

**ANÁLISIS DE LA PRIMA DE RIEGO EN LAS MUJERES AUDITORAS:
EL CASO ESPAÑOL**

Jisela Marivel Aguilar Agreda
Facultad de Economía y Empresa
Campus de Espinardo
Universidad de Murcia

José Serrano Madrid
Profesor asociado de Economía Financiera y Contabilidad
Facultad de Economía y Empresa
Campus de Espinardo
Universidad de Murcia

M^a Mercedes Bernabé Pérez
Profesora Titular de Economía Financiera y Contabilidad
Facultad de Economía y Empresa
Campus de Espinardo
Universidad de Murcia

Área temática: a) Información financiera y normalización contable

Key words: género, riesgo, prima, esfuerzo, pequeños auditores

ANÁLISIS DE LA PRIMA DE RIESGO EN LAS MUJERES AUDITORAS: EL CASO ESPAÑOL

Resumen

Este estudio investiga la aplicación, por parte de las socias auditoras, de una prima de riesgo en las auditoras españolas de pequeñas y medianas empresas como herramienta de cobertura. Analizamos 2.536 observaciones/año de clientes auditados por firmas de auditoría de pequeña y media dimensión durante el periodo 2002 y 2014.

Los resultados sugieren que las empresas auditadas pagan unas tarifas de auditoría más altas cuando el informe de auditoría es firmado por una mujer. La evidencia combinada en este estudio sugiere la existencia de una prima de riesgo femenina. Esta prima en los honorarios puede existir por las diferencias de género existentes a la hora de percibir y tolerar el riesgo. A diferencia de estudios anteriores, controlamos el esfuerzo del auditor a través de las horas dedicadas en cada uno de los trabajos y centramos nuestro análisis en el segmento de pequeñas y medianas firmas de auditoría.

1. INTRODUCCIÓN

Los socios poseen un alto grado de autonomía para ejercer el juicio profesional en el curso de un contrato (Knechel, Niemi y Zerni 2013). Esta autonomía también comprende el poder de influir en las horas establecidas de auditoría, así como los precios en cada encargo. En el actual escenario de competencia, el auditor debe de minimizar los riesgos de auditoría y maximizar los honorarios, y en función de la elección individual del auditor firmante podrá optar por una de las distintas herramientas de cobertura de riesgos, entre ellas, la prima en honorarios.

El objetivo del presente estudio es investigar si las mujeres auditoras españolas, socias de pequeñas y medianas firmas, tienen en cuenta el riesgo de negocio que se puede presentar, y por tanto, si en la fijación de precios de cada uno de los contratos que mantiene con sus clientes incluye una prima de riesgo, para hacer frente a las posibles pérdidas futuras a las que se puede enfrentar.

Si los estados financieros auditados contienen algún error que no se ha detectado en el proceso, el auditor se enfrentará a una posible pérdida de reputación, así como a posibles litigios y sanciones por parte del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) que vienen a poner de manifiesto el riesgo de negocio. Para hacer frente a este el riesgo, el auditor puede valerse de distintas herramientas como son,

entre otros, la gestión de cartera de clientes, la emisión de una opinión modificada o la incorporación en el precio de una prima de riesgo. En el presente trabajo, nos centramos en la prima de riesgo como herramienta de cobertura, pero al contrario que en estudios anteriores, controlamos el esfuerzo del auditor a través de las horas dedicadas en cada uno de los trabajos, centrandó nuestro análisis en las socias firmantes de pequeñas y medianas firmas de auditoría.

La existencia de varios estudios no relacionados con el mundo de la contabilidad, donde existen elevadas diferencias de género, principalmente en la asunción de riesgos (Byrnes y Miller, 1999), nos lleva a pensar que pueden existir diferencias significativas en la aplicación de primas de riesgo por parte de las mujeres auditoras.

En este sentido, la aplicación de una prima de riesgo no deja de ser un reflejo de la capacidad de la auditora de identificar riesgos, lo que evidencia un nivel de calidad del trabajo. Este estudio contribuye a la literatura limitada pero creciente sobre la calidad de auditoría en función de si se la auditoría es por una mujer o por un hombre (por ejemplo, Gold, Hunton y Gomaa, 2009; Hardies, Breesch y Branson., 2014; Ittonen, Peni y Vähämaa, 2013).

Concretamente, ampliamos el estudio de Ittonen y Peni (2012), en el que se obtuvo que las firmas con mujeres auditoras tienen honorarios más altos que las empresas con socios hombres, para una muestra formada por empresas de Finlandia, Dinamarca y Suecia, así como el estudio de Hardies, Breesch y Branson (2015), compuesto por empresas belgas. Sin embargo, el que varíen las brechas salariales por género entre los distintos países de Europa y el que nuestro estudio se centre en el segmento de las pequeñas y medianas firmas de auditoría, que tienen una mayor competencia vía precios, nos hace no poder concluir a priori que se produzcan los mismos resultados en el mercado español. Además usamos un conjunto de datos que nos permite diseñar una investigación de mayor calidad ya que utilizamos como subrogado del esfuerzo del auditor, las horas declaradas al ICAC, eliminando la posibilidad de que la prima de riesgo refleje un incremento adicional del trabajo realizado.

En base a nuestra revisión bibliográfica, nuestro estudio sería el primero que analiza el impacto del género del auditor firmante en las primas de riesgo aplicadas en pequeñas y medianas firmas auditoras dentro del mercado español.

El trabajo está organizado de la siguiente manera: la siguiente sección contiene la revisión de la literatura existente sobre la prima de riesgo, género y el planteamiento

de la hipótesis. En la tercera sección, se describe nuestro método de investigación y recopilación de datos. En la cuarta sección exponemos nuestros resultados. Finalmente, concluimos con una discusión general de nuestros resultados, las limitaciones de nuestra investigación y posibilidades de investigación futura.

2. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA Y DETERMINACIÓN DE LA HIPÓTESIS

La actividad de auditoría de cuentas se caracteriza principalmente por la importancia pública que desempeña al prestar un servicio a la entidad revisada y afectar e interesar no sólo a ésta, sino también a los terceros que mantengan o puedan mantener relaciones con la misma y cuyas decisiones se basen en los estados financieros auditados. El que un tercero base sus ingresos futuros en la opinión del auditor hace que el primero ponga en el segundo una serie de expectativas que no siempre tienen porque darse por satisfechas y cuya insatisfacción puede ocasionar futuras pérdidas para el auditor, ya sea por demandas, pérdidas de reputación o incluso sanciones.

Aun habiendo alcanzado el nivel de calidad exigido por las Normas Internacionales de Auditoría (NIA), el auditor puede no haber satisfecho las expectativas de terceros, no pudiendo cubrirlas mediante un incremento de horas de trabajo, y pudiendo optar por incorporar un incremento en los precios para cubrir la posible pérdida futura (Pratt y Stice, 1994; Simunic y Stein, 1996; Houston, Petters y Prat, 1999).

La norma internacional de auditoría (NIA-ES) 200 es la que establece que el auditor debe obtener una *“evidencia de auditoría suficiente y adecuada para reducir el riesgo de auditoría (es decir, el riesgo de que el auditor exprese una opinión inadecuada cuando los estados financieros contengan incorrecciones materiales) a un nivel aceptablemente bajo”*.

No obstante, una seguridad razonable no significa un grado absoluto de seguridad, debido a que existen limitaciones inherentes a la auditoría que hacen que la mayor parte de la evidencia de auditoría a partir de la cual el auditor alcanza conclusiones y en la que basa su opinión sea más convincente que concluyente. Estas limitaciones puede ser la propia situación financiera del cliente (Niemi, 2004), la regulación del sector en el que opera el cliente o por el riesgo inherente no eliminado.

El que las herramientas de cobertura de riesgos a disposición del auditor únicamente otorguen una seguridad que sea razonable y no total y la posibilidad de que un eventual *default* del cliente auditado genere pérdidas en terceros, es el origen de que el auditor esté sometido a un riesgo de negocio (Stice, 1991; Carcello y

Palmrose, 1994; Lys y Watts, 1994; Shu, 2000), que se define como el riesgo de que el auditor incurra en pérdidas con motivo de su relación con el cliente auditado. Para hacer frente a este el riesgo, el auditor puede utilizar distintas herramientas como son la gestión de cartera de clientes, la emisión de una opinión modificada o la incorporación en el precio de una prima de riesgo.

El poder de elección de las distintas herramientas de cobertura frente al riesgo reside en el auditor firmante del encargo, reforzando esta idea las NIAs al otorgar al juicio del auditor la capacidad de fijar las herramientas de cobertura como materialidad (esfuerzo del auditor), honorarios (prima de riesgos) o continuidad del cliente. Parece claro, que cualquier rasgo distintivo entre un auditor y otro, diferencias de juicio, puede implicar, el uso de distintas herramientas de riesgo.

Las diferencias entre individuos a la hora de adoptar decisiones han sido ampliamente estudiadas en distintos ámbitos de la ciencia (por ejemplo, Byrnes y Miller, 1999). Esto nos lleva a plantearnos si las posibles diferencias entre mujeres y hombres auditores pueden suponer diferencias de juicio de auditoría que impliquen la elección de distintas herramientas de cobertura, si bien en nuestro estudio nos centramos exclusivamente en la prima de riesgo.

A nivel internacional, dentro del ámbito de la auditoría, se puede encontrar un número cada vez mayor de estudios que se centran en las diferencias entre mujeres y hombres auditores (por ejemplo, Gold et al.; 2009; Hardies et al.; 2014 ;Ittonen et al. 2013) con resultados similares a los que se centran en el campo de la contabilidad y las finanzas (Sunden y Surette, 1998; Jianakoplos y Bernasek, 1998; Olsen y Cox, 2001; Graham, Stendardi, Myers y Graham, 2002; Dwyer, Gilkeson y List, 2002; Watson y Robinson, 2003; Watson y McNaughton, 2007). Las mujeres tienden a ser más conservadoras, concluyendo un pequeño número de autores que tales diferencias pueden afectar los juicios de auditoría, que es, en definitiva, asunción de riesgos (Chung y Monroe 2001; Gold et al. 2009).

Ittonen y Peni (2012) fueron pioneros en la investigación sobre la existencia de una prima de auditoría femenina. Llevaron a cabo un estudio sobre una muestra de 715 observaciones. Como principales resultados encontraron que las empresas (en Finlandia, Dinamarca y Suecia) con socias auditoras tenían unas mayores tarifas de auditoría que las empresas con socios auditores. Sin embargo, no está claro en qué medida los resultados de este estudio pueden generalizarse a otros ámbitos.

Posteriormente Hardies, Breesch y Branson (2015) amplían el estudio exploratorio de Ittonen y Peni (2012). Dicho estudio proporciona evidencia en un contexto nacional

compuesto por empresas belgas y además para dicho estudio se empleó un gran número de datos que les permitió diseñar una investigación de mayor calidad, eliminando así las posibilidades de que la existencia de prima de auditoría reflejara otras diferencias entre ambos sexos (por ejemplo, la especialización) o diferencias en las características de sus clientes (tamaño de la empresa auditada) que pudieran afectar a los honorarios de auditoría. Obtienen evidencia de la existencia de una prima de auditoría femenina. No obstante, mencionan que no se puede descartar por completo la posibilidad de que no se haya controlado los factores que podrían afectar la relación entre los honorarios de auditoría y el género del auditor.

2.1 Hipótesis a contrastar

Como hemos mencionado anteriormente, varios estudios han intentado demostrar empíricamente la existencia de una aversión al riesgo distinta entre hombres y mujeres y en concreto a la hora de establecer una prima de riesgo en los honorarios de auditoría. Sin embargo, dichos resultados no son del todo concluyentes, pues no controlan de forma efectiva el esfuerzo del auditor, varían en función del país y se centran en sociedades auditadas cotizadas o en las grandes firmas de auditoría, que tienen una mayor visibilidad que el segmento de las pequeñas y medianas firmas de auditoría.

Por ende, nuestra pretensión es aportar evidencia sobre un mercado de auditoría de pequeñas y medianas empresas del que no se han realizado trabajos sobre la política de precios en relación con la existencia de una prima de riesgo mayor en las socias auditoras, teniendo en cuenta el esfuerzo de auditoría.

Cabe destacar que la existencia de una fuerte competencia en el mercado de pequeñas y medianas empresas de auditoría hace que los auditores reduzcan sus precios por debajo del coste marginal de producción del servicio, con el objetivo de mantener o capturar nuevos clientes

Para determinar si realmente las auditoras de pequeñas y medianas firmas en España incorporan a sus clientes una mayor prima de negocio en sus honorarios que los auditores emitimos la siguiente hipótesis en términos nulos:

H1: Las auditoras no cargan una mayor prima de emisión a los clientes que los auditores para cubrirse del riesgo de negocio.

3. ESTUDIO EMPÍRICO

3.1 . Muestra

Para poder llevar nuestro estudio hemos seleccionado aleatoriamente a un subconjunto de la población, el cual es representativo del mismo. Solicitamos a 21 firmas de auditoría los modelos 03 presentados entre el período 2002-2014, obteniendo respuestas de 11 de ellas. Dichos datos se han cruzado con la base de datos SABI para completar las distintas variables sujetas a investigación. En total, se ha analizado 2.536 observaciones de clientes auditados por firmas de auditoría de pequeña y mediana dimensión. Del total de informes de auditoría, 206 fueron emitidos por socias y 2.330 por socios auditores.

Según el artículo 24.2 de la Ley de Auditoría las empresas auditoras deberán comunicar en el modelo 03 al ICAC anualmente las horas y honorarios facturados a cada entidad auditada, distinguiendo las que corresponden a servicios de auditoría de cuentas y otros servicios, así como cualquier otra información que precise el ICAC para el ejercicio de sus funciones. Dicho modelo incluye el CIF/ID y denominación social de la entidad social, si el informe corresponde a la empresa individual o al consolidado, fecha de cierre del primer ejercicio auditado, información sobre si el ejercicio auditado es el de constitución, transformación o fusión, fecha de cierre del ejercicio auditado, tipo de entidad (entidades de crédito, aseguradoras, etc.), el importe de la cifra del activo del ejercicio auditado y anterior, el importe neto de la cifra de negocios, el número medio de trabajadores, tipo de trabajo (auditoría de las cuentas anuales o auditoría de otros estados financieros, así como el carácter obligatorio o voluntario), fecha de emisión del informe, autor firmante, coauditoría, tipo de trabajo, provincia, honorarios y facturación a la entidad auditada por trabajos distintos a la auditoría.

3.2 Definición del modelo

Para determinar si la prima de riesgo es mayor cuando es mujer la socia firmante, estimamos el siguiente modelo de precios basado en el inicial de Simunic (1980) y desarrollado posteriormente en estudios de género por Ittonen y Peni (2012) y Hardies et al. (2015):

$$\text{HONORARIOS}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{LEV}_{it} + \beta_2 \text{CATA}_{it} + \beta_3 \text{ROA}_{it} + \beta_4 \text{PYLOSS}_{it} + \beta_5 \text{OPINION}_{it} + \beta_6 \text{NUEVO}_{it} + \beta_7 \text{SEX}_{it} + \beta_8 \text{HORAS}_{it} + \beta_9 \text{OTROSTRABAJOS}_{it} + \beta_{10} \text{CITY}_{it} + \beta_{11} \sum_{j=1}^4 \text{SECTOR}_j + \beta_{12} \sum_{k=2002}^{2014} A \tilde{N} O_k + \varepsilon$$

La variable dependiente "HONORARIOS", representa la remuneración recibida por el servicio de auditoría, del cual hemos tomado el logaritmo neperiano, para evitar problemas de escala.

Para la existencia de riesgo de negocio del auditor es condición necesaria que el usuario de la información incurra en pérdidas, y ello puede se puede originar por un *default* del cliente auditado o por una baja rentabilidad de éste.

Para medir el riesgo de negocio utilizamos diversas variables relacionadas con la situación financiera del cliente. En primer lugar, la variable LEV (DeFond, Jere y Wong, 2000) para determinar el apalancamiento financiero de la empresa, que se obtiene dividiendo las deudas financieras a largo plazo entre el total de activos. La relación esperada entre la variable y los honorarios es positiva, ya que cuanto mayor sea el riesgo financiero del cliente, el riesgo de quiebra será mayor y se aplicarán unos mayores honorarios.

Utilizamos la variable CATA, que se calcula dividiendo el activo circulante entre el total de activo (Francis y Simons, 1987), para evaluar la solvencia del cliente a corto plazo. La existencia en términos relativos de un activo más líquido puede ser interpretado por parte del auditor como una mejor solvencia a corto plazo, disminuyendo así el riesgo de negocio, luego se espera una relación negativa entre esta variable y la variable dependiente, ya que mientras más elevada sea la variable menor el riesgo de negocio.

Desde el punto de vista del impacto de la rentabilidad en el riesgo de negocio, hemos analizado tanto el resultado del ejercicio auditado como el del año anterior. La variable ROA se obtiene dividiendo el beneficio de la actividad entre el total de activos, esperando que su relación sea negativa y PYLOSS que toma el valor 1 cuando en el año anterior la empresa sufrió pérdidas y 0 en el caso contrario (DeFond et al., 2000 y Hardies et al., 2015). Esperamos una relación positiva entre la variable dependiente y PYLOSS debido a que la existencia de pérdidas incrementa el riesgo financiero del cliente.

Otra variable que varios autores vinculan con el riesgo de negocio (Francis y Simon, 1987 y Simunic, 1980) es la OPINION, que toma el valor 1 si el informe que se emite posee alguna salvedad y 0 cuando dicho informe es favorable. En este sentido, se ha venido argumentado que al emitir el auditor un informe modificado se protege frente a las posibles demandas, reduciendo así el riesgo de negocio. La variable NUEVO es una variable dicotómica que toma el valor 1 cuando el cliente es nuevo y 0

en caso contrario. Se espera una relación positiva respecto a la variable honorarios. Diversos autores como Bell, Doogar y Solomon (2008), han señalado que un cliente nuevo generará para el auditor un mayor riesgo debido a la falta de conocimiento sobre el mismo.

La variable SEX es dicotómica y toma el valor 1 si el auditor es mujer y 0 en el caso contrario. Esperamos un coeficiente positivo entre esta variable y los honorarios, pues como hemos desarrollado anteriormente, las mujeres son más adversas al riesgo, lo que les llevaría a incluir una prima de riesgo en caso de que detectasen la existencia de riesgo de negocio.

Las variables de control usadas son aquellas que informan sobre los recursos asignados en cada auditoría por el auditor, así como el sector en el que se encuentra cada empresa auditada y el año en el que se ha realizado el servicio. En cuanto a los recursos asignados por auditora a cada auditoría, la variable HORAS nos refleja el esfuerzo de auditoría en cada contrato, calculada en logaritmos neperianos (Bell, Landsman y Shackelford, 2001; Jhonstone y Bedard, 2003). Se espera una relación positiva de esta variable con los honorarios, ya que los honorarios serán mayores cuanto mayor sea el tiempo empleado en el encargo. Y la variable OTROS TRABAJOS incorpora aquellos servicios distintos al servicio de auditoría, para así medir la posible influencia de economías de escala en caso de que la empresa auditora preste otros servicios. (por ejemplo, Monterrey y Sánchez, 2007).

Para controlar la influencia del coste de la vida en los honorarios de auditoría, incluimos la variable CITY que toma el valor 1 si la firma de auditoría tiene sede en Madrid o Barcelona. De acuerdo con Chan, Ezzamel y William (1993), Brinn; Peel y Roberts (1994), O`Sullivan (2000), Beattie, Goodacre, Pratt y Stevenson (2001), en las grandes ciudades los precios cargados a sus clientes son mayores en comparación con los precios que se fijan en pequeñas ciudades.

Además, incluimos la variable SECTOR como variable de control porque varios autores (Simunic, 1980; Palmrose, 1983) han demostrado que existe una relación entre el riesgo de negocio del auditor y el sector de actividad. Por ello, se considera el efecto que puede tener y clasificamos las empresas según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), bien en el sector de la agricultura, industria, construcción, suministros y actividades inmobiliarias. Dicha variable es dicotómica tomando el valor 1 si se encuentra la empresa auditada en algunos de los sectores y 0 en caso contrario. Por otro lado, incorporamos la variable AÑO para controlar el efecto

temporal de los datos. Es dicotómica tomando el valor 1 si se encuentra en el periodo correspondiente y 0 en caso contrario.

En la tabla 1 podemos observar todas las variables que incluimos en el modelo, así como su tipo (categórica o métrica), su medida y el signo esperado de las mismas, excepto las variables SECTOR y AÑO. Tenemos la variable dependiente “Honorarios” y el resto de variables son las explicativas o independientes.

Tabla 1: Variables del modelo

VARIABLE	TIPO	MEDIDA	Signo esperado
HONORARIOS (Variable dependiente)	Métrica	Logaritmo neperiano de los ingresos por cliente.	-----
LEV	Métrica	Deudas a largo plazo/Total de Activo	Positiva
CATA	Métrica	Activo circulante/total activo	Negativa
ROA	Métrica	Beneficio de actividades ordinarias/total activos	Negativa
PYLOSS	Métrica	1 cuando la empresa tiene pérdidas en el año anterior y 0 en caso contrario	Positiva
OPINION	Dicotómica	1 si el informe posee alguna salvedad y 0 cuando es favorable	---
NUEVO	Dicotómica	1 cuando el cliente es nuevo y 0 en caso contrario	Positiva
SEX	Dicotómica	1 si el auditor es mujer y 0 en el caso contrario	Positiva
HORAS	Métrica	Logaritmo neperiano de las horas declaradas por los auditores en cada encargo	Positiva
OTROS TRABAJOS	Métrica	Logaritmo neperiano de los ingresos percibidos por servicios distintos a la auditoría	Positiva
CITY	Dicotómica	1 si la firma de auditoría tiene sede en Madrid o Barcelona	Positiva

4. RESULTADOS EMPIRICOS.

En la tabla 2 se recogen los estadísticos descriptivos usualmente utilizados en la literatura para describir los datos muestrales.

Tabla 2. Estadísticos descriptivos

	Media	Desviación típica	Mínimo	Máximo
LEV	0,12	0,14	0,00	0,88
CATA	0,63	18,19	0,00	1
ROA	0,12	1,70	-1,88	58,55
PYLOSS	0,08	-	0	1
OPINION	0,23		0	1
NUEVO	0,13	-	0	1

SEX	0,08	-	0	1
OTROS TRABAJOS	0,11	-	0	1
CITY	0,27	-	0	1

Los datos que aparecen en la tabla 2 revelan que en nuestra muestra las empresas parecen mostrar un buen comportamiento en relación con su solvencia (CATA) y endeudamiento; si se atiende a la variable LEV, son empresas con poca deuda de carácter financiero, aspecto que refleja la dificultad de acceso al crédito durante el periodo de crisis financiera. La rentabilidad media se sitúa en un 12%, 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 8% de empresas incurrieron en pérdidas el ejercicio anterior. Igualmente se refleja que aproximadamente un 23% de las opiniones emitidas por los auditores respecto a las empresas de nuestra muestra recogen alguna salvedad.

Aunque no se cuenta con cifras sobre el porcentaje de informes cualificados emitidos para el total de empresas auditadas en el mercado de auditoría español, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) sí publica estos datos para las compañías cotizadas, siendo este porcentaje del 2,3% para informes emitidos sobre cuentas anuales del ejercicio 2016 (véase Expansión, 16 de febrero de 2018). 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 13% de los clientes son nuevos, y que aproximadamente el 27% de las empresas han sido auditadas por firmas con sede en las grandes capitales de la península: Barcelona y/o Madrid.

En relación con los honorarios y las horas de trabajo de cada encargo, los valores de la muestra aparecen reflejados en la tabla 3. 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.

Por último, hay que reseñar que únicamente el 8% de los informes que componen nuestra muestra fueron emitidos por mujeres. El porcentaje es sensiblemente inferior al que se refleja en el Informe sobre la situación de la auditoría en España (2016) realizado por el Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España (ICJCE) para los

ejercicios 2006-2016, que sitúa el porcentaje de socias de auditoría en un 21%. En dicho informe no se distinguen entre las grandes y pequeñas firmas de auditoría, por lo que podemos entender que debido a la visibilidad de las Big-Four, tengan mayor incentivo reputacional para facilitar la incorporación a la mujer en la dirección de los despachos.

Tabla 3: Estadísticos descriptivos honorarios y horas por encargo

Panel A: Estadísticos descriptivos para los honorarios y las horas de cada encargo							
Variable	Media	Desviación		Mínimo	Máximo		
Honorarios	6.187,04	2.965,71		600	30.000		
Horas	122,46	55,81		11	470,00		
Panel B: Estadísticos descriptivos por periodo							
Variable		2002	2003	2004	2005	2006	2007
Honorarios		4.202,61	4.613,31	4.985,79	5.328,51	5.395,99	6.036,05
Horas		142,25	139,47	141,52	137,56	127,59	130,84
Variable	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Honorarios	6.478,42	6.391,19	6.277,23	6.634,65	6.680,44	6.568,37	6.466,62
Horas	127,79	123,18	118,16	117,50	114,46	112,17	111,72
Panel C: Distribución sectorial de horas y honorarios							
Variable	Agricultura	Industria	Construcción	Suministros		Actividades inmobiliarias	
Honorarios	6.124,20	6.657,37	6.325,76	6.400,14		4.088,47	
Horas	114,50	135,71	128,97	118,39		68,30	

Según los resultados reflejados en el Panel A de la tabla 3, se obtiene que los honorarios medios cargados por los auditores en nuestra muestra se sitúan en 6.187,20 euros. Si se analiza la evolución temporal de estos honorarios a lo largo del período objeto de estudio (Panel B, tabla 3), se puede apreciar de forma casi general un incremento de los mismos, hasta los periodos 2011 y 2012 que suponen un punto de inflexión, descendiendo paulatinamente en los ejercicios siguientes, fruto probablemente del descenso de clientes y del incremento de la competencia vía precios, si bien la diferencia entre el último y el primer período de nuestro estudio, de 2.264,01 euros, representa un incremento de aproximadamente el 53,87%.

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 3). De esta forma puede destacarse que el sector industria es donde los honorarios son mayores, mientras que el sector de actividades

inmobiliarias es donde se cobra menos honorarios; por otro lado, fue éste último el sector que más se resintió durante el periodo de crisis, por lo que puede percibirse, otra vez, la competencia vía precios que existe en este segmento del mercado. 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 122,46 horas (Panel A, tabla 3). A diferencia de los honorarios totales, en el Panel B de la tabla 3 puede observarse una reducción paulatina del esfuerzo de auditoría a lo largo del período objeto de nuestro estudio, lo cual puede resultar consistente con la tesis de la existencia de economías de aprendizaje y la aplicación de nuevas tecnologías al proceso de auditoría. La diferencia entre el último y el primer ejercicio de nuestro estudio es de 30,53 horas, lo que representa un porcentaje de reducción del esfuerzo de auditoría en un 27,32%.

En la tabla 4 se presenta un análisis univariante de comparación de medias para analizar si las variables de nuestro modelo se comportan de forma distinta en dos submuestras. Para determinar ambas sub-muestras hemos dividido la muestra en función del sexo del auditor firmante: mujer u hombre. 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 4: Comparación de medias en relación a la mediana de honorarios

Variable	Observaciones honorarios socio auditor	Observaciones honorarios socia auditora	Estadístico	Significatividad
Panel A: variables continuas				
LEV	0,1222	0,1317	-0,917	0,359
CATA	1,0244	0,6334	0,296	0,767
ROA	0,18	-0,001	0,770	0,441
HORAS	124,02	104,94	4,732	0,000
HONORARIOS	6.182,61	6.236,85	-0,252	0,801
Panel B: variables dicotómicas				
PYLOSS	0,07	0,16	19,007	0,00
OPINION	0,24	0,12	17,000	0,00
NUEVO	0,13	0,11	0,488	0,485
OTROS TRABAJOS	0,12	0,00	26,360	0,00
CITY	0,27	0,32	2,789	0,095

Tal como se muestra en la tabla 4, existen diversas variables con comportamientos estadísticamente significativos entre ambas sub-muestras. En este sentido, las empresas auditadas por mujeres destinan menos horas a la realización de los trabajos, emiten por término medio menos opiniones con salvedades (OPINION) y sus

clientes son peores en términos de rentabilidad, si medimos ésta en función de las pérdidas obtenidas en ejercicios anteriores (PYLOSS). Llama la atención que en términos porcentuales las socias auditoras no prestan servicios adicionales a los de auditoría (OTROS TRABAJOS). Este es un aspecto muy característico del segmento de las pequeñas firmas, las que al contrario que las grandes operadoras del mercado no aprovechan la cartera de clientes para incrementar sus ingresos con la prestación de otros servicios. Pues bien, esta característica se agudiza en el caso de que la auditora firmante sea socia de una pequeña o mediana firma de auditoría. Finalmente, cabe destacar que las horas destinadas por término medio a la realización de la auditoría resultan inferiores cuando el auditor firmante es mujer (HORAS), lo que se puede interpretar como una mejor eficiencia o como la preferencia de éstas por cubrir el riesgo a través de otras herramientas.

En la tabla 5 se recogen las correlaciones bivariadas entre todas las variables que se introducen en el modelo de precios a estimar. Muchas variables muestran estar correlacionadas entre sí, si bien los valores no resultan excesivamente altos siendo similares a los estudios previos realizados sobre la estimación de precios de auditoría. Al objeto de analizar si las correlaciones entre 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 5. Matriz correlaciones

	LEV	ROA	PYLOSS	CATA	OPINION	NUEVO	LNHORAS	OTROS TRABAJOS	SEX	CITY
LEV	1	-,035	,054**	-,015	,042*	-,002	,180**	,002	,018	-,042*
ROA		1	-,020	,199**	-,026	,022	-,014	-,014	-,015	-,021
PYLOSS			1	-,006	,009	-,043*	,031	-,010	,087**	,026
CATA				1	-,011	-,007	,003	-,009	-,006	-,012
OPINION					1	,103**	,123**	-,058**	-,082**	,052**
NUEVO						1	-,109**	-,042*	-,014	-,037
HORAS							1	,061**	-,147**	,041*
OTROSTRABJ								1	-,102**	-,083**
SEX									1	,033
CITY										1

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

LEV: Deudas a largo plazo/Total de Activo

ROA: Beneficio de actividades ordinarias/Total de Activo

PYLOSS: 1 si la empresa tiene pérdidas en el año anterior y 0 en caso contrario

CATA: Activo circulante/total activo

OPINION: 1 si el informe de auditoría posee alguna salvedad y 0 cuando es favorable.

NUEVO: 1 cuando el cliente es nuevo y 0 en caso contrario

HORAS: Logaritmo neperiano de las horas declaradas por los auditores en cada encargo.

OTROSTRABJ: Logaritmo neperiano de los ingresos percibidos por servicios distintos a la auditoría.
 SEX: 1 si el auditor es mujer y 0 en el caso contrario
 CITY: 1 si la firma de auditoría tiene sede en Madrid o Barcelona y 0 en el caso contrario.

4.2 ANALISIS MULTIVARIANTE

En la tabla 6 se observa los coeficientes obtenidos de las variables experimentales. Ante la realización del modelo se ha tenido en cuenta los efectos fijos, el sector y el periodo analizado (2002-2014). El modelo resulta significativo, siendo la bondad de ajuste, según el coeficiente de determinación del modelo, de 87,10%.

Tabla 6. Regresión modelo

	SIGNO ESPERADO	COEFICIENTE	ESTADÍSTICO
VARIABLES EXPERIMENTALES			
LEV	+	-0,005	-0,695
ROA	-	0,002	0,238
PYLOSS	+	0,023	3,141***
CATA	-	-0,014	-1,936*
OPINION	----	0,002	0,285
NUEVO	+	-0,015	-2,060**
SEX	+	0,128	16,857***
VARIABLES DE CONTROL			
HORAS	+	0,929	118,242***
OTROS_TRABAJOS	+	0,026	3,472***
CITY	+	0,028	3,741***
Sector	Si		
Temporal	Si		
RESUMEN DEL MODELO			
R ²	0,871		
RESUMEN ANOVA			
Estadístico F	615,877***		
<p>La significación estadística viene expresada en asteriscos, a niveles superiores al 90%(*), 95%(**) y 99%(***) de probabilidad LEV: Deudas a largo plazo/Total de Activo ROA: Beneficio de actividades ordinarias/Total de Activo PYLOSS: 1 si la empresa tiene pérdidas en el año anterior y 0 en caso contrario CATA: Activo circulante/total activo OPINION: 1 si el informe de auditoría posee alguna salvedad y 0 cuando es favorable. NUEVO: 1 cuando el cliente es nuevo y 0 en caso contrario HORAS: Logaritmo neperiano de las horas declaradas por los auditores en cada encargo. OTROSTRABJ: Logaritmo neperiano de los ingresos percibidos por servicios distintos a la auditoría. SEX: 1 si el auditor es mujer y 0 en el caso contrario CITY: 1 si la firma de auditoría tiene sede en Madrid o Barcelona y 0 en el caso contrario.</p>			

Como resultados hemos obtenido que del total de variables que utilizamos para inferir el riesgo de negocio, tres de ellas han resultado estadísticamente significativas, si bien una de ellas con el signo contrario al esperado (NUEVO).

Destacamos que la variable sexo con la que pretendíamos medir la relación entre prima de riesgo y género resulta positiva y estadísticamente significativa. Se pone así de manifiesto que los honorarios de auditoría son más altos para las mujeres que para los hombres que realizan el trabajo de auditoría en un 12,8% aproximadamente. Dicho resultado es similar al obtenido por Hardies et al. (2015), en el que obtuvieron que aproximadamente los honorarios de las mujeres auditoras eran mayores en un 7% respecto a los honorarios de los hombres auditores.

Es decir, una vez tenidas en cuenta las variables contempladas por el auditor en su análisis del riesgo de negocio, las mujeres incrementan aún más esta prima, siendo nuestro resultado similar a los estudios que aseguran que las mujeres tienen una adversidad superior al riesgo y mejores habilidades para la detección de éstos (Chung y Monroe, 2001; Gold et al. 2009; Ittonen y Peni, 2012). Luego aceptamos la hipótesis de que las auditoras aplican una prima de riesgo superior que los auditores en los honorarios de auditoría.

En cuanto a las variables con las que pretendemos capturar el riesgo de negocio a través del riesgo financiero del cliente obtenemos (Tabla 6), la variable PYLOSS es estadísticamente significativa, siendo la relación esperada y la obtenida respecto a la variable HONORARIOS positiva; por tanto, si la empresa auditada ha tenido pérdidas durante el ejercicio anterior la firma auditora sí tendrá en cuenta dicha variable como un factor del riesgo de negocio, lo que supone la incorporación de una prima por riesgo en los precios del encargo. En consecuencia, si en el año anterior la empresa auditada presentó pérdidas, hay un incremento de aproximadamente un 2,3 % en los precios de la auditoría.

La variable CATA es igualmente significativa y positiva. Ello implica que cuanto más líquido sea el activo de la compañía, el auditor percibirá menor riesgo de negocio. En principio, una mayor liquidez está relacionada con una mayor solvencia en el corto plazo, de tal forma que se reduce el riesgo de causar pérdidas a terceros por riesgo de impago, no dándose así la condición necesaria de que exista daño económico a terceros para que exista el riesgo de negocio.

Por otro lado, en relación con las variables que establecimos anteriormente para captar los factores del riesgo inherente, obtenemos que únicamente la variable NUEVO tiene una relacional lineal significativa y con signo negativo. Contrario al signo esperado, pero similar al que obtuvieron Monterrey y Sánchez (2007), se pone de manifiesto que a pesar de que un nuevo cliente suponga un mayor riesgo para la empresa auditora, originado por el escaso conocimiento de la misma, la competencia presente en el mercado español de pequeñas y medianas empresas da lugar a la

necesidad de ampliar la cartera aplicando descuentos en los precios establecidos inicialmente para el cliente por el servicio de auditoría. De esta forma, la reducción en el precio del servicio de un nuevo cliente es de aproximadamente un 1,5%.

Con respecto a las variables de control, la variable HORAS es estadísticamente significativa respecto a la variable HONORARIOS y dicha relación es positiva; cuanto mayor sea el número de horas mayor será el precio del servicio (Bell et al., 2008).

En cuanto a la variable OTROS TRABAJOS, obtenemos que existe una relación positiva y significativa respecto a la variable dependiente, por lo que cuando se presten otros servicios distintos a la auditoría se produce un incremento del 2,6% aproximadamente en los honorarios. Lejos de existir riesgo de independencia en el que el auditor reduce sus honorarios de auditoría con el fin de conservar los obtenidos por ciertos servicios, incrementa los honorarios de los mismos, pudiendo originarse este hecho en la información recogida de otros trabajos adicionales que le lleva a detectar la existencia de riesgos adicionales.

Por último, la variable CITY es estadísticamente significativa y además la relación esperada y la obtenida en el modelo es la misma. Esto pone de manifiesto, al igual que los resultados obtenidos por Chan et al. (1993), Brinn et al. (1994), O'Sullivan (2000), Beattie et al. (2001) que los honorarios se incrementan si la socia o socio firmante se encuentran en una gran ciudad (Barcelona o Madrid).

4.3 ANALISIS DE ROBUSTEZ

Hemos estimado un modelo de honorarios hasta el momento suponiendo que éste es estable ante cualquier característica de cada encargo. Anteriormente hemos visto en la revisión de la literatura que la fijación de precios de los servicios de auditoría puede venir demostrado por otras características. Por ello, ante el objetivo de comprobar que nuestros resultados son robustos planteamos un análisis adicional utilizando otras especificaciones del modelo de estimación de precios, dividiendo la muestra en dos grupos. Estimamos el modelo de precios de auditoría en dos submuestras, la primera submuestra está formada por aquellos trabajos de auditoría firmados por socias auditoras y la segunda por socios auditores, pretendiendo obtener que en ambas submuestras el modelo de prima de riesgos propuesto es válido.

Tabla 7. Regresión modelo en submuestras

	MUJER	HOMBRE
VARIABLE	COEFICIENTE (ESTADISTICO)	COEFICIENTE (ESTADISTICO)
VARIABLES EXPERIMENTALES		
LEV	-0,130 (-2,367)**	-0,007 (-1,274)
ROA	0,055 (1,042)	0,002 (0,303)
PYLOSS	0,089 (1,609)	0,006 (1,168)
CATA	0,232 (4,150)***	-0,011 (-1,842)*
OPINION	0,085 (1,571)	-0,002 (0,378)
NUEVO	-0,133 (-2,460)**	-0,009 (-1,657)*
VARIABLES DE CONTROL		
HORAS	0,684 (11,822)***	0,956 (164,229)***
OTROS_TRABAJOS	0,066 (1,149)	0,026 (4,549)***
CITY	-0,175 (-2,484)**	0,053 (9,243)***
CONTROL SECTORIAL	SI	SI
CONTROL TEMPORAL	SI	SI
OBSERVACIONES	207	2.329
R ²	0,503	0,934
ESTADISTICO F	10,640***	1.225,630***
<p>La significación estadística viene expresada en asteriscos, a niveles superiores al 90% (*), 95%(**) y 99%(***) de probabilidad LEV: Deudas a largo plazo/Total de Activo ROA: Beneficio de actividades ordinarias/Total de Activo PYLOSS: 1 si la empresa tiene pérdidas en el año anterior y 0 en caso contrario CATA: Activo circulante/total activo OPINION: 1 si el informe de auditoría posee alguna salvedad y 0 cuando es favorable. NUEVO: 1 cuando el cliente es nuevo y 0 en caso contrario HORAS: Logaritmo neperiano de las horas declaradas por los auditores en cada encargo. OTROSTRABJ: Logaritmo neperiano de los ingresos percibidos por servicios distintos a la auditoría. SEX: 1 si el auditor es mujer y 0 en el caso contrario CITY: 1 si la firma de auditoría tiene sede en Madrid o Barcelona y 0 en el caso contrario.</p>		

Como se refleja en la tabla 7, el modelo de prima de riesgos es estadísticamente significativo para ambas submuestras, si bien la bondad de ajuste es inferior en el caso de la muestra de socias auditoras.

En primer lugar, si tenemos en cuenta la significatividad de las variables que incluimos en el modelo para determinar la prima de riesgo, resultan estadísticamente significativas en ambas submuestras, CATA y NUEVO; si bien la primera con signo distinto en función del género del auditor firmante. Para la submuestra de mujeres auditoras, la relación es negativa con respecto a los honorarios, esto es, perciben menor riesgo de negocio ante la existencia de un activo más líquido. Por el contrario, en la submuestra en la que los socios firmantes son varones la relación es positiva, conclusión similar a la que alcanzaron Gonthier-Besacier y Schatt (2007). Esto puede tener su origen en el riesgo inherente y de valoración subjetiva que contienen algunas partidas del activo corriente como pueden ser las existencias y los créditos comerciales, sobre los que el auditor tiene que pronunciarse tanto sobre su cuantía física (pudiendo existir distintas ubicaciones), su posible deterioro y su vencimiento.

Respecto a la variable NUEVO, obtenemos que cuando el cliente es nuevo para la socia auditora se aplica un descuento en los precios del servicio de aproximadamente un 13,3%, mientras que cuando es nuevo para un socio auditor dicho descuento es del 0,9%. Como hemos mencionado en el punto 4.2, este resultado pone de relieve que aunque el cliente presente mayor riesgo para la firma, la competencia existente en el mercado de auditoría español da lugar a la reducción de los precios para la captación de clientes. Según los coeficientes obtenidos en las dos submuestras, la reducción de honorarios que realizan las socias firmantes es mayor que la de los socios firmantes, por lo que, a falta de un análisis más profundo, se podría evidenciar cierta dificultad en la captación de clientes por parte de la mujer que le obliga a reducir los honorarios en ese proceso de captación.

Con respecto a las variables de control, y en el mismo sentido que el párrafo anterior, la no existencia de una relación significativa entre la prestación de otros trabajos distintos a la auditoría y los honorarios en el caso de que sea mujer la socia firmante, venía anticipada en los análisis descriptivos. Y es que la prestación de otros servicios por socios firmantes es, en términos estadísticos, significativamente superior que en el caso de las mujeres, que podría considerarse casi nula. Podríamos intuir que se trata de otra posible evidencia de diferencias de género a la hora de acceder a la prestación de servicios complementarios.

Y es esa dificultad que ponen de manifiesto tanto las variables NUEVO como la de OTROS TRABAJO, la que vendría refrendada con la relación significativa y negativa de la variable CITY para el caso de que sean mujeres las firmantes. Si bien en el caso de los hombres, la prestación de servicios en grandes ciudades conlleva una prima, en

el caso de las mujeres esa prima es negativa, es decir, para competir en los grandes mercados deben de disminuir sus precios con respecto a la competencia.

5. CONCLUSIONES

El objetivo del estudio es investigar si las mujeres auditoras tienen en cuenta el riesgo de negocio que se puede presentar y si en la fijación de precios de cada uno de los contratos que mantienen con sus clientes tienen en cuenta los riesgos detectados en los mismos. Para cubrirse de esos posibles riesgos que se pueden presentar, las socias firmantes incluyen una prima de riesgo para hacer frente a las posibles pérdidas futuras a las que se puede enfrentar, tales como la pérdida de reputación, litigios o sanciones. Tras nuestra revisión sobre estudios relacionados con nuestra investigación, podemos decir que éste es el primero que estudia el impacto del género del socio firmante en las primas de riesgo aplicadas por las firmas de auditoría españolas de pequeña y mediana dimensión.

Para este estudio hemos obtenido información que ha sido proporcionada por pequeñas y medianas empresas españolas de auditoría al ICAC, ya que según la Ley de Auditoría todas las firmas auditoras deberán comunicar en el modelo 03 determinada información relacionada con la actividad que realizan, así como el esfuerzo de auditoría imputado a cada encargo.

En el tramo de mercado de pequeñas y medianas empresas en el que nos hemos centrado, sin haber sido analizado de forma amplia, encontramos que el riesgo de negocio adquiere matices específicos. Tanto las firmas internacionales como las que hemos analizado en este estudio deben soportar un nivel de riesgo de negocio. Pero al tratarse de un mercado en el que se compite vía precios da lugar a que existan ciertas dudas sobre la posibilidad de aplicar primas sobre los precios para cubrirse del riesgo.

Tras utilizar un conjunto de variables para medir la situación financiera y el riesgo inherente a través de las cuales pretendemos inferir sobre la existencia del riesgo de negocio, nuestro estudio nos proporciona evidencia de que las socias firmantes tienen en cuenta aquellas variables que pueden afectar al riesgo de negocio; por ello, llevan a cabo la aplicación de una prima sobre los precios del servicio de auditoría.

Además, al tener en cuenta las horas hemos podido controlar la variable esfuerzo de auditoría, descartando que dicho incremento de honorarios venga originado por la complejidad o por la propia cobertura del riesgo de auditoría.

Como resultados adicionales, utilizando dos submuestras en función del género, podemos concluir que mujeres y hombres auditores no reaccionan igual ante lo que

podrían ser riesgos financieros e inherentes que originen el riesgo de negocio al que está sometido el auditor. Así, una mayor liquidez del activo es interpretada por las mujeres auditoras como una mejor solvencia y por ende un menor riesgo de negocio, mientras que los auditores hombres perciben un mayor riesgo, traducido éste en un incremento de honorarios, originado, tal vez, por la subjetividad de la valoración de determinadas partidas del activo corriente.

Por último, si bien tanto hombres y mujeres utilizan el *lowballing* como estrategia de captación de clientes, las mujeres aplican descuentos de forma más agresiva, lo que interpretamos como una mayor dificultad al acceso al mercado de la auditoría que le obliga a reducir los honorarios para captar clientes. Este hecho se ve refrendado en las auditorías realizadas en las grandes ciudades, ya que si bien los hombres aplican unos honorarios mayores adaptándose al nivel de vida, las mujeres aplican descuentos en los honorarios, mostrando otra vez dificultades para prestar por primera vez servicios al cliente.

Nuestro trabajo, sin embargo, no está exento de limitaciones y existe la posibilidad de que no hayamos controlado todos aquellos factores que pueden afectar al socio firmante, los honorarios de auditoría y los factores determinantes de riesgo de control (Bell et al., 2001). En este sentido, variables como la experiencia del equipo anterior, el tamaño de la firma de auditoría o el nivel general de endeudamiento del cliente podrían ser tenidos en cuenta en posteriores estudios.

En definitiva, analizando la aplicación de una prima de riesgo por parte de las mujeres auditoras hemos pretendido contribuir al debate sobre si existe diferencias de género a la hora de mostrar aversión, o no, al riesgo. Mientras que se ha puesto de manifiesto lo que podrían ser dificultades por parte de las socias firmantes en la captación de nuevos clientes, debiendo de aplicar honorarios aún más bajos que los hombres.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARBER, B.M., ODEAN, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *The Quarterly Journal of Economics* 116 (1): 261-292.

BEATTIE, V., GOODACRE, A., PRATT, K., STEVENSON, J. (2001). The determinants of audit fees-evidence from the voluntary sector. *Accounting and Business Research* 31 (2): 294-302.

BELL, T.B., LANDSMAN, W.R., SHACKELFORD, D.A. (2001). Auditor's perceived business risk and audit fees: Analysis and evidence. *Journal of Accounting Research* 39(1): 35-43.

- BELL, T., DOOGAR, R., SOLOMON, I. (2008). Audit Labor Usage and Fees under Business Risk Auditing. *Journal of Accounting Research* 46 (4): 729-760.
- BLISS, R.T., POTTER, M.E. (2002). Mutual fund managers: Does gender matter? *Journal of Business & Economic Studies* 8 (1): 1-15.
- BOE (2015) Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas. Disponible en: <https://goo.gl/A7C6Ry> [Consulta: 19 de abril de 2018].
- BOICAC. (2015). Norma internacional de auditoría de adaptación para su aplicación en España (NIA-ES) 200. Objetivos globales del auditor independiente y realización de la auditoría de conformidad con las normas internacionales de auditoría <http://www.icac.meh.es> [Consulta: 12 de mayo de 2018].
- BOICAC. Situación de la Auditoría en España (2016). <http://www.icac.meh.es> [Consulta: 12 de mayo de 2018].
- BRINN, T., PEEL, M.J., ROBERTS, R. (1994). Audit Fee Determinants of Independent & Subsidiary Unquoted Companies in the UK-an Exploratory Study. *British Accounting Review* 26: 101-121.
- BYRNES, J.P., MILLER D.C. (1999). "Gender differences in risk taking: A meta-analysis." *Psychological bulletin*: 367
- CARCELLO, J.V., PALMROSE, Z.V. (1994). Auditor Litigation and Modified Reporting on Bankrupt Clients. *Journal of Accounting Research* 32 (Supplement): 1-30.
- CHAN, P.; EZZAMEL, M., WILLIAM, D. (1993). Determinants of Audit Fees for Quoted UK Companies. *Journal of Business Finance and Accounting* 20(6): 765-786.
- CHUNG, J., MONROE, G. S. (2001). A Research Note on the Effects of Gender and Task Complexity on an Audit Judgment. *Behavioral Research in Accounting* 13: 111–126.
- DEFOND, M.L., JERE R.F., WONG, T.J. (2000). Auditor Industry Specialization and a Market Segmentation by Big and Non-big 6 Accountig Firms. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Spring 19(1), pp. 49-66.
- DWYER, P.D., GILKESON, J.H., LIST, J.A. (2002). Gender differences in revealed risk taking: Evidence from mutual fund investors. *Economics Letters* 76(2): 151-158.
- FRANCIS J., 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.
- GOLD, A., HUNTON, J. E., GOMAA, M.I. (2009). The Impact of Client and Auditor Gender on Auditors' Judgments (p.p 1–18.). *Accounting Horizons*.
- GONTHIER-BESACIER, N., SCHATT, A. (2007). Determinants of audit fees for French quoted firms. *Managerial Auditing Journal*, 22(2), 139-160.
- GRAHAM, J.F., STENDARDI, E.J., MYERS, J.K., GRAHAM, M.J. (2002). Gender differences in investment strategies: An information processing perspective. *International Journal of Bank Marketing* 20 (1):17-26.
- HARDIES, K., BREECH, D., BRANSON, J. (2014) Do (Fe) Male Auditors Impair Audit Quality? Evidence from Going-Concern Opinions. *European Accounting Review*, Vol. 25 (1)

- HARDIES, K., BREESCH, D., BRANSON, J (2015). The Female Audit Fee Premium. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol. 34 (4).
- HOUSTON, R., PETERS, M., PRATT, J. (1999). The audit risk model, business risk and audit-planning decisions. *The Accounting Review* 74 (3): 281-298.
- ITTONEN, K., PENI, E. (2012). Auditor's gender and audit fees. *International Journal of Auditing*, 16(1), 1-18.
- ITTONEN, K., PENI, E., VÄHÄMAA, S. (2013). Female auditors and accruals quality. *Accounting Horizons*, 27(2), 205-228.
- JIANAKOPOLOS, N.A., BERNASEK, A. (1998). Are women more risk averse? *Economic Inquiry* 36 (4): 620-630.
- JOHNSTONE, K.M, BEDARD, J.C. (2003). Risk management in client acceptance decisions. *The Accounting Review* 78 (4): 1003-1025.
- JOHNSON, J.E.V., POWELL, P.L. (1994). Decision making, risk and gender: Are managers different? *British Journal of Management* 5 (2): 123-138.
- KNECHEL, W. R., NIEMI, L., ZERNI, M. (2013). Empirical Evidence on the Implicit Determinants of Compensation in Big 4 Audit Partnerships. *Journal of Accounting Research* 51 (2): 349–387.
- LYS, T. y WATTS, R. (1994). Lawsuits against auditors. *Journal of Accounting Research* 32 (1): 65-93.
- MONTERREY MAYORAL J., SÁNCHEZ SEGURA, A. (2007). Un estudio empírico de los honorarios del auditor. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*. 32, septiembre, p.p 81-110.
- NIEMI, L. (2004). Auditor Size and Audit Pricing: Evidence from Small Audit Firms. *European Accounting Review* 13(3): 541-560.
- OLSEN, R., COX, C. (2001). The influence of gender on the perception and response to investment risk: The case of professional investors. *The Journal of Behavioral Finance* 2 (1): 29-36.
- O`SULLIVAN, N. (2000). The impact of board composition and ownership on quality: Evidence from large UK companies. *British Accounting Review* 32 (4): 397-414.
- PALMROSE, Z.V. (1983). The Pricing of Audit Services: Industry Differences and Other Insights. "Proceedings of the 1983 DePaul University Research Symposium": 47-84.
- PRATT, J., 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.
- SCHUBERT, R. (2006). Analyzing and managing risks-on the importance of gender differences in risk attitudes. *Managerial Finance* 32 (9): 706-715.
- SIMUNIC, D. (1980). The Pricing of Audit Services: Theory and Evidence, *Journal of Accounting Research* 18(1): 161-190.

SIMUNIC, D.A., 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 (Supplement): 119-134.

SHU, S.Z. (2000). Auditor resignations: Clientele effects and legal liability. *Journal of Accounting & Economics* 29 (2). 173-205.

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.

SUNDEN, A.E., SURETTE, B.J. (1998). Gender differences in the allocation of assets in retirement savings plans. *American Economic Review* 88(2): 207-211.

WATSON, J., MCNAUGHTON, M. (2007). Gender differences in risk aversion and expected retirement benefits. *Financial Analysts Journal* 63(4):52-62.

WATSON, J., ROBINSON, S. (2003). Adjusting for risk in comparing the performances of male-and female-controlled SMEs. *Journal of business Venturing* 18 (6): 773-788.