremos la muestra en atención a la duración del contrato de la siguiente forma (Johnson *et al.*, 2002; Gul *et al.*, 2007): corta duración cuando la relación contractual es igual o inferior a tres años; media duración entre cuatro y ocho años y larga duración para contratos de más de ocho años de duración. Al objeto de describir las distintas submuestras, en la tabla 8 aparecen los valores medios para honorarios y horas atendiendo a los distintos tramos de duración del contrato.

TABLA 8
 ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS HONORARIOS Y HORAS POR TRAMOS TEMPORALES DEL CONTRATO

	<i>Corta duración</i>	<i>Media duración</i>	<i>Larga duración</i>	<i>Diferencias de medias</i>
<i>Variable</i>	<i>Media</i>	<i>Media</i>	<i>Media</i>	<i>Estadístico (significatividad)</i>
<i>Honorarios</i>	6.309,88	6.224,59	7.176,64	52,596 (0,000)
<i>Horas</i>	136,67	128,99	153,59	63,946 (0,000)

La aplicación del test Kruskal-Wallis nos permite analizar si las tres sub-muestras se comportan de manera similar a las variables sometidas a análisis. Los resultados alcanzados en nuestro estudio ponen de relieve para las dos variables que al menos una de las de las sub-muestras presenta comportamientos diferentes. Si se analizan los honorarios en la tabla 8, se puede apreciar que son mayores en los contratos de corta duración que en los de mediana duración, siendo igualmente las horas trabajadas en el tramo mediano inferior al tramo de corta duración. Ello en principio parece consistente con la existencia de una curva de aprendizaje, por lo que los auditores requieren menos horas de trabajo para realizar el encargo. No obstante, esta conclusión no parece quedar sustentada cuando nos centramos en los datos para el tramo de larga duración, dado que tanto los honorarios totales, como el número de horas crecen respecto a los tramos inferiores. Ello puede estar explicado por el hecho de que los auditores van percibiendo los factores de riesgo de mercado a medida que transcurre la relación contractual con el cliente, lo que les puede llevar tanto a incrementar el esfuerzo de auditoría, como a cargar primas por riesgo.

Para profundizar en esta cuestión en la tabla 9 se recogen los resultados de la estimación del modelo de precios de forma diferenciada para los tres tramos de duración del

TABLA 9

ESTIMACIÓN MODELO DE PRECIOS POR TRAMOS DE DURACIÓN CONTRATO (VARIABLE DEPENDIENTE HONORARIOS)

Variable	Corta duración	Media duración	Larga duración
	Coficiente (Estadístico)	Coficiente (Estadístico)	Coficiente (Estadístico)
<i>VARIABLES EXPERIMENTALES</i>			
ACPC	-0,003 (-0,025)	-0,002 (-0,199)	-0,065 *** (-3,222)
DEBT	0,003 (0,043)	0,032 * (1,489)	0,053 *** (2,987)
ROI	-0,005 (-0,308)	-0,007 (-0,456)	-0,020 (-1,109)
PERDIDAS	0,031 (1,345)	0,005 (0,312)	0,008 (0,598)
OPIN	0,011 (0,489)	0,022 (1,073)	0,020 (1,056)
ACTA	0,027 (1,113)	0,021 (1,057)	0,015 (0,796)
INCVENT	-0,012 (-0,165)	0,037 *** (4,242)	0,121 *** (5,952)
<i>VARIABLES DE CONTROL</i>			
HORAS	0,895 *** (46,541)	0,874 *** (48,961)	0,967 *** (65,123)
Control sectorial	SI	SI	SI
Control temporal	SI	SI	SI
Observaciones	712	540	448
R Cuadrado	0,787	0,898	0,956
Estadístico F (Significatividad)	119,612 (0,000)	160,213 (0,000)	237,964 (0,000)

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

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

ROI: beneficio de actividades ordinarias dividido entre el total de activos.

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

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

ACTA: existencias y derechos de cobro dividido entre el total de activo.

INCVENT: 1 cuando en una empresa crecen sus ventas en más de un 15% y 0 en caso contrario.

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

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

contrato. Hemos de resaltar que la variable *NUEVO* obviamente resulta constante en los contratos de media y larga duración, por lo que hemos optado por su eliminación en la estimación del modelo.

En la tabla 9 se refleja la tesis de que los auditores van identificando los factores de riesgo de mercado a medida que va incrementando su relación contractual. En primer lugar, la aplicación del test de Chow revela que la hipótesis de estabilidad del modelo a lo largo del tiempo debe ser rechazada ($F = 2,061255$), lo que implica que la política de determinación de precios no resulta constante a lo largo del tiempo. En segundo lugar, y atendiendo a la significatividad de los coeficientes estimados, en la tabla 9 puede verse que en el tramo de corta duración ninguna de las variables a través de la que inferimos el riesgo de mercado que soporta el auditor resulta estadísticamente significativa. Ello puede quedar explicado por dos razones distintas: o los auditores encuentran difícil identificar los factores de riesgo debido a la falta de experiencia con el cliente, o bien la presión competitiva y la necesidad de obtener nuevos clientes, imposibilitan que puedan ser cargadas primas en precios para la cobertura del riesgo de mercado. Por el contrario vemos que en los contratos de media duración, dos de las variables a través de las que inferimos el riesgo de mercado adquieren significatividad estadística, lo que nos permite concluir que en este tramo los auditores comienzan a cubrir a través de primas el riesgo de mercado. Por último, es el tramo de larga duración donde los auditores parecen cubrir de forma importante su riesgo de mercado, debido a que es en este tramo donde mayor número de variables resultan estadísticamente significativas. La evidencia total obtenida parece poner de relieve que los auditores van identificando los factores de riesgo a medida que profundizan en el conocimiento específico de su cliente.

En lo que se refiere a la relación entre la prestación de otros servicios y los honorarios de auditoría, aun cuando probablemente la prestación de otros servicios pueda posibilitar la obtención de economías de alcance (debido al fenómeno conocido como *knowledge spillover*, ver Arruñada, 1999), estudios previos han detectado que los honorarios de auditoría son más altos en empresas a las que se prestan servicios adicionales (Simunic, 1984; Simon, 1985; Monterrey y Sánchez, 2007). Una posible explicación podría ser que las empresas que contratan estos servicios adicionales pueden generar mayor riesgo de negocio al auditor (Hay *et al.*, 2006). En efecto, la demanda de servicios adicionales podría quedar explicada por que las empresas pueden estar experimentando problemas que requieren asesoramiento adicional y experto de los auditores. Ello explicaría que los mayores honorarios de auditoría para este tipo de empresas que contratan otros servicios adicionales, vendrían explicados por tratarse de clientes de elevado riesgo que justifican mayores precios para cubrir este riesgo (Hay *et al.*, 2006)⁽⁸⁾. Para profundizar en esta cuestión, vamos a dividir la muestra entre empresas que contratan servicios adicionales y aquellas que solamente contratan servicios de auditoría y analizaremos, en ambas muestras, como se comportan los factores de riesgo con los que venimos trabajando en ambas muestras.

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

En nuestra muestra, aproximadamente el 90% de las firmas de auditoría declararon no haber facturado honorarios por la prestación de servicios distintos a la auditoría, lo que puede tener dos lecturas: o bien que los otros servicios se realizan mediante sociedades vinculadas a la firma de auditoría, o bien que no explotan la cartera de clientes como las grandes firmas multinacionales de auditoría. Este resultado resulta consistente con los obtenidos en diversos estudios con datos españoles según los cuales las firmas de auditoría locales, a diferencia de las grandes multinacionales, no cuentan con una adecuada infraestructura y capacidad para ofrecer servicios adicionales a sus clientes (Monterrey y Sánchez, 2007; Carmona y Momparler, 2011). Al objeto de adquirir conocimiento sobre las dos submuestras analizadas, en la tabla 10 aparecen los valores medios para honorarios y horas junto con un test de diferencia de medias atendiendo a si el auditor presta servicios adicionales conjuntamente con la auditoría voluntaria o no.

TABLA 10
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS HONORARIOS Y HORAS POR SERVICIOS ADICIONALES

Variable	Con servicios adicionales	Sin servicios adicionales	Diferencias de medias
	Media	Media	Estadístico (significatividad)
Honorarios	7.182,79	6.446,69	3,256 (0,001)
Horas	150,02	137,60	3,121 (0,002)

Tal como queda reflejado en la tabla 10, los honorarios de auditoría cargados a las empresas que demandan servicios adicionales son superiores a aquellas empresas que sólo reciben servicios de auditoría, siendo la diferencia estadísticamente significativa. Igualmente las horas del encargo de auditoría son mayores en las empresas que demandan servicios adicionales, siendo igualmente la diferencia significativa.

Al objeto de analizar si el modelo de precios estimado resulta estable en ambas submuestras analizadas, y por tanto poder concluir los factores de riesgo considerados a la hora de establecer los precios de auditoría, estimamos el modelo de forma separada para empresas que demandan otros servicios junto al servicio de auditoría y aquellas empresas que solo demandan la auditoría. Los resultados quedan recogidos en la tabla 11.

Los resultados de la aplicación del test de Chow revelan que existe similitud estructural del modelo en ambas submuestras ($F = 1,576915$). Si nos centramos en los factores que explican los precios, podemos observar en la tabla 11 que resultan estadísticamente significativas las mismas variables en ambas submuestras que en nuestros resultados originales, lo que nos permite concluir que la identificación de factores de riesgo y la existencia de primas de riesgo no dependen de si el cliente demanda o no servicios distintos a la auditoría. Si nos centramos en el valor que adquieren los coeficientes significativos, puede observarse que en todos los casos siempre es mayor para las empresas que reciben servicios adicionales, lo que implica asumir que en estos casos la prima cargada por el auditor para cubrir el riesgo de negocio es mayor, lo cual resultaría consistente con la tesis de que las empresas que adquieren servicios adicionales son empresas con problemas diversos que requieren asesoramiento especializado por parte de los auditores.

TABLA 11
ESTIMACIÓN MODELO DE PRECIOS POR TIPO DE SERVICIOS PRESTADOS (VARIABLE DEPENDIENTE HONORARIOS)

<i>Variable</i>	<i>Con servicios adicionales</i>	<i>Sin servicios adicionales</i>
	<i>Coficiente (Estadístico)</i>	<i>Coficiente (Estadístico)</i>
<i>Variables experimentales</i>		
<i>ACPC</i>	-0,062 *** (-2,942)	-0,026 *** (-2,192)
<i>DEBT</i>	0,051 *** (2,934)	0,031 *** (2,512)
<i>ROI</i>	-0,002 (-0,402)	-0,003 (-0,356)
<i>PERDIDAS</i>	0,005 (0,687)	0,006 (0,742)
<i>OPIN</i>	0,021 (1,381)	0,019 (1,127)
<i>ACTA</i>	0,012 (1,123)	0,021 (1,211)
<i>NUEVO</i>	-0,031 *** (-2,615)	-0,029 *** (-2,546)
<i>INCVENT</i>	0,039 *** (3,265)	0,030 *** (3,015)
<i>HORAS</i>	0,812 *** (79,678)	0,911 *** (84,456)
Control sectorial	SI	SI
Control temporal	SI	SI
Observaciones	149	1551
R Cuadrado	0,722	0,769
Estadístico F (Significatividad)	25,183 (0,000)	365,872 (0,000)

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

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

ROI: beneficio de actividades ordinarias dividido entre el total de activos.

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

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

ACTA: existencias y derechos de cobro dividido entre el total de activo.

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

INCVENT: 1 cuando en una empresa crecen sus ventas en más de un 15% y 0 en caso contrario.

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

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

4.4. ANÁLISIS DE ROBUSTEZ DE LOS RESULTADOS

Al objeto de verificar que nuestros resultados son robustos planteamos una serie de análisis adicionales utilizando otras especificaciones del modelo de estimación de precios (no tabulados). En primer lugar, y al objeto de generar una evidencia comparable con la de estudios previos, estimaremos el modelo de precios utilizando variables para estimar el esfuerzo de auditoría, y en concreto variables que hagan referencia a la complejidad de la auditoría y al tamaño de la empresa auditada. Así el modelo reflejado en la ecuación 1 es estimado sin tener en consideración la variable *HORAS* e introduciendo otras variables de control que estudios anteriores han demostrado que guardan rela-

ción con los precios de auditoría. En primer lugar, introducimos la variable *TAMAÑO* que captura el tamaño de la empresa, que es calculada a través del logaritmo neperiano del total de activos de la empresa (Simunic, 1980; Monterrey y Sánchez, 2007). También incorporamos al modelo una variable que capta si la auditoría es consolidada o individual. La variable *CONS* es una variable dicotómica que toma valor 1 si se trata de la auditoría de un consolidado, y cero en caso contrario. Igualmente como medida de la complejidad se introduce la variable *SUBS* que mide el logaritmo neperiano del número de subsidiarias que posee la compañía (Chan *et al.*, 1993). Los resultados que se obtienen en relación a la prima por riesgo de negocio son sustancialmente iguales que nuestros resultados primarios, si bien, el coeficiente de determinación del modelo es sensiblemente diferente ($R^2 = 0,312$), lo que revela que el control directo del esfuerzo de auditoría genera resultados más robustos.

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

En tercer lugar, Pong y Whittintong (1993) consideran que no hay razones teóricas que sustenten que la amplia mayoría de los estudios tome como variable dependiente la transformación logarítmica de los honorarios. En este sentido, estimamos un modelo aditivo y no transformado donde la variable dependiente son los honorarios de auditoría y como variables independientes introducimos todos los factores de riesgo, el tamaño del cliente y los subrogados para capturar la complejidad de la auditoría. Nuestros resultados siguen siendo similares.

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

5. CONCLUSIONES

El objetivo de este estudio ha sido analizar si para una muestra de firmas auditoras de pequeña y mediana dimensión los auditores incorporan en los precios primas para cubrir el riesgo de negocios que puede sufrir el auditor por su asociación contractual con el cliente. Este riesgo de negocio surge por la naturaleza específica de la auditoría, y en particular por su concepción de actividad que pretende incrementar el interés público.

Ello hace que los auditores asuman en el desempeño de su actividad responsabilidades frente a los usuarios de la información contable, aun a pesar de que no mantengan ninguna relación contractual con ellos. Si la información financiera produjera pérdidas en estos usuarios de la información, el auditor puede ser considerado responsable de las mismas, estando obligado legalmente a su reparación. La pérdida de reputación, así como las pérdidas que sufra el auditor por sanciones impuestas por los organismos reguladores, resultan igualmente determinantes del riesgo de negocio del auditor.

El argumento desarrollado en este trabajo es que los auditores deben cubrir a través de los precios todos los costes en los que incurran, siendo los costes que se derivan del riesgo de negocio un coste singular que requiere de los auditores decisiones específicas al objeto de garantizar la eficiencia económica de las firmas auditoras. En un mercado competitivo la forma de cubrir el riesgo de negocio es la incorporación a los precios de una prima de riesgo. En este sentido, la literatura ha venido sometiendo a análisis empírico esta cuestión al objeto de determinar si tal riesgo es soportado por el auditor o por el contrario es repercutido a los clientes en función del riesgo que generan. Determinados aspectos, tal como la dificultad de identificar los factores de riesgo y la alta competencia en el mercado, pueden explicar que los auditores no consigan trasladar el riesgo de negocio a sus clientes, aspecto éste que de ocurrir podría poner en peligro de supervivencia a las firmas auditoras.

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

En este trabajo hemos contado con información sobre los honorarios de una muestra de pequeñas y medianas empresas, así como sobre el esfuerzo realizado capturado a través del número de horas imputado al encargo de auditoría realizado, variable esta especialmente relevante en orden a determinar empíricamente la existencia de primas de riesgo. Tras utilizar una serie de variables a través de las que inferir la existencia de riesgo de negocio, tal como la situación financiera de la empresa y el riesgo de auditoría, nuestros resultados ponen de relieve que los auditores locales efectivamente no sólo identifican los factores que determinan el riesgo de negocio que deben soportar, sino que también incorporan primas de riesgo en los precios para su cobertura. Tras controlar la variable esfuerzo de auditoría a través de las horas dedicadas, encontramos que la prima es mayor conforme el riesgo percibido es superior bien por la peor situación financiera de la empresa auditada, o bien por aquellos aspectos que introducen incertidumbre adicional, como nuevos clientes o un crecimiento acelerado que ponga en duda la capacidad de control interno de la empresa auditada. Como resultado adicional podemos resaltar el efecto aprendizaje en la identificación de riesgos de tal forma que

conforme aumenta la duración del contrato de auditoría, los auditores incrementan más su prima de riesgo, siendo esto, probablemente, la consecuencia de la competitividad del sector que impide cargar primas de riesgo en un primer momento, o de la dificultad del auditor de identificar dichos riesgos en el corto plazo.

No obstante, nuestro trabajo presenta una serie de limitaciones que deben ser explícitamente destacadas. En primer lugar, el modelo estimado puede estar sujeto a la omisión de variables relevantes. En particular, debe resaltarse que no hemos podido utilizar en la especificación del modelo de determinación de precios variables relacionadas con el riesgo de control, que estudios previos (Jhonstone y Bedard, 2001; Bell *et al.*, 2001) han revelado que afectan a la determinación de precios. La utilización en nuestro estudio de datos de archivo no posibilita la utilización de subrogados que posibiliten capturar el riesgo de control. En segundo lugar, como en el resto de estudios que se basan en la modelización de precios utilizando el modelo de Simunic (1980) puede ocurrir que los subrogados utilizados para determinar la situación financiera de la empresa y el riesgo de auditoría no capturen realmente los efectos pretendidos. En tercer lugar, nuestro estudio empírico se basa en una muestra de firmas que han sido auditadas por un número determinado de auditores, lo que implica que las conclusiones de este estudio pueden no ser aplicables a otro tipo de empresas.

Con este trabajo y con la conclusión alcanzada de que los pequeños y medianos auditores realizan el trabajo basándose en el análisis de riesgos hemos pretendido contribuir al debate existente sobre si las firmas pequeñas realizan auditorías de calidad o no, demostrando mediante el modelo de fijación de honorarios que los pequeños auditores se plantean modelos de honorarios suficientemente eficaces y capaces de absorber el riesgo de negocio que soportan. Si bien, hemos de considerar que nuestro trabajo abre nuevos interrogantes tales como la importancia del riesgo de negocio en los procesos de aceptación de clientes, o el papel del riesgo de negocio en la planificación del alcance del trabajo de auditoría, aspectos estos donde centraremos futuros trabajos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABBOTT, L.; PARKER, S., y PETERS, G. F. 2006. Earnings Management, Litigation Risk, and Asymmetric Audit Fee Responses. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 25 (1): 85-98.
- AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA). 1983. Audit Risk and Materiality in Conducting an Audit. *Statement on Auditing Standards* 47. New York, NY: AICPA.
- 1992. Audit Risk Alert. *The CPA Letter* 72. New York: AICPA.
- 1994. Acceptance and Continuance of Audit Clients. *Practice Alert* 94-3.
- ARRUÑADA, B. 1999. The provision of non-audit services by auditors: Let the market evolve and decide. *International Review of Law and Economics* 19 (4): 513-531.
- BARTOV, E.; GUL, F., y Tsui, J. 2000. Discretionary-accruals models and audit qualifications. *Journal of Accounting and Economics* 30 (3):421-452.
- BELL, T. B.; LANDSMAN, W. R., y SHACKELFORD, D. A. 2001. Auditors' perceived business risk and audit fees: Analysis and evidence. *Journal of Accounting Research* 39 (1): 35-43.
- BELL, T.; DOOGAR, R., y SOLOMON, I. 2008. Audit Labor Usage and Fees under Business Risk Auditing. *Journal of Accounting Research* 46 (4): 729-760.

- BRADSHAW, M.; RICHARDSON, S., y SLOAN, R. 2001. Do analysts and auditors use information in accruals? *Journal of Accounting Research* 39 (1): 45-74.
- CAMERAN M. 2005. Audit Fees and the Large Auditor Premium in the Italian Market. *International Journal of Auditing* 9 (2): 129-146.
- CARMONA IBÁÑEZ, P., y MOMPALER PECHUÁN, A. 2011. La prestación de servicios de consultoría por los auditores y la manipulación del resultado: estudio de la independencia del auditor en un país de la UE. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* XL (152): 587-612.
- CANO RODRÍGUEZ, M. 2007. Tamaño del auditor y calidad de auditoría. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* XXXVI (135): 481-507.
- CARCELLO, J. V., y PALMROSE, Z. V. 1994. Auditor Litigation and Modified Reporting on Bankrupt Clients. *Journal of Accounting Research* 32 (suplemento): 1-30.
- CARCELLO, J. V.; HERMANSON, D. R.; NEAL, T. L., y RILEY, R. R. 2002. Board characteristics and audit fees. *Contemporary Accounting Research* 19 (otoño): 365-385.
- CHAN, P; EZZAMEL, M., y GWILLIAM D. 1993. Determinants of Audit Fees for Quoted UK Companies. *Journal of Business Finance and Accounting* 20 (6): 765-786.
- CHANNEY, P. K., y PHILPICH, K. L. 2002. Shredded reputation. *Journal of Accounting Research* 40 (4): 1.221-1.245.
- CHOI, J. H.; KIM, J. B.; LIU, X., y SIMUNIC, D. 2008. Audit pricing, legal liability regimes, and Big-4 premiums: Theory and cross-country evidence. *Contemporary Accounting Research* 25 (1): 55-99.
- COBIN, P. 2002. International Dimensions of the Audit Fee Determinants Literature. *International Journal of Auditing* 6 (1):53-77.
- COMISIÓN EUROPEA. 2010. *Green paper: Audit policy: Lessons from the crisis*. Brussels: European Commission.
- CRASWELL, A. T., y FRANCIS, J. R. 1999. Pricing initial audit engagements: A test of competing theories. *The Accounting Review* 74 (2): 201-216.
- DEANGELO, H.; DEANGELO, L., y SKINNER D. J. 1994. Accounting Choice in Troubled Companies, *Journal of Accounting and Economics* 17 (1/2): 113-143.
- DEFOND, M. L.; FRANCIS, J. R., y WONG, T.J. 2000. Auditor Industry Specialisation and Market Segmentation by Big 6 and Non-big 6 Accounting Firms. *Auditing: A Journal of Practice and Theory* 19 (1): 49-66.
- DE FUENTES, C., y PUCHETA, M. C. 2009. Auditor independence, joint determination of audit and non-audit fees and the incidence of qualified audit reports. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración* 43: 63-92.
- DE FUENTES, C.; ILLUECA, M., y PUCHETA, M. C. 2010. Disciplinary sanctions and audit quality. Empirical evidence from an external oversight system. 33 EAA Annual Conference. Estambul. Turquía.
- ELDER, R.; ZHANG, Y.; ZHOU, J., y ZHOU, N. 2009. Internal Control Weaknesses and Client Risk Management. *Journal of Accounting, Auditing & Finance* 24 (4): 543-579.
- FIRTH, M. 1985. An analysis of audit fees and their determinants in New Zealand. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 4 (2): 23-37.
- FRANCIS, J. 1984. The Effect of Audit Firm Size on Audit Prices: A Study of the Australian Market. *Journal of Accounting and Economics* 6 (2): 133-151.
- FRANCIS J., y STOKES, D. 1986. Audit Prices, Product Differentiation, and Scale Economies: Further Evidence from the Australian Market. *Journal of Accounting Research* 24 (2): 383-393.

FRANCIS J., y SIMON, D. 1987. A Test of Audit Pricing in the small client segment of the U.S. Audit Market. *The Accounting Review* 62 (1): 145-157.

FRANCIS, J., y KRISHNAN, J. 1999. Accounting accruals and auditor reporting conservatism. *Contemporary Accounting Research* 16 (1): 135-165.

FRANCIS, J. R.; REICHEL, K., y WANG, D. 2005. The Pricing of National and City-Specific Reputations for Industry Expertise in the U.S. Audit Market. *The Accounting Review* 80 (1): 113-136.

GARCÍA BENAÚ, M. A.; GARRIDO, P.; VICO, A.; MOIZER, P., y Humphrey, C. 1999. La calidad del servicio de auditoría: los auditores vistos por sus clientes. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 28 (102): 1.005-1.041.

GARCÍA OSMÁ, B.; GILL DE ALBORNOZ NOGUER, B., y GISBERT CLEMENTE, A. 2005 La investigación sobre «Earnings Managements». *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 34 (127): 1.001-1.034.

GUL, F. A.; JAGGI, B., y KRISHNAN, G. 2007. Auditor independence: Evidence on the joint effects of auditor tenure and non-audit fees. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 26 (2): 117-142.

GULER, L.; HERON, N., y ZUR, E. 2010. Does fraud damage auditor reputation? Evidence from a broad sample analysis. Working paper, Baruch College City University of New York.

HALL, W. y RENNER, A. 1988. Lessons that auditors ignore at their own risk. *Journal of Accountancy* 166 (julio): 50-58.

HAY D.; KNECHEL W. R., y WONG, N. 2006. Audit Fees: A Meta-Analysis of the Effect of supply and Demand Attributes. *Contemporary Accounting Research* 23 (1):141-191.

HOGAN, C., y WILKINS, M. 2008. Evidence on the Audit Risk Model: Do Auditors Increase Audit Effort in the Presence of Internal Control Deficiencies? *Contemporary Accounting Research* 25 (1): 219-242.

HOUSTON, R.; PETERS, M., y PRATT, J. 1999. The audit risk model, business risk and audit-planning decisions. *The Accounting Review* 74 (3): 281-298.

— 2005. Nonlitigation risk and pricing audit services. *Auditing: A Journal of Practice and Theory* 24 (1): 37-53.

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 por las corporaciones profesionales. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 32 (119): 1.091-1.136.

JOHNSON, V.; KHURANA, I., y REYNOLDS, J. 2002. Audit-firm tenure and the quality of financial reports. *Contemporary Accounting Research* 19 (4): 637-660.

JOHNSTONE, K. 2000. Client-acceptance decisions: simultaneous effects of client business risk, audit risk, auditor business risk, and risk adaptation. *Auditing: a Journal of Practice and Theory* 19 (1): 1-25.

JOHNSTONE, K., y BEDARD, J. 2001. Engagement planning, bid pricing, and client response in the market for initial attest engagements. *The Accounting Review* 76 (2): 199-220.

— 2003. Risk management in client acceptance decisions. *The Accounting Review* 78 (4): 1.003-1.025.

KINNEY, W. R. JR., y MCDANIEL, L. S. 1989. 'Characteristics of Firms Correcting Previously Reported Quarterly Earnings' *Journal of Accounting and Economics* 11 (1): 71-93.

KNECHEL, W. R. 2007. The business risk audit: origins, obstacles and opportunities. *Accounting Organizations and Society* 32 (4-5): 383-408.

- LA PORTA, R.; LOPEZ-DE-SILANES, F.; SHLEIFER, A., y VISHNY, R. W. 1998. Law and finance, *Journal of Political Economy* 106 (6): 1.113-1.155.
- LEUZ, C.; NANDA, D., y WYSOCKI, P. 2003. Earnings Management and Investor Protection: An International Comparison. *Journal of Financial Economics* 69 (3): 505-527.
- LYON, J., y MAHER, M. 2005. The Importance of Business Risk in Setting Audit Fees: Evidence from Cases of Client Misconduct. *Journal of Accounting Research* 43 (1): 133-151.
- LYS, T., y WATTS, R. 1994. Lawsuits against auditors. *Journal of Accounting Research* 32 (1): 65-93.
- Menon, K., y Williams, J. D. 1994. The insurance hypothesis and market prices. *The Accounting Review* 69 (2): 327-342.
- MONTERREY MAYORAL, J., y SÁNCHEZ SEGURA, A. 2007. Un estudio empírico de los honorarios del auditor. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa* 32 (septiembre): 81-110.
- NIEMI, L. 2002. Do firms pay for audit risk? Evidence on risk premiums in audit fees after direct control for audit effort. *International Journal of Auditing* 6 (1): 37-51.
- 2004. Auditor Size and Audit Pricing: Evidence from Small Audit Firms. *European Accounting Review* 13 (3): 541-560.
- O'KEEFE, T.; SIMUNIC D., y STEIN., M. 1994. The production of audit. Services: evidence from a major public accounting firm. *Journal of Accounting Research* 32 (2): 241-261.
- PALMROSE, Z. V. 1983. The Pricing of Audit Services: Industry Differences and Other Insights. *Proceedings of the 1983 DePaul University Research Symposium*: 47-84.
- 1984. The demand for quality differentiated audit services in an agency-cost setting: An empirical investigation. En A.R. ABDEL-KHALIK y I. SOLOMON (eds.): *Auditing Research Symposium 1984*. Urbana, IL: Department of Accountancy, University of Illinois: 229-252.
- 1986. Audit Fees and Auditor Size: Further Evidence. *Journal of Accounting Research* 24 (1): 97-110.
- PEEL, M. J., y ROBERTS, R. 2003. Audit fee determinants and auditor premiums: Evidence from the micro-firm sub-market. *Accounting and Business Research* 33 (3): 207-233.
- PONG, C. M., y WHITTINGTON, G. 1994. The determinants of audit fees: Some empirical models. *Journal of Business Finance and Accounting* 21 (8): 1.071-1.095.
- PRATT, J. Y., y STICE, J. 1994. The effects of client characteristics on auditor litigation risk judgments, required audit evidence, and recommended audit fees. *The Accounting Review* 69 (4): 639-656.
- ROSNER, R. 2003. Earnings Manipulation in Failing Firms. *Contemporary Accounting Research* 20 (2): 361-408.
- SEETHARAMAN, A.; GUL, F. A., y LYNN, S. G. 2002. Litigation risk and audit fees: Evidence from UK firms cross-listed on US markets. *Journal of Accounting and Economics* 33 (1): 91-115.
- SHU, S. Z. 2000. Auditor resignations: Clientele effects and legal liability. *Journal of Accounting & Economics* 29 (2): 173-205.
- SIMON, D. T. 1985. The audit services market: Additional empirical evidence. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 5 (2): 71-78.
- SIMON, D. T., y FRANCIS, J. R. 1988. The effect of auditor on audit fees: test of price cutting and price discovery. *The Accounting Review* 63 (2): 255-269.
- SIMUNIC, D. 1980. The Pricing of Audit Services: Theory and Evidence. *Journal of Accounting Research* 18 (1): 161-190.
- 1984. Auditing, Consulting, and auditor independence. *Journal of Accounting Research* 22 (2): 679-702.

- SIMUNIC, D. A., and STEIN, M. T. 1996. The impact of litigation risk on audit pricing: A review of the economics and the evidence. *Auditing: A Journal of Practice and Theory* 15 (suplemento): 119-134.
- STICE, J. D. 1991. Using financial and market information to identify pre-engagement factors associated with lawsuits against auditors. *The Accounting Review* 66 (3): 516-553.
- TURPEN, R. 1990. «Differential Pricing on Auditors' Initial Engagements». *Auditing: A Journal of Practice and Theory* 9 (2): 60-76.
- WALLACE, W. 1980. *The Economic Role of the Audit in Free and Regulated Markets*. Touche Ross & Co.
- WILSON, T. E., y GRIMLUND, R. A. 1990. An examination of the importance of an auditor's reputation. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 9 (2): 43-59.