

Estibaliz Biedma López



**EL COMITÉ DE AUDITORÍA COMO SALVAGUARDA
DE LA INDEPENDENCIA DEL AUDITOR.
EVIDENCIAS EMPÍRICAS PARA EL CASO ESPAÑOL**

V Premio “ASEPUC” de Tesis Doctorales

**EL COMITÉ DE AUDITORÍA COMO SALVAGUARDA
DE LA INDEPENDENCIA DEL AUDITOR. EVIDENCIAS
EMPÍRICAS PARA EL CASO ESPAÑOL**

V PREMIO “ASEPUC” DE TESIS DOCTORALES (2009)

Estibaliz Biedma López
Universidad Pablo Olavide de Sevilla

EL COMITÉ DE AUDITORÍA COMO SALVAGUARDA DE LA INDEPENDENCIA DEL AUDITOR.
EVIDENCIAS EMPÍRICAS PARA EL CASO ESPAÑOL

Edita: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Edición en línea: Año 2012
NIPO en línea: 724-12-008-0

Índice



<i>Índice</i>	<i>iii</i>
<i>Índice de figuras, cuadros y tablas</i>	<i>ix</i>
CAPÍTULO PRIMERO: PRESENTACIÓN DEL TRABAJO	1
1.1. INTRODUCCIÓN	3
1.2. EL GOBIERNO DE LAS EMPRESAS Y LA INFORMACIÓN FINANCIERA: MOTIVACIÓN DEL ESTUDIO	6
1.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	17
1.4. METODOLOGÍA	21
1.5. OPORTUNIDAD Y RELEVANCIA DEL ESTUDIO	23
1.6. ESTRUCTURA Y CONTENIDO DEL TRABAJO	27
1.7. BIBLIOGRAFÍA	28
CAPÍTULO SEGUNDO: INDEPENDENCIA DEL AUDITOR.	37
2.1. INTRODUCCIÓN	39
2.2. INDEPENDENCIA DEL AUDITOR: RIESGO DE DEPENDENCIA ECONÓMICA	40
2.3. RIESGO DE DEPENDENCIA ECONÓMICA DEL AUDITOR: MARCO DE ANÁLISIS	47
2.3.1. DECISIONES BASADAS EN JUICIOS DE VALOR: PRESIONES SOBRE EL TIPO DE OPINIÓN DE AUDITORÍA	48
2.3.2. FACTORES QUE ACENTÚAN LOS EFECTOS ADVERSOS DE LA DEPENDENCIA ECONÓMICA	58
2.3.2.1. El efecto de los honorarios en la independencia del auditor	58
2.3.2.2. La prestación de otros servicios por parte del auditor	61
2.3.2.3. La duración del contrato de auditoría	65
2.3.2.4. Capacidad del auditor para reponer las rentas	68
2.3.3. FACTORES MITIGANTES DEL RIESGO DE DEPENDENCIA ECONÓMICA	69

2.3.3.1. Medidas que otorgan transparencia a los cambios de auditor	72
2.3.3.2. Medidas dirigidas a limitar la dependencia económica	76
2.3.3.3. Salvaguardas que incrementan el coste de un comportamiento oportunista	84
2.3.3.3.1. <i>La responsabilidad legal de los auditores</i>	85
2.3.3.3.2. <i>La presión del mercado: la reputación</i>	88
2.4. CONCLUSIONES	90
2.5. BIBLIOGRAFÍA	97
CAPÍTULO TERCERO: EL COMITÉ DE AUDITORÍA	119
3.1. INTRODUCCIÓN	121
3.2. NATURALEZA Y ORIGEN DEL COMITÉ DE AUDITORÍA	122
3.3. FUNCIONES DEL COMITÉ DE AUDITORÍA	127
3.3.1. RESPONSABILIDADES RELACIONADAS CON LA INFORMACIÓN FINANCIERA	128
3.3.2. RESPONSABILIDADES RELACIONADAS CON EL CONTROL INTERNO	130
3.3.3. RESPONSABILIDADES RELACIONADAS CON EL AUDITOR EXTERNO Y LA AUDITORÍA	132
3.4. EL COMITÉ DE AUDITORÍA COMO GARANTE DE LA INDEPENDENCIA DEL AUDITOR: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA EMPÍRICA	137
3.4.1. ESTUDIOS CENTRADOS EN LA PERCEPCIÓN DE INDEPENDENCIA DEL AUDITOR	137
3.4.2. ESTUDIOS SOBRE EL PAPEL DEL COMITÉ DE AUDITORÍA EN EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE LA OPINIÓN DE AUDITORÍA	139
3.4.3. EL COMITÉ DE AUDITORÍA Y LA SELECCIÓN DEL AUDITOR	142
3.4.4. EL COMITÉ DE AUDITORÍA Y EL CAMBIO DEL AUDITOR	143
3.4.5. EL COMITÉ DE AUDITORÍA Y LOS HONORARIOS DE AUDITORÍA	145

3.4.6. EL COMITÉ DE AUDITORÍA Y LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS ADICIONALES AL CLIENTE DE AUDITORÍA	147
3.5. LA EFICACIA DE LOS COMITÉS DE AUDITORÍA: IMPORTANCIA DE SU COMPOSICIÓN	149
3.5.1. TAMAÑO DEL COMITÉ DE AUDITORÍA	151
3.5.2. FRECUENCIA DE REUNIONES DEL COMITÉ DE AUDITORÍA	153
3.5.3. EXPERIENCIA Y FORMACIÓN DE LOS MIEMBROS DEL COMITÉ DE AUDITORÍA	155
3.5.4. INDEPENDENCIA DEL COMITÉ DE AUDITORÍA	159
3.6. CONCLUSIONES	167
3.7. BIBLIOGRAFÍA	170
CAPÍTULO CUARTO: EL COMITÉ DE AUDITORÍA EN EL CONTEXTO DE AUDITORÍA ESPAÑOL	187
4.1. INTRODUCCIÓN	189
4.2. ANÁLISIS DE LA INDEPENDENCIA DEL AUDITOR EN EL CONTEXTO ESPAÑOL	191
4.2.1. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DE AUDITORÍA	193
4.2.2. CARACTERÍSTICAS DE LA REGULACIÓN QUE AFECTA AL CONTRATO DE AUDITORÍA	194
4.2.3. MEDIDAS DE SALVAGUARDA	197
4.2.3.1. Medidas que otorgan transparencia a los cambios de auditor	197
4.2.3.2. Medidas dirigidas a limitar la dependencia económica	198
4.2.3.3. Salvaguardas que incrementan el coste de un comportamiento oportunista	201
4.2.3.4. El mercado de auditoría español como ámbito para el estudio empírico	203
4.3. EL COMITÉ DE AUDITORÍA EN ESPAÑA	204
4.3.1. ORIGEN, NATURALEZA Y FUNCIONES A TRAVÉS DE LOS CÓDIGOS DE	204

BUEN GOBIERNO Y LA LEGISTACIÓN	
4.3.2. EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE EL COMITÉ DE AUDITORÍA EN ESPAÑA	211
4.3.3. LA INDEPENDENCIA DEL COMITÉ DE AUDITORÍA EN EL CONTEXTO ESPAÑOL	215
4.4. CONCLUSIONES	222
4.5. BIBLIOGRAFÍA	224
CAPÍTULO QUINTO: EL COMITÉ DE AUDITORÍA FRENTE AL RIESGO DE DEPENDENCIA ECONÓMICA DEL AUDITOR	233
5.1 INTRODUCCIÓN	235
5.2. LA INDEPENDENCIA DEL COMITÉ DE AUDITORÍA Y LA DEPENDENCIA ECONÓMICA DEL AUDITOR	238
5.3. METODOLOGÍA	252
5.3.1. ESPECIFICACIÓN DEL MODELO Y DEFINICIÓN DE VARIABLES	252
5.3.1.1. Medida de la independencia del comité de auditoría	252
5.3.1.2. Medida de la dependencia económica del auditor	254
5.3.1.3. Variables de Control	258
5.3.2. SELECCIÓN DE LA MUESTRA	267
5.4. RESULTADOS EMPÍRICOS	273
5.4.1. DESCRIPTIVOS GENERALES	273
5.4.2. ESPECIFICACIÓN EMPÍRICA DE LA DEPENDENCIA ECONÓMICA DEL AUDITOR Y DEL EFECTO DOMINIO DIRECTIVO	282
5.4.3. CORRELACIONES	287
5.4.4. ANÁLISIS MULTIVARIANTE	288
5.4.5. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	293
5.4.5.1. Dirección de la relación	293

5.4.5.2. Disponibilidad de consejeros externos	294
5.4.4.2. Efecto de la presión mediática sobre el auditor	295
5.4.5.3. Especificaciones alternativas de la variable dependiente	295
5.4.5.4. Análisis con datos de panel	297
5.6. CONCLUSIONES	303
5.7. BIBLIOGRAFÍA	307
CAPÍTULO SEXTO: EL COMITÉ DE AUDITORÍA FRENTE A LA COMPRA DE OPINIÓN: ANÁLISIS DEL CAMBIO DE AUDITOR Y LA DIRECCIÓN DEL CAMBIO	319
6.1. INTRODUCCIÓN	321
6.2. EL PAPEL DEL COMITÉ DE AUDITORÍA FRENTE A LA COMPRA DE OPINIÓN	328
6.2.1. LA COMPRA DE OPINIÓN COMO AMENAZA A LA INDEPENDENCIA DEL AUDITOR	328
6.2.2. EL PAPEL DEL COMITÉ DE AUDITORÍA INDEPENDIENTE FRENTE A LA COMPRA DE OPINIÓN: FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	333
6.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA	335
6.3.1. ELECCIÓN DE LA MUESTRA	335
6.3.2. ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA HIPÓTESIS 1: INFLUENCIA DEL COMITÉ DE AUDITORÍA INDEPENDIENTE EN EL CAMBIO DE AUDITOR TRAS LA RECEPCIÓN DE UN INFORME DE AUDITORÍA CUALIFICADO	337
6.3.2.1. Modelo de cambio de auditor y definición de variables	337
6.3.2.2. Análisis descriptivo y univariante del cambio de auditor	344
6.3.2.3. Análisis multivariante del cambio de auditor	349
6.3.3. ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA HIPÓTESIS 2: INFLUENCIA DEL COMITÉ DE AUDITORÍA EN LA SELECCIÓN DEL NUEVO AUDITOR	352
6.3.3.1. Modelo de dirección del cambio y definición de variables	352

6.3.3.2. Análisis descriptivo y univariante de la dirección del cambio	357
6.3.3.3. Análisis multivariante de la dirección del cambio	362
6.4. CONCLUSIONES	365
6.5. BIBLIOGRAFÍA	370
CAPÍTULO SÉPTIMO: CONCLUSIONES	379

Índice de figuras, cuadros y tablas **—————**

CAPÍTULO PRIMERO: PRESENTACIÓN DEL TRABAJO

Figura 1.1.	Mecanismos de gobierno y calidad de la información financiera	11
Tabla 1.1.	Estructura de la investigación empírica	28

CAPÍTULO SEGUNDO: INDEPENDENCIA DEL AUDITOR.

Figura 2.1.	Marco de análisis del riesgo de dependencia económica	48
--------------------	---	----

CAPÍTULO CUARTO: EL COMITÉ DE AUDITORÍA EN EL CONTEXTO DE AUDITORÍA ESPAÑOL

Cuadro 4.1.	Responsabilidades del comité de auditoría en relación con el auditor externo en los códigos de buen gobierno en España	208
--------------------	--	-----

CAPÍTULO QUINTO: EL COMITÉ DE AUDITORÍA FRENTE AL RIESGO DE DEPENDENCIA ECONÓMICA DEL AUDITOR

Figura 5.1.	Porcentaje de empresas con comité de auditoría por año	270
Figura 5.2.	Porcentaje de empresas que forman comité de auditoría por primera vez	271
Cuadro 5.1.	Independencia del comité de auditoría y dependencia económica del auditor	242
Cuadro 5.2.	Tabla ilustrativa de los determinantes de la composición del comité de auditoría	245
Tabla 5.1.	Distribución de empresas por año	269
Tabla 5.2.	Distribución de la muestra por sectores	272
Tabla 5.3.	Evolución temporal de las características del comité de auditoría	275
Tabla 5.4.	Estadísticos descriptivos en empresas que forman comités de auditoría por primera vez	279
Tabla 5.5.	Análisis factorial empresas que forman por primera vez comité de auditoría	284
Tabla 5.6.	Matriz de correlaciones de Pearson	287
Tabla 5.7.	Análisis de regresión lineal entre la independencia del comité de auditoría y la independencia del auditor	290

Tabla 5.8.	Análisis de sensibilidad	294
Tabla 5.9.	Análisis de regresión logística entre la total independencia del comité de auditoría y la independencia del auditor	296
Tabla 5.10.	Análisis factorial empresas con comité de auditoría	299
Tabla 5.11.	Estimación GMM del modelo de independencia del comité de auditoría	302

CAPÍTULO SEXTO: EL COMITÉ DE AUDITORÍA FRENTE A LA COMPRA DE OPINIÓN: ANÁLISIS DEL CAMBIO DE AUDITOR Y LA DIRECCIÓN DEL CAMBIO

Tabla 6.1.	Distribución de cambios de auditor y tipos de opinión de auditoría	336
Tabla 6.2.	Estructura de la muestra	337
Tabla 6.3.	Análisis factorial	345
Tabla 6.4.	Estadísticos descriptivos	346
Tabla 6.5.	Análisis de diferencias de medias	346
Tabla 6.6.	Matriz de correlaciones de Pearson	348
Tabla 6.7.	Análisis de regresión logística entre la probabilidad de la empresa de cambiar de auditor y la independencia del comité de auditoría	350
Tabla 6.8.	Análisis factorial	357
Tabla 6.9.	Estadísticos descriptivos	358
Tabla 6.10.	Matriz de correlaciones de Pearson	361
Tabla 6.11.	Análisis de regresión lineal entre la variación de la dependencia económica del auditor y la independencia del comité de auditoría y las variables de control	363

Capítulo Primero

Presentación del trabajo

1.1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años se han ido sucediendo importantes fracasos empresariales (entre otros, Enron, Worldcom y Xerox en EEUU, Parmalat y Ahold a nivel europeo, y a nivel nacional el caso de Gescartera), en algunos de los cuales se ha puesto de manifiesto un problema de falta de independencia de los auditores¹. Dichos escándalos han producido una profunda crisis de credibilidad sobre el verdadero valor que la auditoría aporta a los mercados financieros que, como manifestación más explícita, ha derivado en un incremento de la regulación de la auditoría (Comisión de la Unión Europea, 2002; Sarbanes Oxly Act, 2002; Ley 44/2002, de 22 de noviembre).

La profesión auditora se considera un instrumento esencial para la veracidad y credibilidad de la información económico-financiera que se genera desde la empresa. Su labor es fundamental en tanto que la existencia de información fiable es una pieza clave para generar la confianza necesaria para el buen funcionamiento de la empresa, la cual representa a su vez el principal motor del éxito de la economía. Para asegurar que el auditor externo pueda emitir su juicio experto sobre la fiabilidad de dicha información de manera objetiva y lejos de cualquier tipo de influencia, se han habilitado una serie de

¹ En el presente trabajo, cuando nos refiramos al auditor lo haremos en su condición de auditor de cuentas anuales. Si bien la independencia resulta un atributo indispensable para esta función, no es un requisito cuando el auditor realiza otras funciones como servicios de consultoría, auditoría interna, etc. (Boynton y Kell, 1998).

salvaguardas. Sin embargo, la aplicación de estos mecanismos, en particular en España, no ha conseguido evitar que los auditores se vean presionados a comprometer su independencia. Así pues, se hace necesario seguir trabajando en la generación de seguridad a través de la búsqueda de otro tipo de instrumentos que garantice la independencia de la auditoría.

En este sentido, se ha venido destacando el importante papel que puede desempeñar el comité de auditoría, desde su posición de comisión delegada del Consejo de Administración. El impulso que organismos reguladores de todo el mundo han dado a esta figura y su adopción generalizada, lo han convertido en objeto de numerosos estudios a nivel internacional. No obstante, la falta de unanimidad en las conclusiones de estos estudios sobre la eficacia del comité de auditoría, y la publicidad de los casos de fraude contable en empresas que tenían creado un comité de auditoría, han sembrado la duda sobre la capacidad real de este comité para actuar como soporte del auditor. En este punto, y dado la promoción internacional recibida por el comité de auditoría, determinar qué lo convierte en un mecanismo efectivo de salvaguarda de la independencia del auditor se convierte en una cuestión crucial.

A este respecto, existe acuerdo en la literatura en que la independencia de los miembros del comité de auditoría respecto de la dirección², es un atributo necesario para que dicho comité pueda contribuir de manera efectiva al gobierno de la empresa. De ahí la especial atención que le han venido prestando diversos organismos reguladores (Informe Blue Ribbon, BRC, 1999; Sarbanes-Oxley, 2002). La dificultad para contrastar empíricamente esta característica y la necesidad de hacerlo a través de diversos subrogados ha supuesto que los resultados de los diversos estudios al respecto sean, en ocasiones, contradictorios. Tampoco existe consenso sobre el nivel de independencia que debe tener el comité de auditoría en su conjunto para ser eficaz. Lo anterior, unido al coste económico que para determinadas empresas puede suponer mantener un comité de auditoría, ha derivado en que, en muchos casos, las empresas tengan potestad para decidir el nivel de independencia con que dotan a sus comités de auditoría al amparo de la regulación. Al mismo tiempo, la inclusión de consejeros

² En este trabajo con los términos, “dirección”, “directivo” y “gerencia” nos referiremos a aquellas personas con responsabilidades ejecutivas sobre las operaciones de la empresa y la preparación de sus estados financieros (Auditing Practices Board, APB, SAS 120, 2004, p. 1), lo que en la literatura anglosajona se conoce con el término “management”.

internos³ en los comités de auditoría podría representar una amenaza hacia la capacidad de dicho comité para actuar de forma efectiva. Por tanto, la investigación empírica realizada hasta el momento no ha permitido concluir si la independencia total del comité de auditoría debe convertirse en un requisito indispensable para el comité de auditoría (como parece haber sido considerado en la Sarbanes-Oxley, 2002), o si, por el contrario, la inclusión de internos en su composición no supone necesariamente un obstáculo para su funcionamiento efectivo (como parecen considerar organismos reguladores más permisivos al respecto). Aportar nueva evidencia que permita valorar el efecto de la independencia del comité de auditoría sobre su capacidad para actuar como salvaguarda del auditor, podría ser de gran utilidad para arrojar algo de luz a este debate.

En esta línea, nuestro trabajo pretende analizar el efecto de la independencia del comité de auditoría sobre su capacidad para hacer frente a los problemas de independencia de los auditores, que presentan algunas de las empresas de nuestro entorno. Más concretamente, este trabajo tratará de avanzar sobre los estudios anteriores investigando el papel del comité de auditoría frente al problema potencial que la dependencia económica del auditor respecto de su cliente puede representar para la independencia de dicho auditor.

Con este fin, este primer capítulo está dedicado a presentar el trabajo de investigación que desarrollaremos a lo largo de estas páginas. En el siguiente apartado, describiremos con más detenimiento el problema que subyace tras el objetivo del trabajo. Una breve descripción del estado de la cuestión nos llevará a definir el objetivo de la investigación, las cuestiones de investigación en que se concreta y su aportación a la literatura. En el tercer apartado, explicaremos cómo vamos a llevar a cabo la investigación que nos permitirá dar respuesta al objetivo propuesto. El cuarto apartado estará dedicado a terminar de plantear la oportunidad del estudio. Concluiremos el capítulo con la presentación de la estructura del trabajo.

³ Aunque estos términos serán definidos en el capítulo tercero del presente trabajo, siguiendo las clasificaciones más comunes sobre tipología de miembros del Consejo de Administración, diferenciaremos, en primer lugar, entre consejeros internos o ejecutivos (aquellos que trabajan para la empresa) y consejeros externos o no ejecutivos (consejeros que no son empleados de la empresa). También haremos referencia al término consejeros independientes en dos sentidos. En sentido estricto, tal y como los define el Informe Blue Ribbon (1999), como aquellos consejeros sin ningún tipo de lazos con la empresa al margen de su condición de consejeros. Para ellos aplicaremos en la mayoría de los casos el término de consejeros externos independientes. Y en sentido amplio, utilizaremos el término consejeros independientes para referirnos a los consejeros que son independientes de la dirección, más en consonancia con el término consejero externo).

1.2. EL GOBIERNO DE LAS EMPRESAS Y LA INFORMACIÓN FINANCIERA: MOTIVACIÓN DEL ESTUDIO

Tanto el auditor como el comité de auditoría son dos mecanismos más dentro de la compleja estructura que supone el gobierno de las empresas, y que tiene como finalidad última crear el ambiente adecuado para el progreso de las empresas y dirigir los desequilibrios sociales que pueden crear las economías de mercado. Por ello, para justificar la importancia del auditor como garante de la fiabilidad de la información contable y la necesidad de establecer salvaguardas para su independencia, creemos conveniente comenzar planteando el origen del problema de gobierno de las corporaciones y cuál es el papel de la información financiera, del auditor y del comité de auditoría.

Tanto la literatura económica como la literatura en el ámbito del derecho han venido asociando el origen del gobierno de la empresa a la forma en que se estructuran las empresas, basada en una estricta separación entre la propiedad y la gestión de la misma (Salas Fumás, 2002). Así, la principal corriente de esta literatura se ha centrado en los problemas que se producen entre accionistas, que ostentan la propiedad de los recursos, y los equipos directivos, encargados de la gestión de los mismos. De entre las diversas teorías que han sometido a estudio la base de las relaciones que tienen lugar en el seno de las empresas entre los distintos grupos que la conforman, destaca la perspectiva que aporta la teoría de la agencia (Jensen y Meckling, 1976; Fama, 1980; Fama y Jensen, 1983; Baysinger y Hoskisson, 1990; Bathala y Rao, 1995).

Bajo esta teoría, la empresa es percibida como un conjunto de relaciones de agencia, entendiendo por relaciones de agencia un contrato bajo el cual una o más personas –principal- emplean a otra persona –agente- para ejecutar servicios en su nombre, lo que implica la delegación de la autoridad para la toma de decisiones en el agente (Jensen y Meckling, 1976, p. 308)⁴. La empresa, bajo esta concepción, no es más que un instrumento para reunir recursos dispersos y otros medios de producción y

⁴ La teoría de la agencia ha prestado especial interés a dos tipos de relaciones de agencia en la empresa como son la relación de agencia del capital, que tendría lugar entre accionistas y directivos, y la relación de agencia de la deuda, que se establece entre los accionistas y los directivos, por un lado, y los acreedores financieros por otro. En este trabajo nos centraremos fundamentalmente en la relación de agencia del capital, entendiendo como principal a los propietarios de la empresa o accionistas (dado que principalmente tomaremos como referencia a las empresas constituidas como sociedades anónimas) y como agente al equipo directivo encargado de la gestión de la empresa.

organizar centralizadamente, bajo la existencia de contratos multilaterales entre los diversos grupos, la actividad económica.

Esta forma de organización basada en la diferenciación de funciones supone la delegación y acumulación de poder en los órganos directivos de las empresas. Esto se considera racional desde un punto de vista económico, ya que posibilita la obtención de ciertas economías derivadas de la especialización, tanto en la función de gestión de recursos, como en la aportación de los mismos y en la asunción de riesgos. No obstante, también puede implicar la aparición de determinadas ineficiencias. Dichas ineficiencias vienen explicadas por una serie de aspectos concatenados.

En primer lugar, la previsible divergencia en los intereses de los diversos grupos que coalicionan en la empresa motiva que la estructura de objetivos de los distintos grupos que dan contenido a las diversas relaciones de agencia en la empresa no resulte similar. En efecto, remuneración, poder, prestigio, posición social, etc., son considerados parámetros de la estructura de objetivos de los directivos y estos objetivos pueden no resultar coincidentes con los de los propietarios.

En segundo lugar, la disociación entre propiedad y gestión genera un contexto de asimetría informativa, aspecto éste que dificulta la percepción de la labor de los directivos en las organizaciones.

Ambos aspectos podrían no convertirse en fuentes de ineficiencia si ambas partes en las relaciones de agencia pudieran acordar cuál es el comportamiento deseable y exigible en cualquier situación. No obstante, la estricta especificación de determinadas cláusulas contractuales que aseguren el comportamiento deseado en los directivos se convierte en una cuestión extremadamente compleja, debido a que los individuos se mueven bajo el principio de racionalidad limitada. Esto imposibilita prever y, por tanto, formular explícitamente el comportamiento deseado ante cualquier contingencia (Hart, 1995; Sheifer y Vishny, 1997). En suma, las relaciones de agencia en el seno de las organizaciones están basadas en la existencia de un compromiso imperfecto, debido a que no resulta coste-eficaz diseñar contratos que puedan observar todas las contingencias posibles (Milgrom y Roberts, 1993).

En opinión de De Andrés et al. (2001, p. 365), la concentración de poder al más alto nivel de la pirámide organizativa, la asimetría informativa y el compromiso

imperfecto han hecho que el problema de agencia en las empresas se convierta en un problema de gobierno de las mismas⁵.

Estos aspectos resaltados generan un contexto en el que resulta plausible que los directivos de las empresas puedan desarrollar comportamientos oportunistas, tomando decisiones que satisfagan sus propios intereses a expensas de los intereses de los propietarios. Siguiendo a Jensen y Meckling (1976, p. 311), la empresa, además de ser concebida como una ficción legal que sirve como nexo de relaciones contractuales, se caracteriza por la existencia de derechos residuales sobre los activos y los resultados de la misma que, por lo general, pueden enajenarse sin autorización de los demás implicados en las relaciones contractuales. Jensen (1986) posteriormente precisó esta tesis emitiendo la hipótesis de free cash-flow. Postula que los recursos en exceso sobre las inversiones rentables pueden ser libremente apropiados por los agentes, pudiendo a través de decisiones de producción, de inversión o de financiación producir transferencias de riqueza que les beneficien. En suma, la empresa moderna puede quedar caracterizada por la existencia de un potencial conflicto de intereses que se materializa en la apropiación y consumo de recursos extras por parte de los directivos, por la realización de políticas de inversión subóptimas derivadas de la aversión al riesgo de éstos, por el desarrollo de políticas de crecimiento y diversificación no relacionadas al objeto de incrementar prestigio y, en especial, por el desarrollo de políticas de oportunismo informativo.

La presencia de este riesgo moral o riesgo post-contractual en las relaciones de agencia da lugar a la existencia de los costes de agencia, y en concreto, a los costes de vigilancia o control y a los costes de garantía. Los costes de control tienen su origen en la necesidad de establecer mecanismos de control sobre los gerentes para evitar que éstos no maximicen su propio interés a expensas del de los propietarios (Francis y Stockes, 1986; Francis y Wilson, 1988; DeFond, 1992). Por su parte, los costes de garantía están relacionados con el gerente y el desempeño de su labor en la empresa. Dado que los mecanismos de salvaguardia que los propietarios establecen para defender sus intereses pueden lesionar los intereses de los gerentes, éstos tendrán incentivos para buscar señales de que su comportamiento es el debido, consiguiendo así estabilidad en

⁵ Si bien los problemas de gobierno corporativo no son sólo una cuestión de separación entre la propiedad y el control, hay que señalar que esta separación constituye el elemento central (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE, 2004).

su remuneración y en su vinculación con la empresa. Los costes de esas señales son los que dan lugar a los costes de garantía.

Estos costes de agencia han de ser soportados por ambas partes, principal y agente, al objeto de que los recursos puestos a disposición de los principales en dichas relaciones sean utilizados de forma eficiente. En última instancia, el nivel que alcancen los costes de agencia puede convertir a las organizaciones en ineficientes. Es decir, siguiendo con los argumentos marginalistas de eficiencia económica, para que las empresas nazcan, crezcan y subsistan sin riesgo de desaparición, los beneficios que se derivan de la especialización obtenida a través de la disociación entre propiedad y gestión deben superar a los costes de agencia

El razonamiento que venimos desarrollando lleva a la conclusión de la necesidad que tienen las empresas de desarrollar ciertos mecanismos de control al objeto de alinear los intereses de todos los grupos que intervienen en las relaciones de agencia, supervisar la labor de los directivos y evitar que éstos desarrollen comportamientos no creadores de valor para aquellos que aportan activos especializados a la empresa. Ese conjunto de mecanismos que permitirán minimizar los costes de agencia, alentando el uso eficiente de los recursos, con el consiguiente aumento de la confianza de los inversores y permitiendo, en definitiva, la gestión profesional de las empresas, es lo que se viene entendiendo como gobierno de la empresa.

Para tal fin, resulta crucial el papel de la información financiera emitida por la empresa. Una información financiera de calidad se convierte en el principal medio para generar visibilidad sobre el comportamiento de los directivos, facilitando, de esta forma, la evaluación de los mismos y la reducción de las asimetrías informativas. No obstante, existen una serie de circunstancias inherentes al proceso de confección y divulgación de la información financiera que pueden reducir la contribución potencial de dicha información financiera. En primer lugar, esta información es producida por el sistema de información financiera de la empresa, que a su vez es controlado por la dirección, por lo que, paradójicamente, son los individuos que han de ser evaluados los que generan el medio de control.

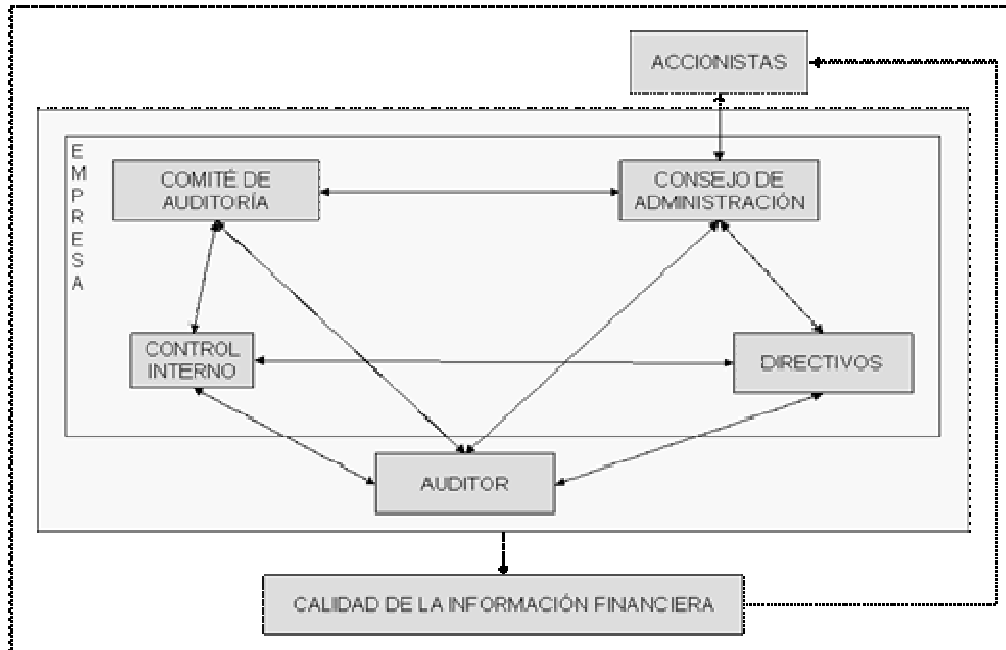
En segundo lugar, y de forma más importante, la información contable no es neutral, sino que de la misma pueden desprenderse importantes efectos económicos (Watts y Zimmerman, 1986). La existencia de estos efectos económicos puede crear

estímulos para que la dirección de la empresa trate de influenciar las decisiones de los accionistas a través de la manipulación de la información divulgada (en términos cualitativos y cuantitativos) (Baiman et al., 1987), reduciendo el valor informativo de dicha información. Esto implica la existencia de un riesgo de información que habrán de soportar los usuarios de la misma, ante lo cual los inversores podrían exigir una prima, afectando al coste de capital de la empresa y, en última instancia, a la localización de los recursos en el mercado de capitales y a la eficiencia de funcionamiento del mismo. Desde un punto de vista más amplio, la pérdida generalizada de la confianza de los usuarios en la información contenida en los estados financieros podría derivar en reticencias hacia la realización de inversiones, aspectos todos ellos que podrían afectar de forma importante a la eficiencia de la economía en general (*Independence Standards Board*, ISB, 2000).

Para evitar lo anterior y conseguir que la información que divulgan las empresas sea un instrumento capaz de cumplir con sus objetivos, organismos reguladores de todo el mundo se han preocupado por establecer unos niveles mínimos de información que la dirección debe divulgar sobre la situación financiera de la empresa. Pero además, se hace necesario asegurar la calidad de dicha información. Es precisamente este atributo lo que determina la necesidad de que la información sea sometida a un sistema de control que garantice su credibilidad para los usuarios y, en consecuencia, otorgue valor de uso a la información. Por este motivo, dentro del sistema de gobierno corporativo se han articulado una serie de mecanismos dirigidos a garantizar la calidad de dicha información financiera. En este sentido, destaca el papel del Consejo de Administración, el auditor externo, el comité de auditoría y el auditor interno (Cohen et al., 2004)⁶.

⁶ Además de estos, la literatura especializada reconoce la existencia de un amplio conjunto de mecanismos alineadores y supervisores de la actuación directiva. Algunos de ellos son externos a la organización como la competencia de los mercados de bienes y servicios, el mercado de capitales, el mercado de toma de control de empresas, la regulación, etc. Y otros internos como el papel disciplinador de la deuda, la concentración accionarial, el papel de los inversores institucionales, la participación accionarial del equipo directivo, sus sistemas de remuneración y carreras profesionales, la Junta General de Accionistas, etc. (véase Fernández y Gómez, 1999; Delgado, 2001, entre otros). En este trabajo nos centraremos en la labor del auditor externo y del comité de auditoría, y sus relaciones con la dirección de la empresa, el Consejo de Administración y los accionistas.

FIGURA 1.1.: MECANISMOS DE GOBIERNO Y CALIDAD DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA



Fuente: Adaptado de Cohen et al. (2004)

A. El Consejo de Administración

En relación con el Consejo de Administración, se trata de un órgano de control interno cuya función principal es la de realizar, por delegación de los accionistas, la función de vigilar y controlar la labor de los directivos de las empresas. Su importancia en las grandes empresas se debe a la creciente atomización de la propiedad existente en las mismas, lo que implica que los accionistas de éstas cuenten con pocos incentivos para ejercer de forma directa las labores de supervisión de los directivos. La delegación de esta función en el Consejo ocurre porque los accionistas generalmente diversifican, o al menos pueden hacerlo, su riesgo en numerosas empresas. Dicha diversificación crea un problema de free-riders donde los accionistas no cuentan con incentivos para dedicar recursos al objeto de asegurar que los directivos actúan en su favor (Grossman y Hart, 1980). A este respecto, De Andrés et al. (2001) señalan que los accionistas (representados en la Junta General de accionistas) suelen delegar en él (el Consejo de Administración) la dirección y el control de la empresa, reteniendo el derecho de ratificación del nombramiento de los consejeros y de la adopción de las decisiones estratégicas más importantes. A su vez, el Consejo delega en los directivos la administración de la empresa. De ellos (la cúpula directiva) dependerá la selección y remuneración del resto de los directivos y la dirección estratégica de la empresa.

En el desempeño de sus funciones la información es una herramienta fundamental. Tanto información interna, para mejorar la seguridad en la toma de decisiones, como información externa, para lograr la confianza de terceros (Álvarez, 1997). De ahí que una de las funciones encomendadas al Consejo de Administración sea el control de los sistemas financieros y contables de la empresa, incluyendo la auditoría independiente, siendo el último responsable de la información proporcionada por dicho sistema ante los accionistas y demás interesados en la misma⁷.

Sin embargo, en la práctica el Consejo de Administración se enfrenta a una serie de dificultades para realizar su labor. Así, se ha hablado de Consejos de Administración dominados por la dirección y con estructuras sobredimensionadas, lo que ha podido traducirse en una falta de implicación de los consejeros y en un deficiente funcionamiento del mismo. A fin de revitalizar el papel del Consejo de Administración en el gobierno de las empresas, códigos de buen gobierno de todo el mundo han propugnado una serie de aspectos al objeto de incrementar su eficiencia. En particular, la separación entre presidente del Consejo y primer directivo, la necesidad de introducir consejeros externos sin responsabilidades directivas, la dimensión del Consejo de Administración y la necesidad de crear comisiones delegadas en el seno del Consejo que traten con problemas fundamentales del gobierno de las empresas.

B. El auditor externo

Con respecto al auditor externo, se presenta como un experto ajeno a la empresa cuya función es validar en qué medida las revelaciones que las empresas realizan en sus estados contables coinciden con la realidad económica subyacente en éstas. De esta forma, la auditoría trata de otorgar valor de uso a los estados contables. El informe de auditoría, como resultado del proceso de auditoría, se configura como el instrumento a través del cual se pone de manifiesto dicho valor y, puesto que el proceso contable de una empresa no resulta observable, se convierte en el único medio a disposición de los usuarios para evaluar la calidad de la información contable divulgada por la empresa

⁷ En el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por Real Decreto Legislativo 1564/1989, se establece que el Consejo de Administración es el responsable de dirigir los negocios de la empresa (art. 141), asegurando el cumplimiento de la legislación (art. 133), y controlando los sistemas de contabilidad, auditoría y de información financiera (art. 141).

(Ruiz Barbadillo, 1997). Según Arruñada (1997), la auditoría externa contribuye a hacer observable a posteriori el nivel de cumplimiento contractual de la empresa, lo cual incentiva la consecución de los objetivos. Además, disuade del fraude al crear la amenaza del descubrimiento (Wallace, 1980). Asimismo, supone un remedio para los problemas de asimetría contractual *ex ante*, actuando como un mecanismo señalizador de la buena calidad de la gestión de la empresa auditada (Gómez Aguilar, 2003).

Gran parte del valor de la opinión del auditor reside en que se trate de una opinión independiente. La importancia de la independencia de la auditoría se pone de manifiesto si atendemos a la larga tradición de su debate tanto en círculos profesionales como académicos. Sin embargo, organismos reguladores, académicos, profesionales y los importantes fracasos empresariales que se han ido sucediendo, han puesto de manifiesto la existencia de una serie de amenazas que podrían estar comprometiendo la independencia del auditor, y en consecuencia, su capacidad para emitir una opinión objetiva. Es decir, el auditor no estaría actuando como un mero evaluador objetivo de la evidencia que obtiene durante el proceso de auditoría, sino que su opinión estaría afectada por otra serie de factores.

De entre estas amenazas, la que va a centrar el interés de nuestro trabajo, por ser una de las que más riesgos presenta, es la amenaza que la dependencia económica del auditor respecto de su cliente puede suponer para la independencia del auditor. Esta amenaza es intrínseca a las relaciones económicas surgidas a partir de los servicios prestados por los auditores a sus clientes. Nace porque la continuidad de la actividad mercantil que desempeña el auditor depende enteramente de las rentas económicas obtenidas de sus clientes, ya que es la empresa cuya información va a ser auditada, y en particular sus directivos, quien decide sobre la contratación y despido del auditor, sus condiciones económicas, la contratación de servicios adicionales, etc. Esta estructura de la relación contractual de la auditoría da origen a una situación de dependencia económica del auditor, o dicho de otro modo, hace que el auditor genere intereses económicos hacia la empresa auditada (Reynolds y Francis, 2001). La amenaza se produciría cuando el auditor, movido por la posibilidad de retener a un cliente de forma indefinida, ceda ante las presiones de la dirección y reduzca de forma oportunista su independencia.

Precisamente, el proceso de negociación que se produce entre el auditor y la dirección de la empresa, en relación con la información financiera que será divulgada por la empresa y la opinión que finalmente irá recogida en el informe de auditoría, genera un contexto en el que resulta posible que la independencia del auditor se vea comprometida (DeAngelo, 1981a; Magee y Tsen, 1990). Se trata de una situación en la que el auditor tiene que tomar una decisión basada en juicios de valor y existe incertidumbre sobre cuál es juicio más adecuado (Johnstone et al., 2001), y donde las dos partes tienen preferencias sobre cuál debe ser el resultado del proceso de negociación e incentivos para anteponerlas frente a los intereses de los propietarios de la empresa, dado que todo este proceso resulta inobservable por terceros. Pero, además, el poder de negociación de la dirección es mayor que el del auditor, ya que de ella depende la continuidad de las rentas del auditor. No obstante, la probabilidad de que, fruto de la presión de la dirección con la amenaza del cambio, el auditor comprometa su independencia va a depender, por un lado, de que las rentas que se derivan de ese cliente sean lo suficientemente importantes en relación con las rentas que percibe del resto de clientes, y por otro, de que exista un riesgo real de pérdida de ese cliente.

Todo esto justifica la necesidad de articular mecanismos que fortalezcan la posición del auditor en este proceso de negociación, evitando que su opinión se vea influida por el temor de perder al cliente. Con esta intención, a nivel internacional, se han ido definiendo e implantando distintas medidas de salvaguarda que buscan aislar la decisión del auditor de las características e intereses de su cliente. La mayoría de estas salvaguardas son medidas parciales dirigidas a reducir algún aspecto de los que pueden amenazar la independencia del auditor. Así, podemos mencionar una serie de medidas promovidas por la legislación destinadas a encarecer el cambio de auditor para la empresa auditada y limitar la dependencia económica de un determinado cliente: las medidas que otorgan transparencia a los cambios de auditor, las que limitan los honorarios o la prestación de otros servicios y las que establecen el número máximo o mínimo de años que puede trabajar un auditor para la misma compañía, etc.

Otras salvaguardas, como la necesidad de mantener una reputación como auditor de alta calidad y la responsabilidad legal de los auditores, actúan sobre el proceso de auditoría de forma general, imponiendo importantes costes económicos a aquellos auditores que muestren comportamientos negligentes por falta de independencia. Sin

embargo, su efectividad descansa sobre los valores morales de cada auditor y su capacidad de asumir riesgos, y sólo en caso de ser descubiertos se producirían las consecuencias adversas para el auditor.

C. El comité de auditoría

En el contexto descrito, el comité de auditoría como comisión delegada del Consejo de Administración de la empresa auditada, formada, generalmente, por consejeros no ejecutivos, constituye una salvaguarda general, capaz de actuar sobre todo el proceso de auditoría. Su implicación en la selección y renovación del auditor, el establecimiento de honorarios, la contratación de servicios adicionales, o la revisión del proceso de auditoría, supone que la dirección pierde sus principales elementos de presión, la capacidad de llevar a cabo la amenaza del cambio e influir sobre las rentas percibidas por el auditor. Evita, por tanto, que la dependencia económica del auditor se traduzca en una amenaza para la independencia del auditor. Así, del resultado de su actuación se espera un aumento de la independencia del auditor (véase, por ejemplo, Knapp, 1987; Pincus, et al., 1989; Abbott y Parker, 2000; Archambeault y DeZoort, 2001; Carcello y Neal, 2003a). Como veremos en el siguiente capítulo, su presencia continua en la empresa auditada le permite, además, compensar en caso necesario algunas de las debilidades que presentan las salvaguardas tradicionales.

El comité de auditoría, se crea, por tanto, como un mecanismo más dentro de la estructura de gobierno de las empresas, cuya presencia viene a revitalizar el papel del Consejo de Administración en su responsabilidad de proporcionar información fiable al mercado. Este comité no viene a crear nuevas obligaciones para la empresa, ya que se le asignan funciones que hasta entonces había sido responsabilidad del Consejo en su totalidad. Esto lo convierte en una medida más versátil, ya que este comité no sólo va a velar por el buen desarrollo del proceso de auditoría, sino que se le encomiendan también responsabilidades como la revisión continua de la información financiera de la empresa y de su control interno. Además, podría considerarse un mecanismo de salvaguarda más eficiente, en tanto que los costes que su utilización representa para la empresa son, por lo general, inferiores a los beneficios que de él se derivan.

Todo ello puede explicar las iniciativas a nivel internacional por la creación de comités de auditoría como medio de refuerzo de la independencia del auditor. En

España, la primera recomendación a nivel institucional para formar comités de auditoría, con carácter voluntario, tuvo lugar en 1998, con la publicación del Código de Olivencia⁸. Es cuatro años más tarde, cuando la Ley Financiera (Ley 44/2002, de 22 de noviembre), dentro de su fuerte apuesta por la calidad de la auditoría, convierte al comité de auditoría en requisito obligatorio para todas las empresas que cotizan en Bolsa.

La literatura empírica, sin embargo, no ha sido capaz de aportar una evidencia concluyente sobre su eficacia real como salvaguarda de la independencia del auditor. Incluso algunos de los últimos grandes escándalos financieros (véase Enron o Parmalat) han tenido lugar en empresas que contaban con un comité de auditoría entre sus estructuras de gobierno.

Como parte del debate sobre la eficacia del comité de auditoría, ha surgido una línea de trabajo que trata de analizar los factores que explican dicha eficacia. De entre todos ellos, la independencia de los miembros del comité de auditoría ha sido uno de los atributos que más atención ha recibido desde los ámbitos académico y regulador. Aunque desde un punto de vista teórico se asume la independencia del comité de auditoría como una condición necesaria (aunque no suficiente) para garantizar su eficacia, su puesta en práctica ha sido objeto de mucha controversia. En primer lugar, la gran dificultad para contrastar empíricamente la independencia de sus miembros ha llevado a hacerlo a través de diversos subrogados, lo que ha conllevado que los resultados de estas investigaciones no sean unánimes. A la luz de estos trabajos, parece que, dependiendo del ámbito de actuación del comité de auditoría (revisión de la calidad de la información financiera, soporte del auditor frente a las presiones de la dirección, selección y honorarios, etc.), el nivel de independencia requerido para garantizar su eficacia varía. Por ejemplo, cuando se trata de asegurar la calidad de la información financiera parece que lo adecuado es que el comité de auditoría esté compuesto por consejeros externos, aunque una independencia total resulta inefectiva (Klein, 2002b; García Osma et al., 2004; Davidson et al., 2005).

En segundo lugar, normalizar el nivel de independencia con que debe dotarse al comité de auditoría supone interferir en la capacidad de las empresas para gobernarse a

⁸ Informe de la Comisión Especial para el Estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las Sociedades.

sí mismas. Aunque en la mayoría de los casos no supondría una sobrecarga en la estructura de gobierno de la empresa, sino un aumento en la especialización, para algunas empresas, especialmente las de menor tamaño, formar un subcomité compuesto exclusivamente por consejeros independientes implica reclutar nuevos miembros externos para el Consejo de Administración (incremento en número y en especialización), además del aumento del número de reuniones, lo que elevaría sustancialmente los gastos por retribución de los miembros del Consejo (Linck et al., 2008).

En esta línea, tras la publicación en Estados Unidos de la Sarbanes-Oxley (2002), que convierte en obligatorio para las empresas cotizadas contar con comités de auditoría compuestos exclusivamente por consejeros externos independientes, varios autores han expresado sus dudas acerca de que la total independencia del comité de auditoría sea necesaria para asegurar su eficacia (DeFond y Francis, 2005; Romano, 2005). La Comisión Europea (Octava Directiva, 2006/43/CE), en cambio, deja a elección de los países miembros la composición que debe tener este comité, aunque en sus distintas recomendaciones (Informe Winter, 2002; CE, 2005) sugiere la presencia exclusiva de consejeros no ejecutivos. En España, la regulación al respecto ha sido más permisiva requiriendo exclusivamente mayoría de consejeros externos, aunque los diversos Códigos de Buen Gobierno recomiendan igualmente la presencia exclusiva de consejeros no ejecutivos. Es evidente que tras esta diversidad de actuación de los organismos reguladores y los códigos de buen gobierno persiste la duda acerca del nivel de independencia que debe tener el comité de auditoría para ser efectivo.

Resulta, por tanto, interesante profundizar en esta cuestión y tratar de valorar si el nivel de independencia con que se dote al comité de auditoría lo condiciona para constituir una salvaguarda efectiva frente a las amenazas que pueda sufrir la independencia del auditor.

1.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Para abordar el estudio empírico del efecto de la independencia del comité de auditoría sobre su capacidad para actuar como salvaguarda del auditor, dada la inobservabilidad empírica de la independencia real del auditor (Beattie et al., 1999),

vamos a utilizar dos aproximaciones que nos permitan una mejor comprensión de la realidad.

La primera de ellas plantea el análisis de la capacidad del comité de auditoría para hacer frente al riesgo de dependencia económica del auditor⁹ en términos potenciales. Basados en la literatura previa asumiremos que la independencia del comité de auditoría es un atributo necesario para que resulte una salvaguarda efectiva, y que la misma se hace depender de cuál sea su composición. Partiendo de esto, cabría esperar que en las situaciones donde la dependencia económica del auditor suponga un alto riesgo para su independencia, cuanto mayor sea el nivel de independencia con que la empresa constituye a su comité de auditoría, mayor será la eficacia que es posible esperar del mismo como salvaguarda. Así, contrastaremos empíricamente si la empresa graduará el nivel de independencia con que dota a su comité de auditoría según el nivel de dependencia económica que presenta su auditor externo. Una relación significativa entre ambas, tanto positiva como negativa, pondría de manifiesto que la empresa considera que el comité de auditoría independiente tiene un papel que cumplir frente al riesgo de dependencia económica del auditor, ya que la empresa tiene en cuenta dicho riesgo cuando toma decisiones en relación con su comité de auditoría. En el primer caso, una relación positiva podría implicar que las empresas cuyos auditores mantienen una fuerte dependencia económica con ella constituyen comités de auditoría más independientes. Tratarían, por tanto, de resolver un problema potencial de independencia del auditor con la creación de un comité de auditoría del que se espera un mayor grado de eficacia. En el segundo caso, una relación negativa podría sugerir que las empresas con auditores altamente dependientes evitan constituir un comité de auditoría independiente, es decir, reducen interesadamente el nivel de eficacia de sus comités de auditoría. Tras este comportamiento se esconde, probablemente, deseo de la empresa por evitar la pérdida de poder de negociación frente al auditor, por lo que, igualmente, se estaría poniendo de manifiesto que el comité de auditoría independiente es percibido como una salvaguarda potencialmente efectiva. Por el contrario, la ausencia de relación entre ambas, sería un indicio de que la empresa no relaciona al comité de auditoría con los problemas de independencia de su auditor, pudiendo

⁹ Los auditores que mantienen un alto nivel de dependencia económica respecto a su cliente presentan más riesgo de que su decisión sobre el tipo de opinión a emitir se vea influida por la posibilidad de perder el contrato de auditoría.

afirmarse que no es consciente de que el comité de auditoría pueda constituirse como un mecanismo de salvaguarda eficaz frente a los problemas de independencia del auditor.

Varios trabajos han analizado la relación entre la composición del comité de auditoría y el hecho de ser auditada por una firma de auditoría internacional sin encontrar evidencia de la existencia de una relación significativa entre ambas (Menon y Williams, 1994; Beasley y Salterio, 2001; Piot, 2004; Biedma et al., 2008). Nuestro estudio servirá para profundizar en esta relación, analizando si la composición del comité de auditoría viene condicionada por el nivel de dependencia económica que mantiene el auditor con la empresa.

El segundo estudio se centra en observar el funcionamiento del comité de auditoría a través del resultado de sus actuaciones. Pretende recrear una situación en la que la dependencia económica del auditor pueda amenazar su independencia, es decir, en la que el auditor puede permitir que la opinión de auditoría a emitir se vea influida por la posibilidad de perder al cliente. En este contexto, analizaremos si el nivel de independencia del comité de auditoría condiciona su actuación frente a dicha amenaza.

Aunque la forma en que la dirección presiona al auditor con la amenaza del cambio para obtener una opinión más favorable de lo que merece no es directamente observable desde el punto de vista empírico, sí es posible acercarnos a esta situación a través del fenómeno de la compra de opinión. Se trata de una secuencia de acontecimientos que se inicia cuando la empresa, ante la recepción de una opinión de auditoría cualificada, potencialmente perjudicial, decide cambiar a su auditor y buscar otro profesional con un diferente punto de vista, esto es, que sea más flexible o fácil de convencer sobre la fiabilidad de la información divulgada por la empresa, con el objetivo de que otorgue una opinión favorable (Martin, 1988). En este proceso, el cambio de auditor podría considerarse el resultado de una falta de entendimiento entre el auditor y el cliente, por la existencia de desacuerdos sobre el tipo de opinión que debe recoger el auditor en su informe. Es previsible que, previamente a este tipo de cambios, haya tenido lugar una situación en que la dirección ha tratado de presionar al auditor, pero que este último ha permanecido independiente ante tales presiones y ha emitido finalmente una opinión cualificada, lo que ha desencadenado la rescisión del contrato con el auditor actual y la búsqueda de un nuevo auditor que ofrezca a la empresa más garantías de obtener una opinión de auditoría limpia en el próximo informe.

Partiendo de los argumentos anteriores, el estudio de la actuación del comité de auditoría frente a dos de los acontecimientos que distinguen a la compra de opinión, esto es, el cambio de auditor tras la recepción de un informe de auditoría cualificado y la elección de un nuevo auditor más permisivo¹⁰, puede ofrecernos varias respuestas que nos permitan concluir si el comité de auditoría independiente es una salvaguarda frente al riesgo que representa la dependencia económica del auditor. En primer lugar, analizaremos si los cambios de auditor tras la recepción por parte de la empresa de una opinión de auditoría cualificada, son menos frecuentes entre empresas que cuentan con un comité de auditoría con mayor nivel de independencia. Una respuesta afirmativa pondría de manifiesto que las empresas con comités de auditoría más independientes tienen auditores que han permanecido independientes ante las presiones de la dirección y que además, dichos comités han asumido su responsabilidad frente al cambio de auditor, evitando que la dirección haga uso de su principal herramienta de presión frente al auditor.

En segundo lugar, analizaremos si, entre las empresas que realizan un cambio de auditor, y en especial, entre aquellas que lo realizan debido al tipo de opinión emitida por el auditor, el comité de auditoría independiente influye en la elección de un nuevo auditor con menor riesgo de comprometer su independencia, es decir, con menor nivel de dependencia económica. Una respuesta afirmativa ante ambos tipos de cambio pondría de manifiesto, por un lado, que cuanto mayor es el nivel de independencia del comité de auditoría mayor es la eficacia con la que asumen su responsabilidad frente a la selección de auditores, eligiendo auditores con menor riesgo de independencia. Por otro lado, sería una señal de que el comité de auditoría vela por desterrar aquellos aspectos que pueden comprometer la independencia del auditor, como es el caso de un alto nivel de dependencia económica. Por último, en los casos en el cambio de auditor sea debido al tipo de opinión emitida (es decir, cuando el auditor ha permanecido independiente aunque no se haya conseguido evitar su cambio), una mayor propensión del comité de auditoría independiente hacia la selección de auditores con menor nivel de dependencia económica, supondría que el comité de auditoría independiente consigue frustrar la compra de opinión evitando una reducción en la calidad de la auditoría.

¹⁰ Tal y como señalan Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar (2007), aunque la compra de opinión es una cuestión de intenciones que es difícil de medir, la aparición de un cambio de auditor la hace más fácil de observar y contrastar empíricamente.

En relación con este segundo estudio, existe evidencia parcial de que las empresas con comités de auditoría más independientes tienen menor probabilidad de cambiar de auditor después de recibir un informe negativo (Archambeault y DeZoort, 2001; Carcello y Neal, 2003a), y mayor tendencia a seleccionar auditores de mayor calidad, tanto en términos de nombre de marca (Eichenseher y Shield, 1985; Lynn, 1985; Chen y Zhou, 2007), como en nivel de especialización (Abbott y Parker, 2000; Lee et al., 2004; Chen et al., 2005).

Como se explicará en el capítulo sexto de este trabajo, nuestro estudio pretende realizar principalmente dos aportaciones sobre los estudios anteriores. En primer lugar, entiende las decisiones de cambio y elección de auditor como dos fases del proceso de cambio (Francis y Wilson, 1988), contrastando la participación de un comité de auditoría independiente en cada una de ellas. Y en segundo lugar, utiliza del nivel de dependencia económica del auditor como medida alternativa del nivel de independencia del mismo (tradicionalmente medido a través de la dicotomía Firma internacional de auditoría *versus* resto de auditores).

En resumen, para dar respuesta al objetivo del trabajo nos planteamos tres preguntas de investigación:

1. ¿La decisión de la empresa auditada sobre la estructura de composición del comité de auditoría, como característica fundamental que determina su independencia, viene determinada por el nivel de dependencia económica de su auditor?
2. ¿La independencia del comité de auditoría afecta positivamente a su capacidad para evitar los cambios de auditor producidos tras la recepción de un informe de auditoría no limpio?
3. ¿La independencia del comité de auditoría afecta positivamente a su capacidad para seleccionar auditores con menor dependencia económica?

1.4. METODOLOGÍA

En la realización de la investigación empírica que nos servirá para dar respuesta a las tres preguntas de investigación adoptaremos un enfoque cuantitativo, el cual se considera adecuado para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población (Hernández et al., 2003). Esta investigación estará estructurada en dos

estudios correlacionales, el primero de los cuales abordará la cuestión de investigación 1, y el segundo, las cuestiones de investigación 2 y 3.

Como objeto de análisis tomaremos una muestra de empresas españolas no financieras que cotizaban en Bolsa durante el periodo 1998 a 2005. La elección de esta muestra está justificada, además de por el impacto social y económico que tienen para la economía española, porque es precisamente este grupo al que van dirigidas principalmente las recomendaciones de los códigos de buen gobierno, y posteriormente, la obligación de crear comités de auditoría. Son empresas sometidas a auditoría de cuentas obligatoria, con estructuras complejas que requieren mecanismos de control como serían los comités de auditoría.

El periodo de estudio comienza en 1998, año en que se publica el primer código de buen gobierno con carácter institucional en España, donde se recomienda la creación de comités de auditoría en las empresas cotizadas. Abarca ocho años, cuatro de ellos (1998 a 2001) en que la formación de comités de auditoría era voluntaria y cuatro (2002 a 2005) en que su presencia en las empresas adquiere carácter obligatorio. Esto, además de permitirnos realizar un análisis longitudinal de la eficacia del comité de auditoría, nos dará la oportunidad de detectar posibles diferencias en cuanto a eficacia del comité entre empresas que constituyeron el comité voluntaria u obligatoriamente.

Para la realización del trabajo hemos confeccionado una base de datos, y en función de la información requerida para construir las variables para el contraste de las hipótesis se han utilizado diversas fuentes informativas. La existencia de comités de auditoría ha sido verificada a partir de la información contenida en los Registros Públicos de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Los datos relativos a la estructura del Consejo de Administración se han obtenido mediante consultas al anuario DICODI, a las bases de datos Intertell y SABI y a la CNMV. La información contable ha sido extraída igualmente de la CNMV. Por último, la estructura de capital de las empresas ha sido completada a partir de las bases de datos Intertell y SABI.

1.5. OPORTUNIDAD Y RELEVANCIA DEL ESTUDIO

Además de la relevancia académica que supone el objeto general de esta investigación, es posible destacar una serie de aspectos derivados del contexto en el que se va a desarrollar este trabajo y que le confieren relevancia añadida.

Así, el análisis de la eficacia del comité de auditoría como salvaguarda de la independencia del auditor en las empresas españolas que cotizan en bolsa representa, en primer lugar, una oportunidad temporal, derivada de la existencia de ciertos problemas en torno a la independencia de la auditoría en España y de la apuesta de nuestro marco regulador por la implantación obligatoria de comités de auditoría en las empresas que cotizan, como posible solución a este problema.

En este sentido, si nos ceñimos a las amenazas y salvaguardas que rodean a la independencia de los auditores en España, podría considerarse que dicha independencia está más desprotegida que en el entorno anglosajón. Por un lado, el estancamiento que padece el mercado de auditoría español (García Benau et al., 1999; Carrera et al., 2005) y la relativa estabilidad en las relaciones auditor-cliente, derivada de la posibilidad de prolongar indefinidamente el contrato de auditoría, han provocado que la pérdida de un cliente sea muy costosa para el auditor, por la dificultad para reemplazarlo. Las firmas auditoras han respondido a esta situación desarrollando políticas agresivas para mantener y capturar clientes.

Por otro lado, al amparo de la normativa, los directivos en estas empresas auditadas han venido contando con gran capacidad para llevar a cabo la amenaza del cambio ya que, si bien hay establecida una duración mínima para el contrato de auditoría, el cliente puede interrumpir el mismo cuando medie “causa justa”. De igual forma, el hecho de que tras este periodo inicial la periodicidad de los contratos fuera anual, ha supuesto que el cliente pudiera realizar un cambio de auditor simplemente no renovando el contrato. En efecto, la evidencia empírica revela que en España las empresas consiguen de sus auditores opiniones de auditoría más favorables de lo que merecerían atendiendo a su situación económico-financiera (Ruiz Barbadillo et al., 2006a y b), lo que lleva a sospechar la existencia de presiones para conseguir una mejora de opinión. Pero además, si ello no resulta posible, es decir, si el auditor mantiene su actitud independiente y emite un informe con salvedades, existe evidencia de que las empresas españolas responden cambiando de auditor (Gómez Aguilar y Ruiz

Barbadillo, 2003; Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar, 2003 y 2007; Sánchez Segura, 2003). Lo anterior se agrava por la existencia de ciertas limitaciones en la legislación, como la ausencia de transparencia informativa sobre el cambio de auditor que posibilita que los cambios de auditor sean relativamente fáciles de realizar y con escaso coste para la empresa.

Otros aspectos, como la debilidad de las medidas para restringir la cuantía de las rentas percibidas del cliente y de los incentivos proporcionados por los costes de responsabilidad civil para mantener la independencia, han provocado que, en un entorno en que la profesión auditora se encuentra excesivamente expuesta a los intereses de sus clientes, el riesgo de pérdida de los contratos les pueda estar presionando para actuar de forma afín a los intereses de aquellos que tienen potestad para contratarles.

En este contexto, el comité de auditoría puede jugar un papel fundamental, y así debe haberlo considerado la Ley Financiera al establecer la implantación obligatoria de comités de auditoría en las empresas cotizadas. El hecho de que esta decisión no haya estado soportada por la experiencia de las propias empresas españolas¹¹ deja abierto un interrogante sobre la oportunidad de dicha normativa en su apuesta por dichos comités como refuerzo para la independencia de los auditores en el mercado español.

En segundo lugar, a diferencia de lo ocurrido en otros países como Estados Unidos, la normativa española ha regulado la composición del comité de auditoría de forma laxa. La independencia del comité de auditoría queda únicamente recogida como una recomendación en los distintos Códigos de Buen Gobierno españoles. Sin embargo, como pone de manifiesto Calzada (2006), aunque era de esperar que las empresas siguieran las recomendaciones de buen gobierno, y que el mercado de capitales valorara positivamente a quienes así lo hicieran, la experiencia ha demostrado que los Códigos nacionales e internacionales publicados hasta el año 2000 eran prácticamente desconocidos por los inversores, de ahí el menor interés de las empresas por seguir las recomendaciones recogidas en ellos. A la vista de lo anterior, los resultados obtenidos de este trabajo, podrían aportar una evidencia valiosa para evaluar la conveniencia o no de dejar la independencia del comité de auditoría al ámbito de la autorregulación de las empresas.

¹¹ Desde 1998 que se recomendó por primera vez su establecimiento, a penas habían pasado cuatro años, y durante este tiempo menos de la mitad de las empresas cotizadas habían establecido un comité de auditoría.

Además, la flexibilidad de la normativa española en materia de composición de los comités de auditoría ha permitido que las empresas hayan adoptado distintas fórmulas a la hora de decidir sobre los miembros que integrarán dicho comité. Esto genera un contexto adecuado para poder evaluar el efecto sobre la eficacia del comité de auditoría ante distintos grados de independencia en dicho comité.

En tercer lugar, el estudio del caso español resulta interesante ya que es representativo de un contexto institucional distinto al considerado por los trabajos anteriores en esta materia. En este sentido, es ampliamente aceptado que la naturaleza del gobierno de las empresas difiere a través de los distintos países, dado que sus peculiaridades están estrechamente vinculadas a la estructura de la organización industrial y del mercado donde operan las empresas (Salas Fumás, 2002). Así, aspectos característicos de los entornos institucionales como pueden ser el sistema legal de protección de las inversiones de los accionistas, o características del mercado como son el grado de desarrollo de los mercados financieros y la estructura de la propiedad, configuran unas demandas de control específicas y una estructura de gobierno particular en el que deben operar los comités de auditoría. A este respecto, la mayor parte de la evidencia empírica existente sobre la eficacia del comité de auditoría se centra en el análisis del entorno anglosajón. Sin embargo, los países de este entorno muestran diferencias muy significativas respecto al contexto de gobierno corporativo español, que guarda mayor similitud con los países de Europa Continental.

De forma general puede decirse que este trabajo, a diferencia de los anteriores, contempla un contexto en que a los mecanismos de gobierno tradicionales (regulación, mercado de capitales, mercado de directivos, Junta General de Accionistas, Consejo de Administración, etc.) se les ha venido achacando mayores debilidades, y donde el comité de auditoría resulta una figura novedosa para las empresas. Por tanto, la evidencia obtenida nos podría aportar otra visión sobre el desempeño de los comités de auditoría, contribuyendo a un mejor conocimiento de este mecanismo.

Respecto a la afirmación sobre las mayores debilidades de los mecanismos de gobierno en nuestro ámbito de estudio podemos apuntar, por ejemplo, que en relación al sistema de protección legal de los inversores, España es considerado un país de origen civil-francés, caracterizado por una baja protección de los inversores (La Porta et al.,

1998)¹². Este nivel resulta incluso menor que el de países como EE.UU., Reino Unido o Japón (Doing Business, 2006)¹³. De igual forma, se ha indicado la existencia de importantes diferencias entre los sistemas de mercado anglo-sajón y español (Djankov et al., 2008). Contrariamente a los países anglosajones, España se caracteriza por tener un mercado de capitales relativamente estrecho centrado en torno a los bancos e instituciones financieras, con un bajo nivel de liquidez, una frecuencia alta de participaciones accionariales cruzadas y capital social concentrado en núcleos estables. Todo ello ha derivado en que, además de los conocidos problemas principal-agente entre accionistas y directivos, en este contexto también sea necesario considerar los problemas de expropiación que se producen entre accionistas principales y minoritarios (Díaz Díaz y García Olalla, 2003; De Miguel et al., 2004).

También es posible señalar que en los países europeos, el gobierno corporativo se caracteriza por la poca importancia que tiene el control del mercado en la vigilancia de los gerentes (Díaz Díaz y García Olalla, 2003).

Por último, las empresas españolas, cuyos Consejos de Administración han estado dominados tradicionalmente por los directivos (Informe Olivencia, 1998; Ricart et al., 1999), se han enfrentado en los últimos años a un intenso proceso de crecimiento, que han tratado de sostener acudiendo a las bolsas de valores. Esto ha supuesto romper de forma drástica con las estructuras de gobierno que hasta entonces venían sirviendo, para adoptar estructuras más acordes con un sistema orientado al mercado de capitales. Se explica así la debilidad que también experimentan los mecanismos de control internos como del Consejo de Administración y la Junta General de Accionistas (Informe Aldama, 2003), y el importante papel que el comité de auditoría puede desempeñar en este contexto.

¹² La Porta, et al. (1998) mostraron que la protección legal de los inversores difiere entre los distintos países dependiendo del origen de estas regulaciones. Plantean la existencia de tres grandes grupos: países pertenecientes a la familia de la *common-law* (Reino Unido y Estados Unidos), países incluidos en la *German-Civil-law* (Alemania y Japón) y países pertenecientes a la *French-civil-law* (entre los que podemos incluir España).

¹³ Base de datos *Doing Business* (2006) del Banco Mundial. Disponible en: <http://espanol.doingbusiness.org/ExploreTopics/ProtectingInvestors/> (27/02/07).

1.6. ESTRUCTURA Y CONTENIDO DEL TRABAJO

Este trabajo se ha organizado en siete capítulos. Tras este primer capítulo introductorio, dedicado fundamentalmente al establecimiento y justificación de los objetivos de investigación, los capítulos segundo y tercero se han dedicado al desarrollo del marco teórico que sirve de soporte a este trabajo, ofreciéndonos una visión del estado de la cuestión sobre el tema objeto de estudio. El capítulo segundo comienza destacando la importancia de la independencia del auditor. Desde un enfoque económico marginalista, argumentaremos los aspectos que pueden amenazar la capacidad del auditor para emitir una opinión de auditoría independiente, y analizaremos las principales salvaguardas establecidas para contrarrestar dichas amenazas. Con ese objetivo haremos una revisión de la literatura teórica y empírica, incluyendo, en la medida de lo posible, las diferentes posturas adoptadas desde el ámbito normativo en cada caso.

Esto nos dará pie para que en el capítulo tercero nos centremos en el análisis teórico del comité de auditoría como salvaguarda de la calidad de la auditoría, en general, y la independencia del auditor, en particular. Apoyados nuevamente en la literatura previa y en el desarrollo normativo, plantearemos la necesidad de que el comité de auditoría presente una serie de atributos para ser efectivo, y justificaremos la especial importancia de la independencia de sus miembros.

En el capítulo cuarto incidiremos en el interés de realizar este trabajo en el contexto de las empresas españolas que cotizan en bolsa. Analizaremos con mayor detalle los mencionados problemas de la independencia de la auditoría en España, el desarrollo normativo de los comités de auditoría y otra serie de cuestiones que nos servirán para terminar de justificar los objetivos de este trabajo. Los capítulos quinto y sexto estarán dedicados al análisis empírico de las cuestiones de investigación planteadas. En concreto, en cada uno se intentará dar respuesta a las siguientes cuestiones de investigación:

TABLA 1.1.: ESTRUCTURA DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

CAPÍTULO	CUESTIÓN DE INVESTIGACIÓN
Capítulo 5: El comité de auditoría frente al riesgo de dependencia económica del auditor	1. ¿La decisión de la empresa auditada sobre la estructura de composición del comité de auditoría, como característica fundamental que determina su independencia, viene determinada por el nivel de dependencia económica de su auditor?
Capítulo 6: El comité de auditoría frente a la compra de opinión: Análisis del cambio de auditor y la dirección del cambio	2. ¿La independencia del comité de auditoría afecta positivamente a su capacidad para evitar los cambios de auditor producidos tras la recepción de un informe de auditoría no limpio? 3. ¿La independencia del comité de auditoría afecta positivamente a su capacidad para seleccionar auditores con menor dependencia económica?

Por último, en el capítulo séptimo se recogerán las conclusiones más importantes del trabajo, así como las futuras líneas de investigación que sugiere y las principales limitaciones que presenta.

1.7. BIBLIOGRAFÍA

- Abbott, L.J. y Parker, S. (2000): "Auditor selection and audit committee characteristics", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 19, No. 2, pp. 47-66.
- Álvarez, E. (1997): "Seguridad y confianza: el valor de la información en la empresa" en *Los Consejos de Administración españoles en una economía globalizada*, Círculo de Empresarios, Boletín 62, Madrid, pp. 53-75.
- Archambeault, D. y DeZoort, F.T. (2001): "Auditor opinion shopping and the audit committee: An analysis of suspicious auditor switches", *International Journal of Auditing*, Vol. 5, pp. 33-52.
- Arruñada, B. (1997): *La calidad de la auditoría*. Incentivos privados y regulación, Marcial Pons, Madrid.
- Auditing Practices Board (2004): "Consideration of Law and Regulation", Statement of Auditing Standards No. 120, London. [http://www.frc.org.uk/images/uploaded/documents/SAS%20120%20\(Revised\)%20Final%20\(May%202004\).pdf](http://www.frc.org.uk/images/uploaded/documents/SAS%20120%20(Revised)%20Final%20(May%202004).pdf) (28/08/06).

- Baiman, S.; Evans III, J.H. y Noel, J. (1987): "Optimal Contracts with a Utility-Maximizing Auditor", *Journal of Accounting Research*, Vol. 25, No. 2, pp. 217-244.
- Bathala, C.T. y Rao, R.P. (1995): "The Determinants of Board Composition: An Agency Theory Perspective", *Managerial and Decision Economics*, Vol. 16, No. 1, pp. 59-69.
- Baysinger, B. y Hoskisson, R.E. (1990): "The Composition of Boards of Directors and Strategic Control: Effects on Corporate Strategy", *The Academy of Management Review*, Vol. 15, No. 1, pp. 72-87.
- Beasley, M.S. y Salterio, S. (2001). "The Relationship between Board Characteristics and Voluntary Improvements in Audit Committee Composition and Experience", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 18, pp. 539-570.
- Beattie, V.; Brand, R. y Fearnley, S. (1999): "Perceptions of Auditor Independence: UK evidence", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 8, No. 1, pp. 67-107.
- Biedma López, E.; Ruiz Barbadillo, E.; López Iturriaga, F.J. y Jara Bertin, M. (2008): "Factores determinantes de la independencia de la comisión de auditoría en las empresas españolas", *Revista de Economía Financiera*, nº 14 (número especial de "Gobierno de la Empresa"). Pendiente de publicación.
- Blue Ribbon Committee on Improving the Effectiveness of Corporate Audit Committee (BRC), (1999). *The report and recommendations of the Blue Ribbon Committee on Improving the Effectiveness of Corporate Audit Committees*, New York, NYSE.
- Calzada Terrados, B. (2006): *El Buen Gobierno en España: Un análisis crítico*, 1ª edición, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- Carcello, J.V. y Neal, T.L. (2003a): "Audit committee characteristics and auditor dismissals following "New" going-concern reports", *The Accounting Review*, Vol. 78, No. 1, pp. 95-117.
- Carrera, N.; Gutiérrez, I.; Carmona, S. (2005) "Concentración en el mercado de auditoría en España: Análisis empírico del período 1990-2000", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 34, No. 125, pp. 423-457.

- Chen, K.Y. y Zhou, J. (2007): "Audit Committee, Board Characteristics, and Auditor Switch Decisions by Andersen's Clients", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 24, No. 4, pp. 1085-1117.
- Chen, Y.M., Moroney, R. y Houghton, K. (2005): "Audit committee composition and the use of an industry specialist audit firm", *Accounting and Finance*, Vol. 45, pp. 217-239.
- Cohen, J.; Krishnamoorthy, G. y Wright, A. (2004): "The Corporate Governance Mosaic and Financial Reporting Quality", *Journal of Accounting Literature*, Vol. 23, pp. 87-152.
- Comisión de la Unión Europea. (2002). Statutory auditors' independence in the EU: A set of fundamental principles, Traducido al castellano en BOICAC, No. 50, pp. 37-81.
- Comisión Especial para el Estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las Sociedades. (1998). Informe de la Comisión Especial para el Estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las Sociedades, (Código Olivencia), BOICAC No. 33, Madrid.
- Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y la Seguridad en los Mercados Financieros y las Sociedades Cotizadas. (2003). Informe de la Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y la Seguridad en los Mercados Financieros y las Sociedades Cotizadas, Comisión Aldama, Madrid.
- Commission of the European Communities, 2005. Commission Recommendation of 15 February 2005 on the role of non-executive or supervisory directors of listed companies and on the committees of the (supervisory) board, 2005/162/EC, Brussels.
- Davidson, R.; Goodwin-Stewart, J. y Kent, P. (2005): "Internal governance structures and earnings management", *Accounting and Finance*, Vol. 45, pp. 241-267.
- De Andrés, P.; Azofra, V.; López, F. y Prieto, B. (2001): "El Consejo de Administración como mecanismo de gobierno de la empresa: fundamentos teóricos y evidencia empírica en los países de la OCDE", *Revista de Contabilidad y Tributación*, Vol. 218, pp. 361-412.
- De Miguel, A.; Pindado, J. y De la Torre, C. (2004): "Ownership Structure: New Evidence from Spain", *Strategic Management Journal*, Vol. 25, pp. 1199-1207.

- DeAngelo, L.E. (1981a): "Auditor independence, 'low balling', and disclosure regulation", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 3, No. 2, pp. 113-127.
- DeFond, M.L. (1992): "The association between changes in client firm agency cost and auditor switching", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 11, No. 1, pp. 16-31.
- DeFond, M.L. y Francis, J.R. (2005): "Audit Research after Sarbanes-Oxley", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 24, pp. 5-30.
- Delgado, M.M. (2001): "Factores determinantes de la discrecionalidad directiva en materia contable: una aplicación empírica a las empresas cotizadas españolas", Tesis Doctoral, Universidad de Burgos.
- Díaz Díaz, B. y García Olalla, M. (2003): "Estructura accionarial y creación de valor. Análisis empírico del comportamiento supervisor y de los beneficios privados", *Economía industrial*, Vol. 352, pp. 145-162.
- Directiva 2006/43/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de mayo de 2006 relativa a la auditoría legal de las cuentas anuales y de las cuentas consolidadas, por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE y 83/349/CEE del Consejo y se deroga la Directiva 84/253/CEE del Consejo. [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:157:0087:0107:EN:PDF\(07/05/2008\)](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:157:0087:0107:EN:PDF(07/05/2008)).
- Djankov, S.; La Porta, R.; Lopez-de-Silanes, F. y Shleifer, A. (2008): "The law and economics of self-dealing", *Journal of Financial Economics*, en prensa.
- Eichenseher, J. y Shields, D. (1985): "Corporate director liability and monitoring preferences", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 4, pp. 13-31.
- Fama, E.F. (1980): "Agency problems and the theory of the Firm", *Journal of Political Economy*, Vol. 88, No. 21, pp. 288-307.
- Fama, E.F. y Jensen, M.C. (1983): "Separation of Ownership and Control", *Journal of Law and Economics*, Vol. 26, No. 2, pp. 301-325.
- Fernández, A.I. y Gómez, S. (1999): "El gobierno de la empresa: mecanismos alineadores y supervisores de las actuaciones directivas", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 100, pp. 355-380.
- Francis, J.R. y Stokes, D.J. (1986): "Audit prices, product differentiation, and scale economies: further evidence from the Australian market", *Journal of Accounting Research*, Vol. 24, No. 2, pp. 383-393.

- Francis, J.R. y Wilson, E.R. (1988): "Auditor changes: A joint test of theories relating to agency costs and auditor differentiation", *The Accounting Review*, Vol. 58, No. 4, pp. 663-682.
- García Benau, M.A.; Ruiz Barbadillo, E.; Humphrey, C. y Husaini, W. (1999): "Success in failure? Reflections on the changing Spanish audit environment". *The European Accounting Review*, Vol. 8, No. 4, pp. 701-730.
- García Osma, B.; Gore, P. y Pope, P.F. (2004): "Corporate Governance, non-audit services and auditor independence", *Workshop on Auditing*, Copenhagen.
- Gómez Aguilar, N. (2003a): "La decisión del cambio de auditor y la opinión de auditoría. Un estudio empírico basado en la calidad de la auditoría", Tesis doctoral, Universidad de Cádiz, Cádiz.
- Gómez Aguilar, N. y Ruiz Barbadillo, E. (2003): "Do Spanish firms change auditor to avoid a qualified audit report?", *International Journal of Auditing*, Vol. 7, pp. 37-53.
- Grossman, S. y Hart, O. (1980): "Takeovers bids, the free-riders problem, and the theory of the corporation", *Bell Journal of Economics*, Vol. 2, No. Spring, pp. 42-64.
- Hart, C. (1995): "Corporate governance: some theory and implications", *Economic Journal*, Vol. 105, pp. 678-689.
- Hernández Sampieri, R.; Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2003): *Metodología de la investigación*, 3ª Ed., McGraw-Hill, México, D.F.
- High Level Group of Company Law Experts, (2002). *Report on a modern regulatory framework for company law in Europe. (Informe Winter)*. Bruselas.
- Independence Standards Board (ISB) (2000): "Statement of Independence Concepts. A Conceptual Framework for Auditor Independence", Exposure Draft, New York.
- Jensen, M.C. (1986): "Agency costs of free cash flow, corporate finance and takeovers", *The American Economic Review*, Vol. 76, No. 2, pp. 323-329.
- Jensen, M.C. y Meckling, W.H. (1976): "Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, Vol. 4, pp. 305-360.
- Johnstone, K.M.; Sutton, M.H. y Warfield, T.D. (2001): "Antecedents and consequences of independence risk: Framework for analysis", *Accounting Horizons*, Vol. 15, No. 1, pp. 1-18.

- Klein, A. (2002b): "Audit committee, board of director characteristics, and earning management", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 33, pp. 375-400.
- Knapp, M. (1987): "An empirical study of audit committee support for auditors involved in technical disputes with client management", *The Accounting Review*, Vol. 62, No. 3, pp. 578-588.
- La Porta, R.; Lopez-de-Silanes, F.; Shleifer, A. y Vishny, R. (1998): "Law and Finance", *Journal of Political Economy*, Vol. 106, No. 6, pp. 1113-1155.
- Lee, H. Y., Mande, V. y Ortman, R. (2004): "The Effect of Audit Committee and Board of Director Independence on Auditor Resignation", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 23, pp. 131-146.
- Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero.
- Linck, J.S.; Netter, J.M.; Yang, T. (2008): "The effects and unintended consequences of the Sarbanes-Oxley on the Supply and Demand for Directors". Documento de Trabajo, Abril, http://www.fma.org/Chicago/Papers/Effects_and_Unintended_Consequences_of_SOX.pdf.pdf (07/05/2008).
- Lynn, S.A. (1985): "Audit committee in review: their impact on the CPA selection process", *The Ohio CPA Journal*, Vol. 10, pp. 9-16.
- Magee, R.P. y Tseng, M. (1990): "Audit pricing and independence", *The Accounting Review*, Vol. 65, No. 2, pp. 315-336.
- Martin, D.M. (1988): "An effort to deter opinion shopping", *The Journal of Corporation Law*, invierno: pp. 419-441.
- Menon, K. y Williams, J. (1994): "The use of audit committees for monitoring", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 13, pp. 121-139.
- Milgrom, P. y Roberts, J. (1993): *Economía, Organización y Gestión de la Empresa*, Ariel Economía, Barcelona.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2004). *Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE*, OCDE, París. <http://www.oecd.org/dataoecd/47/25/37191543.pdf> (07/02/2007).
- Pincus, K., Rusbarsky, M. y Wong, J. (1989): "Voluntary formation of corporate audit committees among NASDAQ firms", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 8, pp. 239-265.

- Piot, C. (2004): "The existence and independence of audit committees in France", *Accounting and Business Research*, Vol. 34, pp. 223-246.
- Real Decreto 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.
- Reynolds, J.K. y Francis, J.R. (2001): "Does size matter? The influence of large clients on office-level auditor reporting decisions", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 30, pp. 375-400.
- Ricart, J.; Alvarez, J.L. y Gallo, M. (1999): "Governance mechanisms for effective leadership: the case of Spain", *Corporate Governance: An International Review*, Vol. 7, pp. 266-287.
- Romano, R. (2005): "The Sarbanes-Oxley Act and the Making of Quack Corporate Governance". *Yale Law Journal*, June 2005 Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=749524> (07/05/2008).
- Ruiz Barbadillo, E. (1997): *Los objetivos del informe de auditoría*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- Ruiz Barbadillo, E. y Gómez Aguilar, N. (2003): "Evidencia empírica sobre inductores del cambio de auditor: Especial referencia a la situación financiera de la empresa", *Revista de Contabilidad*, Vol. 6, pp. 139-167.
- Ruiz Barbadillo, E. y Gómez Aguilar, N. (2007): "Análisis empírico de los factores que explican la mejora de la opinión de auditoría: compra de opinión y mejora en las prácticas contables de la empresa", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 134, pp. 317-340.
- Ruiz Barbadillo, E.; Gómez Aguilar, N. y Biedma López, E. (2006a): "Long-term audit engagements and opinion shopping: Spanish evidence", *Accounting Forum*, Vol. 30, pp. 61-79.
- Ruiz Barbadillo, E.; Carrera Pena, N. y Gómez Aguilar, N. (2006b): "Evidencia empírica sobre el efecto de la duración del contrato en la calidad de la auditoría: Análisis de las medidas de retención y rotación obligatoria de los auditores", *Investigaciones económicas*, Vol. 30, No. 2, pp. 283-316.
- Salas Fumás, V. (2002): *El gobierno de la empresa*, Colección Estudios Económicos, No. 29, Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, Barcelona.
- Sánchez Segura, A. (2003): "Salvedades y cambio de auditor", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol.32, No.119, pp. 983-1012.

Sarbanes-Oxley Act. (2002). Washington: One Hundred and Seventh Congress of the United States of America.

Shleifer, A. y Vishny, R. (1997): "A survey of corporate governance", *Journal of Finance*, Vol. 52, pp. 737-783.

Wallace, O. (1980): "What is auditor 'independence'?", *Journal of Accountancy*, Vol. 149, No. 4, pp. 80.

Watts, R. y Zimmerman, J. (1986): *Positive Accounting Theory*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.

Capítulo Segundo

Independencia del auditor

2.1. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este capítulo es analizar cómo la dependencia económica del auditor hacia su cliente puede suponer una amenaza para la independencia del auditor y qué mecanismos pueden mitigar dicha amenaza. Este análisis es de utilidad para comprender, en capítulos sucesivos, qué papel puede jugar el comité de auditoría ayudando al auditor a mantener una actitud independiente en el desempeño de su labor.

Con este fin, en primer lugar, analizaremos qué función cumple la auditoría y por qué la independencia es considerada la piedra angular de la ésta. Realizaremos este análisis desde la perspectiva económica que plantea la teoría de la agencia. Asumiremos que el auditor es un individuo económico racional que juzga sus actuaciones en términos de las consecuencias que de ellas se derivan. En este contexto, entenderemos la independencia como una característica esencial del auditor que le permite permanecer libre de presiones que pudieran influir en la calidad de su trabajo, y especialmente, en el resultado del mismo. Estas presiones, actividades o relaciones que pueden amenazar la independencia del auditor son de muy diversa naturaleza. Nos centraremos en las amenazas que se derivan de la dependencia económica del auditor.

La importancia de esta amenaza estriba en que es inherente a la relación económica que se plantea entre el auditor y la empresa auditada, y que se deriva del contrato de auditoría. Así, se espera que el auditor emita una opinión independiente

sobre los estados financieros de su cliente, a pesar de que no siempre es económicamente independiente de éste. Los intereses económicos del auditor por evitar la pérdida de su cliente pueden influir en su comportamiento hasta el punto de estar dispuesto a actuar de manera dependiente. Sin embargo, dado que el auditor mantiene relaciones económicas con numerosos clientes que dejarían de serlo si su reputación se viera dañada, es posible que el deseo de mantener las rentas que se derivan del resto de los clientes evite que llegue a comprometer su independencia.

Estos argumentos nos llevarán a desarrollar, en el apartado siguiente, un marco en el que analizar cuándo la dependencia económica del auditor puede amenazar su independencia, es decir, cuándo el riesgo de dependencia económica resulta significativo. Dentro de este marco consideraremos dos elementos. El primero de ellos se refiere a las condiciones necesarias para que el auditor arriesgue su independencia. En concreto, describiremos qué situación plantea una oportunidad al auditor para actuar de manera dependiente y qué aspectos pueden despertar incentivos económicos lo suficientemente fuertes como para que decida comprometer su independencia. Entre estos aspectos tendremos en cuenta el efecto de los honorarios percibidos por el auditor, la prestación de servicios adicionales simultáneamente a los de auditoría y la duración del contrato. En función de esto, plantearemos el segundo de los elementos de análisis: las medidas que se han venido proponiendo para minimizar el efecto adverso de la dependencia económica sobre la decisión del auditor.

Tras la revisión de estos aspectos, cerraremos el capítulo apuntando el papel que puede desempeñar el comité de auditoría como mecanismo que mitigue las presiones sobre la independencia del auditor, y que será analizado de forma pormenorizada en el capítulo tercero.

2.2. INDEPENDENCIA DEL AUDITOR: RIESGO DE DEPENDENCIA ECONÓMICA

El debate sobre la independencia de la auditoría ha estado sometido durante décadas tanto a un análisis conceptual de lo que debe entenderse como comportamiento independiente del auditor, como a un análisis empírico de los factores que pueden generar situaciones de riesgo, donde la independencia del auditor puede verse comprometida. No obstante, en la actualidad, y debido fundamentalmente a la aparición

de ciertos escándalos financieros con gran relevancia social, el debate sobre la independencia, así como la proposición de determinadas medidas reguladoras para salvaguardarla, han adquirido renovado interés.

La importancia de la independencia del auditor se debe al papel que juega la auditoría en la sociedad. Aunque el estudio de este papel puede abordarse desde diversas perspectivas, al objeto de este trabajo, como ya avanzamos en el capítulo anterior, analizaremos esta función dentro de las relaciones de agencia que se dan en un contexto organizativo caracterizado por la separación entre propiedad y control. En este contexto, la información financiera divulgada por la empresa, además de servir de base para la toma de decisiones por parte de los inversores, se convierte en el principal medio para generar visibilidad sobre el comportamiento de los directivos y reducir las asimetrías de información existentes (Bushman y Smith, 2001). A este respecto, los gerentes de las empresas, responsables a su vez de la elaboración de dicha información, pueden mostrar intereses concretos por el contenido de la misma (Antle, 1984; Watts y Zimmerman, 1986). En consecuencia, con la pretensión de afectar al medio de comunicación a través del cual van a ser evaluados, éstos pueden realizar prácticas de alisamiento de beneficios, ajustes discrecionales al devengo, elección interesada de criterios de valoración, divulgación de información fraudulenta, etc., que reducen la calidad de la información financiera.

Todo lo anterior explica la constante preocupación de los organismos emisores de normas contables por garantizar la calidad de la información. En esta línea, entre otras cuestiones, han señalado una serie de atributos que debe poseer la información financiera divulgada por las empresas si ha de ser útil para la toma de decisiones. Nos referimos a la relevancia y, fundamentalmente, a la fiabilidad. Esta exigencia es la que justifica que las empresas vengan obligadas legalmente a la realización de auditorías sobre los estados contables emitidos. En este sentido, la auditoría realiza una importante contribución a la sociedad al convertirse en la encargada de verificar si los estados financieros que presenta la empresa cumplen con los principios generalmente aceptados y representan la imagen fiel de su situación económica y financiera. En concreto, la normativa española señala como objetivo de la auditoría de cuentas anuales de una entidad: “la emisión de un informe dirigido a poner de manifiesto una opinión técnica sobre si dichas cuentas anuales expresan, en todos sus aspectos significativos, la imagen

fiel del patrimonio y de la situación financiera de dicha entidad así como del resultado de sus operaciones en el período examinado, de conformidad con principios y normas de contabilidad generalmente aceptados” (NTA, 1991).

La independencia de la auditoría se perfila como un atributo fundamental que proporciona al auditor la objetividad necesaria para que, en función de la evidencia obtenida a lo largo de su trabajo, pueda expresar una opinión objetiva sobre la fiabilidad que merece la información financiera (Wallman, 1996). Una actitud independiente por parte del auditor aumenta la probabilidad de que los estados financieros de la empresa estén elaborados conforme a los principios contables generalmente aceptados, y refuerza la confianza de los inversores en los mismos (Yu, 2005). En línea con esto, el *Independence Standards Board* (ISB, 2000) señala que la fiabilidad de los estados financieros se alcanza, fundamentalmente, a través de la realización de un trabajo regido bajo el principio de la independencia del auditor. Este aspecto ha hecho que la doctrina coincida en señalar la independencia como piedra angular de la auditoría (Mautz y Sharaf, 1961; Flint, 1988; Lee, 1993; *American Institute of Certified Public Accountants*, AICPA, 1999; Cañibano y Castrillo, 1999; Levitt 2000; Securities and Exchange Comisión, SEC, 2000).

En ausencia de la misma, la información contenida en los estados financieros perdería su credibilidad, y en consecuencia, su valor de uso para los inversores (Ruiz Barbadillo, 1997). Aquí subyace la idea de que es necesario que el auditor sea y parezca independiente. De ahí que, tanto los organismos profesionales como las autoridades reguladoras, hayan considerado necesario establecer la independencia como requisito imprescindible para el ejercicio de la auditoría, plasmándolo en códigos éticos y en normativa positiva.

Así, por ejemplo, la primera de las reglas establecidas en el Código de Conducta Profesional del *American Institute for Certified Public Accountants* (AICPA, 1988) está dedicada a la independencia (sección 100, norma 101). A este respecto, requiere que sus miembros, en el ejercicio de la auditoría de cuentas deben ser independientes en el desarrollo de sus servicios profesionales. En el Reino Unido, la *Companies Act 1989* reconoce en su sección 24 la necesidad de asegurar que las auditorías sean realizadas con el nivel adecuado de independencia. También, organismos profesionales como el *Institute of Chartered Accountants in England and Wales* (ICAEW) o el *Auditing*

Practices Board (APB) en sus códigos éticos establecen la independencia entre los principios éticos que deben gobernar las responsabilidades de los auditores (ICAEW, 1997, sec. 1.201; APB, 2004, ES 1). En España, la Norma Técnica de Auditoría segunda recoge que “el auditor de cuentas, durante su actuación profesional, mantendrá una posición de absoluta independencia, integridad y objetividad” (art. 1.3.1.).

En lo que se refiere al concepto de independencia, cabe resaltar que, tal como señala el ISB (2000), no existe una única definición generalmente aceptada para la misma. Algunos autores conciben la independencia como una actitud mental del auditor (Carey, 1946; Bartlett, 1993; AICPA, 1991; NTA, 1991). En otras ocasiones, bajo el término independencia se hace referencia a la posesión por parte del auditor de ciertas características personales tales como honestidad, integridad, objetividad (Carey, 1946; McKinley et al., 1985; ISB, 2000). Otras definiciones enfatizan la relación entre el auditor y el auditado, concibiendo la independencia como ausencia de intereses o situaciones (Carey, 1946; Carey y Doherty, 1966; Elliot y Jacobson, 1998) que reduzcan la capacidad del auditor para resistir a las presiones de los directivos (Watts y Zimmerman, 1979; Knapp, 1985). En España, la Norma Técnica de Auditoría segunda define independencia como “una actitud mental que permite al auditor actuar con libertad respecto a su juicio profesional, para lo cual debe encontrarse libre de cualquier predisposición que limite su imparcialidad en la consideración objetiva de los hechos, así como en la formulación de sus conclusiones” (art. 1.3.2.).

Gran parte de la literatura empírica, al someter a estudio la independencia de la auditoría, suele atender al resultado de esta actividad, es decir, el informe de auditoría. En este sentido, la independencia del auditor puede ser medida por la capacidad de éste para divulgar, a través del informe de auditoría, los errores que vaya detectando a lo largo de su trabajo (DeAngelo, 1981a). En esta definición, el concepto de independencia queda enmarcado dentro del contexto de la opinión de auditoría. Ello se debe, fundamentalmente, a que es el informe de auditoría lo único del proceso que es perceptible por terceros y, por tanto, el que pretendidamente debe afectar al comportamiento de los usuarios de la información contable. De esta forma, el ejercicio de una actitud independiente por parte del auditor se hace depender de la posibilidad de que la opinión que emita el auditor no esté condicionada por las preferencias que sobre

ésta tenga ningún sujeto (Penno y Watts, 1991), es decir, cuando venga únicamente justificada por la evidencia que se desprende del proceso de auditoría.

La mayoría de estas definiciones enfatizan el concepto de capacidad del auditor para actuar de forma independiente. En efecto, la realidad empírica ha demostrado que el auditor, en determinadas ocasiones y bajo determinados supuestos, no va a actuar con el nivel de independencia requerido legalmente y socialmente deseable. Esto nos llevaría a introducir el concepto de riesgo de independencia, que hace referencia al riesgo de que, dentro del contexto del proceso de auditoría, determinadas circunstancias, presiones o factores menoscaben el deseo del auditor para actuar como un evaluador objetivo y escéptico de la evidencia obtenida (ISB, 2000). Ejemplos de estas circunstancias que pueden crear amenazas a la independencia serían: la existencia de relaciones personales, familiares, financieras o de negocios entre el auditor y el cliente; la realización de trabajos para el cliente que sean incompatibles con su función de auditor; que auditor y cliente se encuentren inmersos en litigios, etc. (ISB, 2000)¹. De acuerdo con el marco conceptual diseñado por el ISB (2000) las amenazas que pueden derivarse de estas situaciones podrían clasificarse en 5 tipos²:

1. Amenaza de que el auditor persiga sus propios intereses o “*Self-interest threat*”.
2. Amenaza de que el auditor revise su propio trabajo o el de otros auditores de la misma firma o “*Self-review threat*”.
3. Amenaza de que el auditor abogue a favor o en contra de los intereses de la empresa auditada en lugar de actuar como un evaluador imparcial o “*Advocacy threat*”.

¹ En el trabajo de Vico (1997) puede encontrarse una revisión de la literatura que analiza por qué los auditores adoptan un posicionamiento no independiente. Clasifica esta literatura en tres líneas principales de trabajo: las relacionadas con el auditor como persona, las que se centran en la forma en la que se desarrolla la relación contractual en cada auditoría para explicar las causas de la falta de independencia, y las que abordan el problema desde las características del mercado de auditoría (García Benau y Vico, 2003).

² Esta clasificación es similar a otras desarrolladas previamente por organismos reguladores como el ICAEW (1997, Sección 1.201) en el Reino Unido, la Federación Europea de Expertos Contables (FEE, 1998) en Europa, o el International Federation of Accountants (IFAC, 1999) a nivel internacional (ISB, 2000). Con posterioridad, ha servido de base en el establecimiento de otros marcos conceptuales como el elaborado por la Unión Europea (EU, 2002) o la AICPA (2006).

4. Amenaza de que el auditor esté influenciado por las relaciones estrechas con su cliente y no sea suficientemente escéptico en sus valoraciones o “*Familiarity (or trust) threat*”.
5. Amenaza de que el auditor sea presionado indebidamente por el cliente o por distintos interesados en el resultado de su trabajo o “*Intimidation threat*”.

En el mismo memorandum para la discusión del ISB (2000), se reconoce que una determinada situación puede dar lugar a la aparición de amenazas de varios tipos al mismo tiempo.

Si nos centramos en lo que define como amenaza de que el auditor persiga sus propios intereses, esta circunstancia hace referencia al riesgo de que determinadas presiones, actividades o relaciones puedan crear en el auditor intereses de tipo emocional, financiero, o de otro tipo. La amenaza surge cuando el auditor, consciente o inconscientemente, prima la consecución de dichos intereses frente a su interés por llevar a cabo una auditoría de calidad (ISB, 2000). Como señala el propio ISB (2000), este tipo de amenaza es muy similar a la identificada por la literatura en materia de ciencia del comportamiento como sesgo interesado o “*self-serving bias*”. Supone que las personas no procesan la información perfectamente, y que una “imperfección” muy corriente es la tendencia a preferir aquellos resultados que mejor sirvan al interés del propio individuo. Este sesgo inconsciente en la interpretación de la evidencia en favor de la posición que sirva a los intereses del auditor puede limitar su capacidad para recoger e interpretar la información objetivamente (Bazerman et al., 1997). Estos autores sugieren que esta amenaza está presente incluso entre los auditores más íntegros.

Entre las situaciones que pueden dar lugar a la aparición de este tipo de amenazas, las relaciones que conllevan más riesgos asociados son las económicas, surgidas a partir de los servicios prestados por los auditores a sus clientes (Mautz y Sharif, 1961). Estas amenazas tienen su origen en la propia naturaleza de los servicios de auditoría. Así, aunque la auditoría es un servicio de interés público que tiene como objeto que el auditor verifique la información contable de la empresa, es la empresa auditada la que decide sobre la contratación del auditor, la remuneración de sus servicios y, en general sobre las condiciones de trabajo que finalmente van a influir en la calidad del resultado de la auditoría. Por tanto, la auditoría es una actividad mercantil

en la que los auditores dependen de las rentas económicas obtenidas de sus clientes. Esta cuestión genera una fuente de poder importante a los directivos en situaciones de desacuerdo con el auditor durante el proceso de negociación de la opinión de auditoría. Esta capacidad del cliente para ejercer presión sobre el auditor puede aumentar en un entorno con gran competencia en el mercado de auditoría, situando al auditor bajo similares presiones que cualquier empresa mercantil que se enfrenta al mercado, esto es, satisfacer las necesidades de aquellos que lo contratan. Bajo estas consideraciones, y partiendo de la premisa de que la opinión de auditoría puede influir en el deseo de la empresa de cambiar o retener al auditor, la posibilidad de evitar la pérdida de un cliente provee al auditor con incentivos para reducir de forma oportunista su independencia. No obstante, dado que el auditor también percibe rentas económicas de otros clientes, su independencia sólo se verá amenazada cuando los intereses económicos en un determinado cliente sean tan importantes como para llevarle a comprometer su opinión de auditoría.

En este punto, y en consonancia con las definiciones de “riesgo de independencia” aportadas por ISB (2000), podríamos definir “riesgo de dependencia económica”³ como el riesgo de que determinadas presiones y otros factores creen intereses económicos en el auditor, de manera que se ponga en peligro su capacidad para emitir una opinión independiente en relación con la evidencia obtenida, o dicho de otro modo, que menoscaben su deseo de realizar una auditoría de calidad. La amenaza, por tanto, surge cuando el riesgo de dependencia económica es significativamente alto.

Estos riesgos son los que han sido objeto de mayor preocupación por parte de los organismos reguladores. En efecto, gran parte de las medidas que han venido proponiendo para fortalecer la independencia del auditor ante las posibles presiones de sus clientes han ido dirigidas a limitar la dependencia económica del auditor respecto a un mismo cliente. La dependencia económica es también uno de los aspectos que más atención ha venido recibiendo por parte de la literatura teórica y empírica desde los años setenta del pasado siglo (Beattie et al., 1999). Así, son las amenazas para la independencia derivadas de la dependencia económica del auditor las que van a ser objeto de estudio en este trabajo.

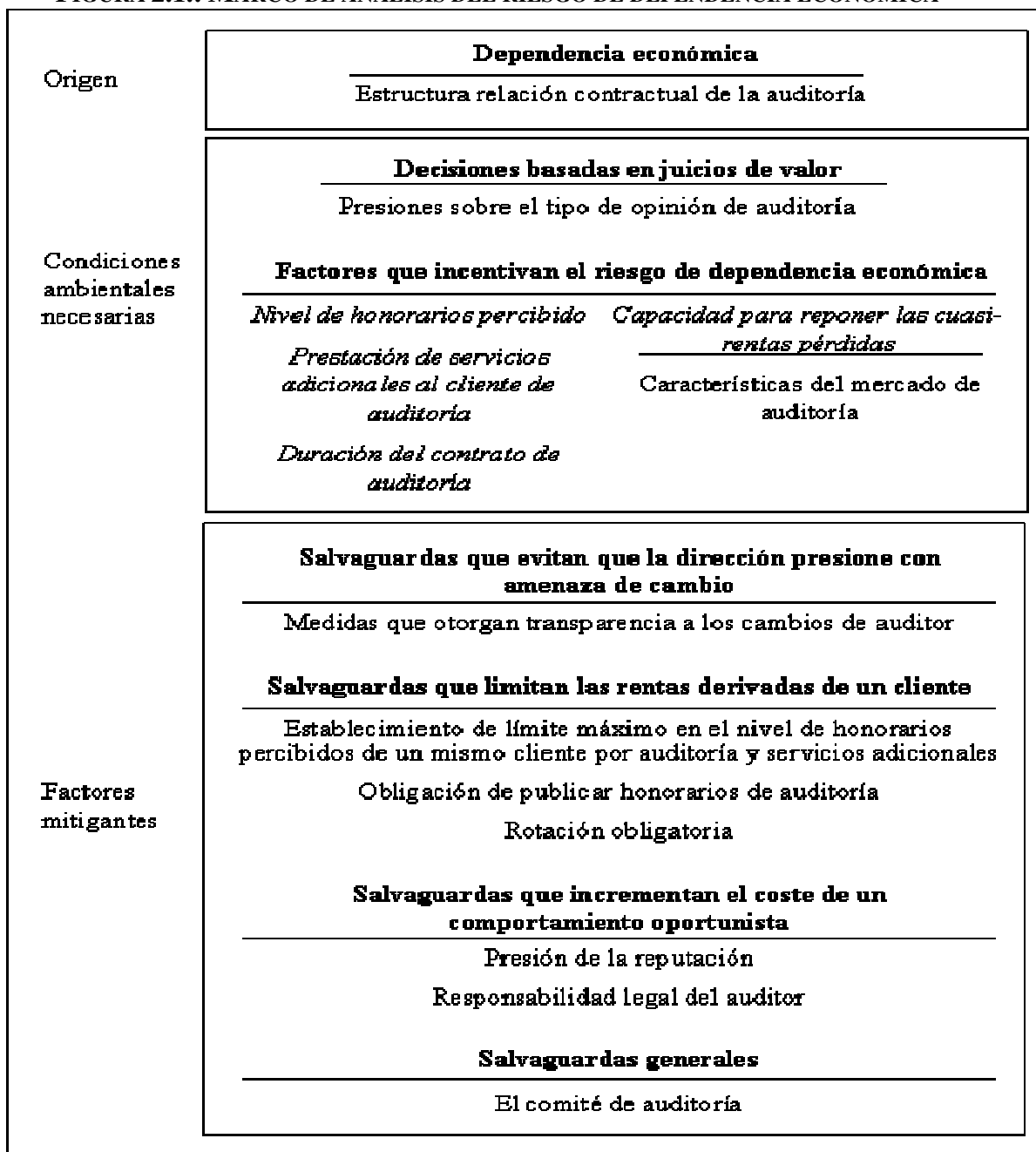
³ En la literatura, con frecuencia, se utiliza la expresión “dependencia económica”, en lugar de acudir al término “riesgo de dependencia económica”, para hacer referencia a aquella situación en la que el auditor permite que su decisión sobre el tipo de opinión a emitir se vea influida por la posibilidad de perder el contrato de auditoría que mantiene con su cliente (Reynolds y Francis, 2001).

2.3. RIESGO DE DEPENDENCIA ECONÓMICA DEL AUDITOR: MARCO DE ANÁLISIS

Como ya hemos señalado, la situación de dependencia económica del auditor tiene su origen en la estructura de la relación contractual de la auditoría, en la que el auditor ha de emitir su opinión experta e independiente sobre la calidad de los estados financieros de quien le contrata y le remunera por dichos servicios. Sin embargo, aunque el auditor genere intereses económicos hacia la empresa auditada, estos intereses no tienen por qué llegar a afectar de forma significativa a la independencia del auditor y a la calidad de la auditoría.

En este apartado vamos a desarrollar el marco en el que analizar el riesgo de dependencia económica. Tomando como referencia el marco para el análisis de Johnstone et al. (2001), consideraremos qué condiciones deben darse para que los intereses económicos del auditor le influyan hasta el punto de estar dispuesto a comprometer su independencia. Nos referiremos a ellas como condiciones ambientales que crean el riesgo de dependencia económica. En primer lugar, haremos alusión a la situación que debe concurrir para que el riesgo de dependencia económica afecte negativamente a la independencia del auditor. En segundo lugar, haremos una revisión de los incentivos necesarios para que exista riesgo de dependencia económica, es decir, de aquellos factores que acentúan los efectos adversos de la dependencia económica del auditor hacia su cliente, creando en el auditor incentivos económicos para menoscabar su independencia. Cerraremos el análisis con la revisión de aquellos aspectos que pueden mitigar el riesgo de dependencia económica, de manera que deje de constituir una amenaza para la independencia del auditor. Estos elementos quedan sintetizados en la siguiente figura:

FIGURA 2.1.: MARCO DE ANÁLISIS DEL RIESGO DE DEPENDENCIA ECONÓMICA



FUENTE: ADAPTACIÓN PROPIA BASADA EN JOHNSTONE ET AL. (2001)

2.3.1. DECISIONES BASADAS EN JUICIOS DE VALOR: PRESIONES SOBRE EL TIPO DE OPINIÓN DE AUDITORÍA

Según Johnstone (2001), para que el riesgo de dependencia económica afecte negativamente a la independencia del auditor es necesario que tenga lugar una situación en la que el auditor tenga que tomar una decisión basada en juicios. Define estas decisiones como aquellas que surgen del proceso de negociación entre el auditor y su

cliente en las que existe incertidumbre sobre cuál es la decisión o el juicio de valor más apropiado que el auditor debe hacer (p. 6).

Una de las decisiones más importantes en cuanto a sus repercusiones sobre la calidad de la auditoría es la que concierne al tipo de opinión que el auditor recogerá en su informe⁴. De hecho, diversos trabajos sobre la independencia del auditor centran el problema en la decisión de informar sobre la evidencia obtenida a lo largo del proceso de auditoría (DeAngelo, 1981a; Magee y Tsen, 1990).

La opinión de auditoría es concebida como el resultado de un proceso de negociación entre el auditor y su cliente (Magee y Tsen, 1990). Para entender mejor porqué en torno a la decisión sobre el tipo de opinión a emitir se genera un contexto en el que resulta posible que el auditor actúe de manera oportunista, en adelante vamos a describir cómo se desarrolla, desde un punto de vista teórico, el proceso de negociación de la opinión de auditoría. Aunque este proceso resulta inobservable por terceros, suponiendo que el auditor y el cliente actúan de forma racional minimizando sus riesgos, trataremos de analizar los intereses de las partes y su capacidad para lograr que el resultado de la negociación sea acorde con sus intereses.

El proceso de negociación de la opinión de auditoría tiene lugar antes de que el auditor emita su opinión. En él, el auditor se reúne con el cliente para exponerle los resultados de su trabajo y plantearle, en caso necesario, los ajustes que debe realizar sobre sus estados contables si quiere evitar que determinadas incorrecciones sean recogidas por el informe de auditoría. Paralelamente, el cliente tendrá la oportunidad de expresar su opinión sobre la valoración realizada por el auditor y justificar aquellos errores que se hayan puesto de manifiesto durante el proceso de auditoría. Esto implica que los estados financieros auditados pueden ser contemplados como un proceso de negociación (Antle y Nalebuff, 1991). Este proceso de negociación abarcará, por tanto, la información que deberán contener las cuentas anuales, la información que deberá ser recogida por el auditor en su informe y la opinión de auditoría que consecuentemente deberá contener el informe.

⁴ Otras decisiones apuntadas en la literatura como generadoras de un contexto en el que el auditor puede comprometer su independencia son las relativas a la naturaleza y extensión de la evidencia recogida durante el trabajo de auditoría, y a la materialidad de los errores u omisiones detectados en los estados financieros (Johnstone, 2001; García Benau y Vico, 2003).

Un rasgo esencial en este proceso de producción del volumen de información del que dispondrán los usuarios de la información financiera es que los principios contables generalmente aceptados y las normas de auditoría tienen una interpretación flexible y su aplicación requiere con frecuencia del juicio profesional. Esto puede dar lugar a la aparición de conflictos y desacuerdos entre la firma y el auditor sobre el tratamiento contable de determinados acontecimientos. La existencia de estos desacuerdos se convierte en la condición necesaria para que el auditor, en última instancia, comprometa su independencia (Gibbins et al., 2001; Jonstone et al., 2001).

La interpretación flexible de las normas contables se debe a que no son normas científicamente verificables, por lo que su legitimidad no proviene de pruebas empíricas de su veracidad, sino únicamente de la aceptación general que se da a las mismas (Wallman, 1996, p. 79). Así, los principios y normas contables representan, en el estado de conocimiento actual, la mejor estimación de cómo el sistema podría operar, basándose en ciertos enunciados sobre objetivos de la información, tipos de usuarios, necesidades informativas y atributos de la información. Sin embargo, en la interpretación y la aplicación de estos principios es necesario hacer juicios de valor, dando lugar a normas que permiten interpretaciones alternativas, situaciones que requieren la realización de estimaciones y criterios alternativos de valoración.

En los casos en que las normas permitan una interpretación flexible, cada una de las partes puede manifestar preferencias sobre la interpretación que cabe realizar de los principios contables (Magee y Tseng, 1990). Por tanto, el establecimiento de un cuerpo normativo que evite la discrecionalidad del cliente y la posibilidad de desacuerdos entre auditores estaría eliminando una fuente de conflicto entre el auditor y su cliente (Knapp, 1985; Farmer et al., 1987) y la oportunidad de que el auditor se sienta presionado para comprometer su independencia.

La evidencia empírica en este sentido la podemos encontrar en distintos trabajos que, mediante experimentos o cuestionarios dirigidos a directivos, auditores y usuarios de la información, intentan comprender qué aspectos influyen en la toma de decisiones del auditor. Entre los diversos aspectos analizados (forma de compensación del auditor, existencia de precedentes sobre el tema de conflicto, grado de competición, situación financiera del cliente, prestación de otros servicios, etc.) se contempla el efecto que la existencia de una normativa clara tiene en la capacidad del auditor para resistir a las

presiones del cliente. Así, por ejemplo, el trabajo de Monger (1981) evidencia que la probabilidad de que los directivos cuestionen la decisión del auditor o intenten influirla es menor cuando existe una normativa explícita en la materia tratada (Knapp, 1987). La visión de los auditores la recogen trabajos como el de Trompeter (1994), Salterio y Koonce (1997), Kennedy et al. (1997), Beattie et al. (1999), Nelson et al. (2002) y Ng y Tan (2003). En general, corroboran que los auditores perciben que el resultado de la negociación estará más cercano a sus posturas cuando cuentan con una normativa clara que les respalde. Mientras que, en ausencia de ella, es más probable que adopten la postura de la gerencia. En este mismo sentido, los estudios de Hartley y Ross (1972), Shockley (1981), Knapp (1985), Lindsay (1990)⁵ muestran cómo los usuarios también perciben que el auditor es más independiente cuando el rango de alternativas permitido por las normas contables es limitado. A esta evidencia, se suman los resultados del trabajo de Atkinson et al. (2002) que, a través del análisis del impacto que la normativa contable produce en la tasa de cambio de auditor, detecta que en el año de implantación de la normativa se produce un incremento de dichos cambios. Esto es consistente con la idea de que cuando la normativa permite situaciones de conflicto (por su flexibilidad, o por su novedad, en este caso) se produce un aumento de los desacuerdos entre auditor y cliente que tiende a resolverse con el cambio de auditor y la contratación de otro más acorde con el punto de vista de la empresa.

Otra peculiaridad de este proceso de negociación es la participación de dos agentes, auditor y gerencia, que a pesar de ser contratados por un principal (los propietarios de la empresa) para defender sus intereses, tienen importantes incentivos para anteponer sus propios intereses a los de aquéllos a quienes representan. Dichos incentivos pueden ponerse de manifiesto durante el proceso de negociación dado que éste resulta inobservable para los terceros. De hecho, la literatura existente ha creado con el tiempo la imagen del proceso de auditoría como una realidad abstracta, una especie de caja negra, en relación con el intercambio entre el auditor y el cliente, que difícilmente llega a aproximarse a lo que realmente sucede entre las dos partes⁶.

⁵ Cita tomada del trabajo de Beattie et al. (1999).

⁶ Esta es la causa de que exista una evidencia empírica bastante limitada sobre el proceso de negociación real que se establece entre el auditor y el cliente. Como ejemplos de este tipo de trabajos pueden citarse Beattie et al., (2000, 2001 y 2004); Gibbins et al. (2001 y 2004); Ng y Tan (2003); Bame-Aldred y Kida (2004).

Desde el punto de vista de los gerentes de la empresa, y asumiendo que actúan de forma racional, podemos esperar que estén interesados en la obtención de un informe limpio. Esto se debe al efecto perjudicial que puede tener la recepción de un informe no limpio. En concreto, dado el papel otorgado al informe de auditoría y el significado que los terceros asocian a los informes no limpios, la recepción de este tipo de opinión supone un coste para la empresa y en especial para sus gerentes, ya que el auditor estaría poniendo en duda la calidad de la información suministrada y, en consecuencia, la calidad del entorno de control de la empresa. Sobre este particular, Craswell (1988) señala que las repercusiones podrían ser de tres tipos:

1. Costes derivados de la reacción negativa del mercado a la información suministrada por el informe de auditoría⁷.
2. Costes relacionados con la posible disminución de la remuneración del gerente (Chow y Rice, 1982), ya que en la medida en que su remuneración esté basada en acciones de la empresa u opciones sobre acciones, si el precio de dichas acciones disminuye también lo hará su remuneración. Además, dado que la recepción de un informe de auditoría no limpio estaría poniendo en duda la calidad de dichos resultados, si su remuneración está calculada utilizando como base dicha información podría ver perjudicada.
3. Y finalmente, el aumento de los costes de auditoría, debido al incremento del tiempo de trabajo del auditor que buscará obtener mayor evidencia antes de emitir el informe, unido al hecho de que el proceso de negociación entre el auditor y el gerente será más largo por la falta de consenso entre ambos ante la emisión de un informe no limpio (Whittred, 1980; Hameed, 1985; Ashton et al., 1987; Sánchez Segura, 1999; Martínez García et al., 2000).

Así, la obtención de una opinión favorable le va a permitir, por un lado, satisfacer las exigencias de los accionistas en cuanto a la calidad de su gestión y

⁷ No obstante, la evidencia empírica sobre el contenido informativo del informe de auditoría no es del todo concluyente (Dopuch et al., 1986; Jones, 1996; Brio, 1998; Castrillo Lara et al., 2000; Soltani, 2000; Pucheta et al., 2004, entre otros).

maximizar sus ingresos futuros, y por otro, publicar unas cuentas anuales auditadas que le sirvan para atraer capital y otros recursos (DeAngelo, 1982).

Desde el punto de vista del auditor, su posición original en este proceso de negociación debiera venir determinada por sus obligaciones legales, y en particular, por los requerimientos para la emisión de una opinión independiente. No obstante, sus intereses son varios⁸. En primer lugar, el objetivo del auditor bajo dependencia económica podría ser mantener al cliente y las cuasi-rentas que de él se derivan (DeAngelo, 1981a; Dye, 1991). El concepto de cuasi-rentas se refiere a la diferencia entre los ingresos que se obtienen de los recursos en su utilización actual menos los ingresos que se obtendrían en la mejor alternativa posible. Según DeAngelo (1981a), los auditores obtienen cuasi-rentas específicas por el mantenimiento de clientes, lo cual se debe fundamentalmente a los altos costes iniciales que para el auditor implica el inicio de la relación contractual con el cliente. En efecto, la propia tecnología de la auditoría exige importantes inversiones de arranque, al objeto de hacer posible y mejorar la eficiencia en la prestación del servicio de auditoría. Estas inversiones son realizadas con el desarrollo de la experiencia y la formación requerida por la auditoría de un cliente (Arruñana y Paz-Ares, 1997)⁹. Un atributo importante de estas inversiones es que resultan específicas para las necesidades de un cliente. Esta cuestión explica que los recursos generados por el auditor para hacer frente al ejercicio de una auditoría tienen escaso valor fuera de la relación de intercambio con el cliente particular.

El hecho de que los recursos generados por el auditor posibiliten obtener ingresos en el contrato actual, pero que dada la especificidad de los mismos no puedan ser enteramente utilizados en otros contratos de auditoría, es lo que explica la obtención de cuasi-rentas específicas al cliente. Por ello, el auditor estará interesado en garantizar su renovación y la contratación de negocios distintos a la auditoría con su cliente (Simunic, 1984). Además, tratará de evitar su pérdida ya que ésta podría ser interpretada negativamente por el mercado (Falk et al., 1999).

⁸ Aunque las decisiones del auditor puedan estar guiadas por motivaciones de tipo moral (Falk et al., 1999), personales, presiones de tiempo, deseo de alcanzar un acuerdo, etc. (Gibbins y Salterio, 2000), al objeto de describir las amenazas derivadas de la dependencia económica nos centramos exclusivamente en los intereses económicos que motivan el comportamiento del auditor.

⁹ Estas inversiones de arranque hacen referencia al desarrollo del equipo especializado, desarrollo de experiencia en función de las necesidades del cliente, formación de capital humano, apertura de oficinas, etc. Para un estudio en profundidad de las inversiones de arranque que genera un nuevo contrato de auditoría puede consultarse Arruñana y Paz-Ares (1997).

En segundo lugar, por el mismo razonamiento, el auditor generará intereses económicos hacia el resto de clientes, por lo que estará interesado en mantener su reputación en aras de conservar dichas cuasi-rentas (DeAngelo, 1981b; Arruñada, 1997).

Por último, también mostrará incentivos por evitar las consecuencias económicas que se derivarían de posibles litigios (costes del litigio, multas, retirada de la licencia, etc.) si es descubierto otorgando un tratamiento más favorable a su cliente del que realmente merece (McConnell, 1984).

Todos estos objetivos se verán satisfechos con mayor probabilidad con la emisión de una opinión de auditoría favorable. El problema surge cuando la propuesta de cuentas anuales que hace el cliente no merece dicha opinión.

Este proceso de negociación tiene además otras dos características que merecen ser mencionadas. Por un lado, es de destacar la asimetría informativa que existe entre ambas partes (Gibbins et al., 2001). El nivel de conocimientos que posee el gerente es distinto en cantidad y calidad al obtenido por el auditor. Aspecto éste que es conocido y asumido por ambas partes y que influye en la forma en que se desarrolla el proceso. Por otro lado, ambas partes cuentan además con distinto poder de negociación. Por tanto, la visión que prevalecerá tras la negociación se hará depender de la capacidad diferencial de ambas partes para imponer sus visiones. En este sentido, según Gibbins et al. (2001), la percepción que el auditor tenga sobre su poder para lograr el resultado deseado y sobre el poder del cliente, va a influir en su decisión final de comprometer o no su independencia.

En lo que se refiere al poder de la dirección, la presión que es capaz de ejercer sobre su auditor radica en que ella es la que elige al auditor, determina sus condiciones de empleo y, del mismo modo, puede decidir la no renovación del contrato de auditoría (Goldman y Barlev, 1974)¹⁰. Aunque en la mayoría de los países la regulación confiere

¹⁰ La gerencia cuenta con otros medios para influenciar el resultado de la auditoría. Por ejemplo, puede recomendar al Consejo de Administración y a la Junta General de Accionistas la selección de un auditor que se ajuste a sus propósitos en términos de la calidad o independencia esperada. Además, tiene el control de la información que el auditor va a recibir durante el proceso de auditoría. Puede también utilizar el establecimiento de los honorarios de auditoría, de manera que unos honorarios excesivamente bajos podrían llevar al auditor a reducir el tiempo invertido en el proceso de auditoría o el alcance de los test a realizar, lo que reduciría la probabilidad de detectar errores en los estados financieros (Collier y Gregory, 1996). Sin embargo, aunque estaría afectando a la calidad de la auditoría, no lo haría, en principio, a la independencia del auditor.

a los accionistas el derecho de contratar al auditor¹¹, en la práctica es la gerencia de la empresa (o los miembros ejecutivos del Consejo de Administración) quienes seleccionan al auditor. Tal y como afirma Paz-Ares (1996, p. 25), los administradores o directivos son los que controlan las decisiones de selección, renovación y destitución de los auditores, lo cual no contradice la exigencia legal de que tiene que ser la Junta General de Accionistas la que designe a los auditores. Si el accionariado está muy disperso, normalmente elegirán la propuesta ofrecida por los administradores, mientras que si está muy concentrado, lo normal es que los administradores formen parte del grupo de control. Posteriormente, los directivos elevan la propuesta a los accionistas para su ratificación en la Junta General de Accionistas (Windsor, 2002)¹². Esto explica que la relación quede establecida básicamente entre el auditor y la gerencia, y que con frecuencia el auditor vea a la dirección como su cliente, en lugar de a los accionistas de la empresa o a los usuarios de la información contable en general (APB, 1992; Hussey, 1999). La negociación de las condiciones de trabajo del auditor y de la información que se divulgará en nombre de la empresa queda pues en manos de la gerencia, lo que le confiere una importante fuente de poder.

Ya en el Libro Verde (1996) de la Comisión Europea se recogía la preocupación por que los directivos ostentaran la facultad real de nombrar y destituir a los auditores debido al daño que esto podía causar a la independencia del auditor. Concretamente, se citaban una serie de situaciones en las que el auditor podría ver comprometida su independencia. Así, se mencionaban los desacuerdos entre ambas partes, en los que el auditor tendría su reelección como incentivo para ceder a las exigencias de su cliente. También se destacaba el peligro que podían generar la presión en los costes, por la que el cliente y su auditor podrían llegar a acordar reducir al mínimo la función de auditoría para cumplir los requisitos legales, desatendiendo aquellas parcelas que requirieran de un tratamiento mucho más exhaustivo, lo que incrementaría el riesgo de fraudes. Finalmente, dado que la remuneración de los auditores se acuerda generalmente por adelantado, cualquier actuación ilícita que diera lugar a un incremento del trabajo del

¹¹ Véase por ejemplo lo establecido en el artículo 204 del TRLSA para el caso español, o para el Reino Unido en el artículo 385 de la Companies Act. 1989.

¹²Debido a que el coste de mantenerse informado es mayor que los beneficios de ratificar las decisiones de los directivos de la empresa, los accionistas deciden no participar en los asuntos de la empresa y simplemente asentir con las decisiones de la dirección u optar por abandonar la empresa (Anand, 2004). Este argumento es esgrimido generalmente en aquellas empresas que cuentan con un accionariado disperso y con una escasa proporción de propiedad. Para estos accionistas, los beneficios que obtenga de su implicación serán mínimos, dada su escasa participación en la propiedad.

auditor obligaría a pactar con los directivos nuevos honorarios, lo cual pondría en una situación comprometida al auditor, sobre todo si dicha actuación ilícita es apoyada por la dirección (Alvarado, 2003).

La reciente Directiva 2006/43/CE del Parlamento Europeo y del Consejo (de 17 de mayo de 2006) también se ha hecho eco del peligro que representa la implicación de los miembros ejecutivos en el nombramiento de los auditores. Así, en su artículo 37 establece que, aunque “el auditor legal o la sociedad de auditoría serán designados por la Junta General de Accionistas o miembros de la entidad auditada”, “los Estados miembros podrán permitir sistemas o modalidades alternativos [...] siempre que [...] estén destinados a garantizar la independencia del auditor [...] frente a los miembros ejecutivos del órgano administrativo o al órgano de gestión de la entidad auditada”. También reconoce su excesiva capacidad para cesar al auditor de forma oportunista. A este respecto, en su artículo 38 insta a los Estados miembros para que se aseguren de que “los auditores legales o las sociedades de auditoría sólo puedan ser cesados cuando existan razones apropiadas”, y manifiesta expresamente que “la divergencia de opiniones sobre tratamientos contables o procedimientos de auditoría no será una razón apropiada para el cese”.

Por tanto, algunos aspectos de la regulación, como la normativa relativa al nombramiento del auditor y los requerimientos legales que se impongan al cese del mismo, van a afectar a la independencia del auditor (Beattie et al., 1999). En la medida que esta regulación permita a los directivos mayor control sobre el contrato del auditor, sin acompañarlo de otras medidas que les exijan dar cuenta de sus actuaciones, se estará otorgando a los directivos mayor capacidad para actuar de manera oportunista, dejando a los auditores en situación de indefensión. En estas circunstancias, el auditor percibirá que existe una probabilidad real de pérdida del cliente, lo que puede aumentar el riesgo de que su comportamiento vaya encaminado a evitar dicha pérdida.

En efecto, diversos organismos, tanto públicos como privados, han considerado la existencia de amenazas derivadas de presiones inapropiadas en el auditor por parte de la empresa auditada o de otros interesados (ICAEW, 1997; FEE, 1998; IFAC, 1999; ISB, 2000; EU, 2002; AICPA, 2006). Más concretamente el ISB (2000) reconoce que, en situaciones de desacuerdo entre el auditor y la gerencia, es posible que la gerencia trate de presionar al auditor abiertamente o de manera encubierta.

Además, la evidencia empírica muestra una mayor propensión en las empresas a realizar cambios voluntarios de auditor tras la recepción de informes cualificados (Chow y Rice, 1982; Craswell, 1988; Krishnan, 1994; Krishnan y Stephens, 1995; Lennox, 2000). Esto sugiere que cuando a pesar de estas presiones el auditor se mantiene independiente y emite un informe cualificado, la empresa, consciente de que mientras no mejore la calidad de sus estados contables deberá esperar esta misma valoración en ejercicios futuros, opta por cambiar de auditor hacia otro que le ofrezca más garantías de obtener la opinión deseada.

A tenor de todo lo anterior, podemos concluir que el poder de la dirección radica en que el auditor sepa que puede perder el contrato y las cuasi-rentas que de él se derivan si la opinión emitida no está en línea con los intereses de los gerentes de la empresa.

Por su parte, la fuente de poder del auditor reside fundamentalmente en conocer el coste de su auditoría y los costes de arranque del cliente con un nuevo auditor y en los servicios prestados al cliente, pero esto último depende de la naturaleza del problema que resuelve (la mayor parte de los problemas que enfrentan los auditores son rutinarios y pueden no requerir mucho juicio profesional) y de la parte que se beneficia de los servicios que presta (los usuarios primeros de sus servicios no son los que los pagan) (Goldman y Barlev, 1974).

Como podemos ver, el análisis de las fuentes de poder muestra una clara asimetría a favor de la empresa, ya que la existencia de presiones para violar las reglas profesionales de conducta son inherentes a la relación entre el auditor y el cliente, mientras que la capacidad del auditor para resistir esas presiones puede ser limitada (Goldman y Barlev, 1974; Arruñada, 1997). Aunque el cliente tenga algo que perder con la terminación del contrato con el auditor, el valor de las cuasi-rentas que se asocian con el cliente es en proporción menos importante que el de las asociadas al auditor. Eso hace que el cliente pueda considerar la posibilidad de presionar al auditor con la rescisión del contrato a fin de conseguir que su actuación favorezca los intereses de dicho cliente.

En síntesis, las decisiones sobre el tipo de opinión de auditoría a emitir son el resultado de un proceso de negociación que tiene lugar, principalmente, entre el auditor y la dirección de la empresa auditada. En dicha negociación cada uno de ellos tendrá

presente su propio interés. Esto hace que en los casos en que las normas permitan una interpretación flexible, cada una de las partes manifestará determinadas preferencias sobre la interpretación que cabe realizar de los principios contables, pudiendo dar lugar a conflictos. Son precisamente los desacuerdos sobre interpretaciones de los principios contables aplicados los que proporcionan a la empresa mayor ocasión para ejercer su poder de negociación superior, y al auditor más “oportunidades” de comprometer su independencia (Magee y Tseng, 1990; Johnstone et al., 2001; Ashbaugh et al., 2003).

No obstante, aunque se produzca una situación en que sea posible que el auditor comprometa su independencia, es necesario que los incentivos económicos hacia su cliente sean lo suficientemente importantes como impulsar un comportamiento no independiente. Que este riesgo de dependencia económica alcance un grado significativo afectando a la independencia del auditor y a la calidad de la auditoría va a depender del coste de la pérdida para el auditor, es decir, del nivel que alcancen las cuasi-rentas asociadas al cliente y de su capacidad para reponer las rentas perdidas. El nivel que alcancen las cuasi-rentas de un cliente va venir explicado a su vez, por el nivel de honorarios profesionales, el nivel de otros honorarios no relacionados con la auditoría y la expectativa de la duración del contrato de auditoría. Los efectos que estas características tendrán sobre la decisión del auditor serán analizados pormenorizadamente a continuación.

2.3.2. FACTORES QUE ACENTÚAN LOS EFECTOS ADVERSOS DE LA DEPENDENCIA ECONÓMICA

2.3.2.1. El efecto de los honorarios en la independencia del auditor

La dependencia económica de un auditor va a verse incrementada cuando un porcentaje alto de los honorarios los perciba de un solo cliente. Dye (1991) sugiere que en el contexto de la auditoría, las cuasi-rentas surgen precisamente por el conocimiento de las empresas de la dependencia económica de sus auditores y por su deseo de pagar altos honorarios, con la esperanza de influir sobre la opinión de auditoría en el futuro. Esto implicaría que en determinadas circunstancias, el auditor reduciría de forma oportunista su independencia con el único objeto de mantener las cuasi-rentas específicas que obtiene a lo largo del tiempo.

Si la dirección tiene consciencia del mayor peso que tiene la empresa en la cartera de clientes del auditor, puede utilizar su poder para exigirle un tratamiento más favorable del que realmente merece. Desde el punto de vista del auditor, si la concentración de sus honorarios es alta, la pérdida de dicho cliente le supondrá un coste demasiado elevado, por lo que en aquellas situaciones de conflicto entre auditor y auditado, el auditor contará con mayores incentivos para evitar su pérdida, pudiendo llegar a sacrificar su propia independencia (DeAngelo, 1981b). Dicho de otro modo, si el auditor valora que las pérdidas potenciales asociadas a una actitud independiente van a ser muy altas en términos de cuasi-rentas, la probabilidad de que ceda a los deseos de la dirección a fin de retener los servicios será mayor (Simunic, 1984).

En esta misma línea, diversos organismos han manifestado su preocupación. Así por ejemplo, en Estados Unidos, la comisión Cohen (AICPA, 1978) declaraba que cuando un solo cliente o unos pocos representan un porcentaje significativo de los honorarios del auditor, la firma puede experimentar mayores dificultades para mantener su independencia. En Europa, la Comisión Europea (1996) señalaba que la existencia de clientes dominantes es un riesgo potencial que puede afectar al auditor, aunque afirmaba que este riesgo es mayor en las pequeñas firmas de auditoría que en las grandes ya que éstas poseen una cartera de clientes más diversificada que mitiga dicho riesgo. Además, apuntaba que la mayoría de las grandes firmas internacionales poseían sistemas de rotación de socios, dobles revisiones, etc., que contrarrestaban las situaciones de conflicto relativas a la independencia del auditor. No obstante, los recientes fraudes producidos en grandes empresas multinacionales auditadas por firmas internacionales de auditoría han puesto de relieve que el riesgo de dependencia es importante incluso en las grandes firmas de auditoría.

Por su parte, el documento consultivo publicado por la Comisión Europea (2002), establecía que los honorarios a pagar al auditor por la empresa y sus vinculadas no debían permitir la creación de dependencia financiera, es decir, no debían suponer un porcentaje exageradamente elevado del promedio de sus ingresos pasados.

En la literatura empírica, la forma de abordar el efecto de la importancia de un solo cliente sobre la independencia del auditor ha sido diversa y sus resultados poco concluyentes. En los casos en los que la información sobre honorarios percibidos por el auditor de cada cliente no está disponible, la mayoría de los trabajos, basándose en la

existencia de una relación positiva entre el tamaño del cliente y la cuantía de honorarios percibidos por el auditor (Simunic, 1980; Palmrose, 1986a; Simon y Francis, 1988; Gerrard, 1994; Hay et al., 2006), utilizan el tamaño del cliente (tanto en términos absolutos como relativos) como un subrogado de la influencia de dicho cliente y, por tanto, del nivel de dependencia económica.

Así, los trabajos de Reynolds y Francis (2001), Craswell et al. (2002), DeFond et al. (2002), Chung y Kallapur (2003), Chi et al. (2004), no encuentran que el tamaño del cliente tenga una relación significativa con la independencia del auditor. Estos trabajos operativizan la independencia a través del grado de discrecionalidad permitida por el auditor sobre los ajustes contables al devengo (Reynolds y Francis, 2001; Chung y Kallapur, 2003; Chi et al., 2004), y de su propensión a emitir informes cualificados (Reynolds y Francis, 2001; Craswell, 2002; DeFond et al., 2002). Reynolds y Francis (2001) atribuyen este resultado al hecho de que, si bien los grandes clientes generan en el auditor mayor dependencia económica, también suponen un mayor riesgo para el auditor. Concretamente, la pérdida de reputación y la seriedad de las sanciones serán superiores si es descubierto en una actitud negligente respecto a aquellos clientes de mayor importancia.

Otros trabajos como Mutchler (1986), McKeown et al. (1991), Carcello et al. (1995 y 2000), Carcello y Neal (2000), Vanstraelen (2002), Geiger y Rama (2003), en cambio, muestran una mayor propensión del auditor a otorgar opiniones cualificadas por gestión continuada a los pequeños clientes, más que a los grandes clientes que suponen ingresos más sustanciosos. No obstante, estos resultados pueden tener una explicación alternativa, en tanto que las grandes empresas por lo general muestran mayor facilidad para obtener financiación y más probabilidades de salir exitosamente de la situación de deterioro financiero. Sin embargo, Stice (1991) y Lys y Watts (1994), analizando la probabilidad de demanda del auditor, también encuentran una relación positiva de ésta con la proporción de ingresos derivados de un determinado cliente. En el contexto español varios trabajos (Gómez Aguilar y Ruiz Barbadillo, 2003; Ruiz Barbadillo et al., 2004, 2006a y b) evidencian que los auditores otorgan opiniones más favorables a aquellos clientes de mayor tamaño.

La evidencia que se desprende de trabajos de tipo cualitativo como Farmer et al. (1987), Gul (1991), Teoh y Lim (1996), Beattie et al. (1999) es unánime en cuanto a

que el tamaño del cliente es percibido como una amenaza para la independencia del auditor¹³.

2.3.2.2. La prestación de otros servicios por parte del auditor

El alto grado de competitividad y saturación del mercado de auditoría, además de dar lugar a una lucha agresiva en precios, ha propiciado la prestación de “servicios adicionales con carácter simultáneo a la auditoría” (García Benau y Vico, 2003). La cuantía y el rango de servicios adicionales prestados por el auditor se han ido incrementando a lo largo del tiempo, hasta el punto de que en las grandes firmas los honorarios por otros servicios han llegado a superar los percibidos por sus servicios de auditoría (Beattie y Fearnley, 2002)¹⁴. En este punto, algunas de las grandes firmas de auditoría han cambiado su denominación por la de “servicios profesionales” (Beattie y Fearnley, 2002), lo que da muestras de lo estrecha que se ha vuelto la relación económica entre auditores y clientes, y su mayor orientación hacia los servicios de consultoría (Ashbaugh, 2004). Estos servicios comprenden, entre otros: asesoramiento contable, fiscal, financiero, legal, de gestión de riesgos, selección de personal, formación, fusiones y adquisiciones, servicios para pequeñas y medianas empresas, etc.

En lo que se refiere a la prestación conjunta de servicios, la cuestión a analizar es si el auditor puede actuar frente a un mismo cliente como profesional independiente en la prestación del servicio de auditoría, y como profesional dependiente a los intereses de éste en otros servicios voluntariamente demandados por el cliente, más aún, cuando el mercado de servicios de asesoramiento tiende a un crecimiento continuo, mientras que el mercado de auditoría, al ser un mercado derivado de una obligación legal, tiende a estar estancado. Ello puede dar lugar, como señalan Beck et al. (1988), a que el aumento del beneficio debido a la consultoría actúe como incentivo para que los auditores comprometan su independencia.

¹³ Los resultados del trabajo de Pany y Perkers (1980) no muestran que el tamaño del cliente influya en la percepción de independencia, aunque, es posible que este resultado se deba al diseño del estudio.

¹⁴ Así, por ejemplo, en el Reino Unido, en 1993 los servicios adicionales representaban el 77% de los servicios de auditoría, mientras que en 2001 esta cifra era del 300% (Beattie y Fearnley, 2002, p. 29). En Estados Unidos puede observarse una evolución similar, de manera que el porcentaje de ingresos percibidos por las grandes empresas de auditoría por sus servicios de auditoría ha disminuido de un 70% del total de los ingresos en 1976 a un 34% en 1998 (Ashbaugh, 2004). Las referencias al contexto español pueden encontrarse en el capítulo cuarto.

Así, la prestación de servicios adicionales supone para el auditor un aumento del volumen de los honorarios percibidos de un solo cliente, por lo que aumenta la dependencia económica, y con ella, el riesgo de que los intereses económicos del auditor menoscaben su independencia. Si el auditor percibe que la prestación de otros servicios está ligada a la prestación de servicios de auditoría, la pérdida de ese cliente le supondrá, en términos de cuasi-rentas, un perjuicio mayor que si sólo presta servicios de auditoría.

Según Cañibano y Castrillo (1999), si los equipos directivos de las empresas no fueran conscientes de las posibilidades de crear alianzas mediante la contratación con el auditor de servicios distintos de la auditoría, y de influir en su opinión, muchos de estos servicios serían prestados por otros profesionales. Afirmación que es sostenida por Beattie et al. (1999), que obtienen que cuando el cliente demanda servicios no relacionados con las cuentas anuales, suele contratar a profesionales distintos del auditor de cuentas. Además, cabe resaltar cómo algunos estudios han encontrado una relación positiva entre el importe de los honorarios de auditoría y consultoría (Simunic, 1984; Palmrose, 1986b; McMeeking et al., 2003; entre otros)¹⁵.

Otros argumentos, sin embargo, sostienen que la existencia de este tipo de servicios beneficia al auditor y aumenta la calidad de la información financiera. En concreto, porque obtiene un mayor conocimiento de la empresa (recogido en la literatura como *knowledge spillovers*), especialmente de sus activos intangibles (cuyo alcance sería más difícil de comprender si desempeñara sólo labores de auditoría), y porque la contratación de expertos le aportan una mayor información con la que sustentar el juicio a emitir (Arruñada, 1997). Por tanto, la prestación conjunta de servicios de auditoría y consultoría estaría contribuyendo al aumento de la competencia técnica de las firmas de auditoría y en consecuencia, de su habilidad para detectar errores en las cuentas (Arruñada, 1999)¹⁶. Estos beneficios derivados de esta prestación

¹⁵ Por otro lado, en la prestación conjunta de servicios de auditoría y consultoría se han reconocido la presencia de otras amenazas, como son las que se derivan de la revisión de su propio trabajo, las derivadas de las relaciones estrechas con su cliente y el riesgo de que no sea suficientemente escéptico en sus valoraciones, además del riesgo de que, con el tiempo, la distinción entre la relación contractual que se deriva de los servicios de auditoría y la derivada de los servicios de consultoría se vuelva imprecisa tanto para el auditor como para el cliente (Beattie y Fearnley, 1998).

¹⁶ Para la empresa auditada, la contratación de distintos servicios con el mismo proveedor le permite obtener también economías de escala de naturaleza contractual, esto es, un ahorro en los costes de transacción derivados de la existencia de información asimétrica (Arruñada, 1999). Recurriendo a la

simultánea aumentan además conforme lo hace el alcance de la auditoría y la complejidad de la empresa auditada. Desde esta perspectiva, más que condicionar la independencia del auditor, la provisión de servicios distintos a la auditoría parece reforzar la eficiencia de la actividad auditora (Beck et al., 1988).

Sin embargo, sus detractores siguen argumentando que los beneficios informativos de la prestación conjunta desaparecerían si la dependencia económica que genera es significativa como para convencer al auditor de que comprometa su independencia. Es más, si el ahorro en costes que pronostican los argumentos a favor de la prestación conjunta no se traslada al cliente, los beneficios logrados por el auditor serían mayores aún, incrementando esta dependencia económica (Beattie y Fearnley, 2002)¹⁷.

El efecto que la prestación de otros servicios al mismo cliente tiene sobre la independencia del auditor ha generado extensa literatura empírica¹⁸, sin embargo, los resultados no resultan concluyentes. Parte de esta literatura utiliza la propensión del auditor a emitir informes cualificados, especialmente por gestión continuada, como subrogado de una actitud independiente. En este sentido, Wines (1994), Sharma y Sidhu (2001) y Firth (2002) muestran que los auditores son más reacios a cualificar los estados financieros de una compañía cuanto más altos niveles de honorarios de consultoría obtienen de ella. Lennox (1999b) también aporta evidencia en esta línea, aunque la relación es más débil. Por el contrario, otros trabajos no advierten que la prestación de otros servicios influya en la opinión emitida por el auditor (Roush et al., 1992; Barkess y Simmet, 1994; Pringle y Bushman, 1997; Craswell, 1999; Craswell et al., 2002; DeFond et al., 2002; Geiger y Rama, 2003), ni en la probabilidad con que la empresa se ve obligada a reelaborar sus cuentas anuales (Raghunandan et al., 2003; Kinney et al., 2004).

empresa auditora para la prestación de otros servicios aprovechan las salvaguardas creadas por ésta (como nombre de marca, reputación, confianza, etc.) y evitan incurrir en nuevos costes.

¹⁷ Por su parte, Arruñada (1999) sostiene que, si bien el suministro de otros servicios aumenta la renta obtenida de un cliente, también es cierto que aumentará las rentas del resto de los clientes que se acojan a este tipo de servicios, por lo que en términos relativos la independencia del auditor no tiene por qué verse amenazada. Además, la prestación de otros servicios podría aumentar la dependencia del cliente respecto al auditor, con lo que la amenaza del cambio perdería credibilidad (Goldman y Barlev, 1974; Lennox, 1999b).

¹⁸ Para una revisión más exhaustiva de la evidencia empírica véase Ramsay (2001), Beattie y Fearnley (2002), Ashbaugh (2004), entre otros.

Cuando la independencia es inferida a través de la presencia de ajustes al devengo en los estados contables del cliente, sugiriendo que es el nivel de discrecionalidad permitido por el auditor, los resultados tampoco son esclarecedores. Así, mientras que Gul y Tsui (1999), Gore et al. (2001), Dee et al. (2002) y Frankel et al. (2002)¹⁹ sugieren que el mantenimiento de servicios distintos a la auditoría repercute negativamente en la independencia del mismo, Ashbaugh et al. (2003), Chung y Kallapur (2003), Reynolds et al. (2004) y Ruddock et al. (2006) no soportan dicha hipótesis. En este mismo sentido, Antle et al. (1997) y Palmrose (2000) ponen de manifiesto que menos del 1% de las demandas recibidas por el auditor alegan falta de independencia provocada por la prestación de servicios adicionales al cliente. También es posible encontrar una serie de trabajos como el de Johnstone y Bedard (2001) y Asare et al. (2005) que, utilizando un contexto experimental para observar el comportamiento del auditor, tampoco consiguen probar la existencia de efectos adversos en la prestación de otros servicios.

Independientemente de cuál sea realmente la relación entre los servicios de asesoramiento y la recepción de opiniones favorables, los usuarios de la información contable, los observadores racionales y otras partes interesadas suelen percibir que a causa del más alto nivel medio de honorarios obtenidos de los servicios distintos de la auditoría, los auditores son más reacios a cualificar y, por tanto, el informe de auditoría emitido no aporta credibilidad a la información financiera de la empresa auditada²⁰.

Ante el potencial impacto que la provisión conjunta de auditoría y consultoría puede tener sobre la imagen de independencia de los auditores, organismos reguladores de distintos países se han pronunciado al respecto. Aunque se reconoce la posibilidad de que exista un beneficio en la prestación de servicios de asesoramiento a la misma empresa derivado del mayor conocimiento que se alcanza de dicha empresa (véase por ejemplo, Comisión Europea, 1996, sec. 4.12.; Ramsay, 2001, p. 65), la mayor parte de estos pronunciamientos hace énfasis en sus efectos negativos sobre la independencia (de hecho y en apariencia) del auditor. Estos efectos han cobrado mayor relevancia, si cabe, tras los escándalos financieros ocurridos a principios de 2000, en los que ha quedado al descubierto la fuerte dependencia económica que tenían algunas empresas auditoras,

¹⁹ Trabajos posteriores como el de Ashbaugh et al. (2003) han demostrado que los resultados de Frankel et al. (2002) son sensibles a la elección del modelo de análisis.

²⁰ Para una revisión de los trabajos sobre el impacto de los servicios distintos de la auditoría en la percepción sobre la independencia del auditor véase Beattie y Fearnley (2002).

derivada de la prestación de otros servicios, y las graves consecuencias de tal dependencia²¹.

Así, bajo las diversas medidas propuestas para hacer frente a esta situación, los reguladores están reconociendo que, si bien la prestación de servicios adicionales en si misma no tiene por qué traducirse en un deterioro de la independencia, sí incrementa el riesgo de dependencia económica.

2.3.2.3. La duración del contrato de auditoría

Finalmente, el último factor que queremos destacar en cuanto a su efecto sobre la dependencia económica del auditor es la duración del contrato. El nivel de las cuasi-rentas que obtienen los auditores será mayor mientras mayor sea la duración contractual que liga a auditor y empresa.

El debate sobre los efectos que la duración del contrato de auditoría puede tener en la independencia del auditor y las posibles medidas correctoras lleva vigente desde hace más de setenta años, cobrando vitalidad cada vez que tiene lugar un escándalo financiero importante²². En general, el argumento más repetido es que con el tiempo la relación con el cliente se vuelve demasiado estrecha, lo que supone una amenaza para la independencia del auditor y para la calidad de la auditoría (Mercalf, 1976; Comisión Cohen, 1978; Comité Cadbury, 1992). Sin embargo, existen igualmente en la literatura argumentos que sostienen que la larga duración de los contratos consigue incrementar la independencia del auditor.

La primera corriente de opinión sostiene que el contrato continuo e indefinido del auditor con su cliente tiene un efecto negativo. En primer lugar, cuanto mayor es duración de la relación, mayores son los intereses económicos que el auditor genera sobre su cliente, y mayor es la posibilidad de que estos intereses condicionen la opinión del auditor. Esto puede deberse a que una vez que el auditor recupera las inversiones iniciales realizadas en dicho cliente, cuanto mayor es la duración de la relación, mayores son los beneficios que se obtienen de ella. Así, la posibilidad de mantener esas rentas de manera ilimitada generaría incentivos en el auditor para ceder a los deseos de

²¹ Por ejemplo, en el caso de Enron, Arthur Andersen percibía por sus servicios de auditoría veinticinco millones de dólares, frente a los veintisiete que percibía por otros servicios (Beattie y Fearnley, 2002).

²² Para una revisión de las posturas institucionales véase Ng (2003) y Cameran et al. (2005).

la dirección a fin de retener a ese cliente “tan rentable” el mayor tiempo posible (DeAngelo, 1981a; O’Keefe, 1994; Carcello y Nagy, 2004).

A esto se le une el hecho de que cuanto más duradera es la relación con el cliente más posibilidades hay de que éste contrate además otros servicios con la firma de auditoría, con lo que las pérdidas económicas derivadas del fin de la relación serían aún mayores²³.

Por su parte, la corriente de opinión que apoya que la duración del contrato fortalece la independencia argumenta que la duración del contrato de auditoría aumenta los incentivos económicos para que los auditores revelen a través del informe de auditoría todos los errores materiales detectados. En este sentido, las primeras auditorías supondrían para el auditor importantes inversiones de arranque, al objeto de facilitar y mejorar la eficiencia en la prestación del servicio. El auditor estaría especialmente interesado en evitar la finalización prematura del contrato a fin de poder recuperar los costes de su inversión inicial (DeAngelo, 1981a). Por tanto, resultaría más fácilmente influido en los primeros años del contrato, ya que la necesidad de extender temporalmente las cuasi-rentas para que las inversiones de arranque sean recuperadas haría que tengan incentivos para satisfacer los deseos del cliente (Elitzur y Falk, 1996; Dye, 1991). A medida que pase el tiempo y las inversiones iniciales hayan sido recuperadas los incentivos para divulgar los errores materiales se verán incrementados (Geiger y Raghunandan, 2002b). En este sentido, Richard y Vanstraelen (1999) afirman que el auditor es más propenso a cualificar en los últimos años de contrato que durante los primeros.

²³ A parte de los intereses puramente económicos, los contratos de larga duración pueden dar lugar a la aparición de otra serie de amenazas sobre la independencia del auditor, como son la familiaridad y que se identifique con el cliente. Así, las firmas auditoras con el paso del tiempo se encuentran más vinculadas a la dirección de las empresas por su estrecho contacto. Ello puede implicar que el auditor comience a identificarse con los criterios e intereses de la dirección más que con los del público en general, reduciéndose su escepticismo profesional y su capacidad imparcial para analizar la información contable divulgada (Petty y Cuganesan, 1996; Bazerman et al., 1997; King, 2002; Ruiz Barbadillo et al., 2006a). Además, cuando el auditor toma decisiones no puede identificar a aquéllos a los que va a dañar con su error. En cambio, es probable que esté mejor informado y conozca a la gente que dentro de la empresa sufriría las consecuencias de una opinión adversa. Además, las consecuencias negativas de una opinión adversa probablemente serán inmediatas (pérdida de la amistad del cliente, posible pérdida del contrato y posible desempleo). En cambio, los efectos negativos de emitir un informe favorable cuando no es apropiado se esperan en el largo plazo, por lo que serán considerados de menor importancia. Por tanto, en una situación de conflicto, la empatía con el cliente podría llevar al auditor a favorecer la posición del cliente, comprometiendo su independencia (Ruiz Barbadillo et al., 2006a). La duración del contrato podría tener otros efectos como son la complacencia, la falta de innovación, el uso de procedimientos de auditoría menos rigurosos y una confianza ciega en el cliente (Shockley, 1982).

La evidencia empírica sobre el efecto de la duración del contrato no resulta concluyente²⁴. De un lado, varios trabajos detectan que durante los primeros años de contrato los casos de compra de opinión son más frecuentes (Ruiz-Barbadillo et al., 2006a), el auditor muestra una menor propensión a emitir informes cualificados (Geiger y Raghunadan, 2002b; Ruiz Barbadillo et al., 2006b), hay una mayor incidencia de informes financieros fraudulentos y de sanciones impuestas a los auditores (St.Pierre y Anderson, 1984; Stice, 1991; Feroz et al. 1991; AICPA, 1992; Cameran et al., 2003; Carcello y Nagy, 2004) y la presencia de ajustes al devengo en los estados contables del cliente es mayor (Johnson et al., 2002 ; Myers et al., 2003; Chen et al., 2004; Chi et al., 2004). De estos trabajos se desprende que en sus primeros años de contrato el auditor, o bien no posee el conocimiento y la experiencia necesarios para detectar los errores, o bien la independencia necesaria para divulgarlos. Esta preocupación parece ser compartida por los participantes en el mercado de capitales quienes, según los trabajos de Mansi et al. (2004) y Ghosh y Moon (2005), confían más en la calidad de la información cuanto más tiempo lleva el auditor auditando la empresa, por su asociación con un aumento de la calidad de la auditoría.

De otro lado, sin embargo, también es posible encontrar trabajos que avalan los efectos perniciosos de la duración del contrato de auditoría (véase por ejemplo, Deis y Giroux, 1992; Vanstraelen, 2000; Davis et al., 2002; Casterella et al., 2002; Favere y Emby, 2005; Myers et al., 2005).

En cuanto a la postura de las diversas regulaciones respecto al periodo por el que puede ser nombrado un auditor, por lo general, en los países del entorno anglosajón como el Reino Unido, Australia y EEUU, el auditor es nombrado anualmente de manera ilimitada. La actuación dentro de los países miembros de la Unión Europea es menos homogénea. La duración del nombramiento para la auditoría legal oscila entre un período fijo de uno a seis años y un período indefinido (Libro Verde, 1996, art. 4.25). En Francia, por ejemplo, el auditor es nombrado por periodos de seis años, y puede ser renovado por esos mismos periodos de manera ilimitada (Soltani, 2000). En Italia, el nombramiento inicial es por un periodo de 3 años, pero el auditor sólo puede ser renovado dos veces por periodos de tres años cada una (Cameran, 2005).

²⁴ Para una revisión detallada véanse, entre otros, Ramsay (2001) y Cameran et al. (2005).

2.3.2.4. Capacidad del auditor para reponer las rentas

Hasta el momento sólo hemos analizado cómo la existencia de cuasi-rentas específicas puede generar incentivos en el auditor para comprometer su independencia. Un análisis más realista del posible modelo de comportamiento del auditor obliga a introducir el argumento de que posiblemente no sea el nivel de las cuasi-rentas específicas que se obtienen del cliente las que afectan directamente a la actitud independiente del auditor, sino que será la posibilidad de que éstas se pierdan las que generarán incentivos para que los auditores reduzcan su independencia.

En esta línea, como ya apuntamos, la capacidad del auditor para obtener cuasi-renta específicas se hace dependiente de la continuidad de la relación contractual con el cliente, debido a que la tecnología de producción del servicio desarrollada por el auditor no puede ser enteramente ubicada en otros contratos de auditoría. En este contexto, la capacidad del directivo para presionar al auditor al objeto de lograr sus intereses sobre la información contable es alta. El auditor, como agente económico racional, y conociendo que los recursos generados no son transferibles a alternativas igualmente rentables, puede tender a proteger su inversión en experiencia específica del cliente, aún cuando ello suponga no preservar su independencia (Simon y Francis, 1988).

Sobre este extremo hemos de resaltar que el mercado de auditoría presenta una serie de rasgos particulares que hacen más acusada la dependencia económica de los auditores respecto a sus clientes actuales, y por tanto, más efectiva la amenaza de cambio como medio de reducir la independencia.

Estas características hacen referencia, en primer lugar, al régimen de contratación del auditor, donde la mayoría de las legislaciones permiten, aun cuando con pequeñas diferencias, que la duración de los contratos sea ilimitada, no imponiéndose restricciones para que los auditores mantengan una relación contractual a largo plazo. Ello implica que, en condiciones normales, los cambios voluntarios de auditor son relativamente bajos y no afectan a la estructura del mercado de forma importante, en particular, a la demanda de auditoría. Esta cuestión tiene una implicación importante dado que al ser la relación muy estable, la demanda del mercado de auditoría viene explicada por nuevas empresas que adquieren la obligación de auditar y, en suma, la demanda tiende a estar estancada. Esto supondrá que la posibilidad del auditor de reemplazar las rentas perdidas de un cliente, a través de la obtención de un nuevo

cliente, es baja. Esto aumenta la percepción del auditor sobre el coste que supone la pérdida del cliente, y la posibilidad de que el riesgo de dependencia económica resulte significativo.

Por tanto, en un contexto caracterizado por una alta fidelidad de la empresa respecto a su actual auditor, un fuerte estancamiento de la demanda y una alta competencia en el mercado (Gietzmann y Sen, 2002; Deis y Giroux, 1992), la empresa puede hacer efectiva la amenaza de condicionar la renovación del contrato del auditor a la obtención de sus objetivos respecto a la opinión de auditoría, y el auditor puede adquirir altos beneficios de cooperar con su cliente (Dopuch et al., 2001), lo que aumenta la posibilidad de que la dependencia económica del auditor le lleve a comprometer su independencia.

2.3.3. FACTORES MITIGANTES DEL RIESGO DE DEPENDENCIA ECONÓMICA

Como comentamos al comienzo de este capítulo, que el riesgo de dependencia económica sea significativo como para traducirse en una amenaza para la independencia del auditor va a depender de si los intereses económicos de éste para doblar su independencia son más potentes que los incentivos para evitar dicho sometimiento. Tras un repaso de aquellos aspectos que pueden potenciar el peso de los intereses económicos del auditor por menoscabar la independencia, analizaremos qué aspectos pueden mitigar dichos intereses, o dicho de otro modo, potenciar los incentivos para salvaguardar su independencia.

Estos factores mitigantes se conocen generalmente como salvaguardas de la independencia, y engloban un amplio elenco de medidas de control. Algunas de estas salvaguardas han ido dirigidas a garantizar la calidad de la auditoría en general, y no sólo la independencia del auditor. En este sentido, es posible encontrar algunas dentro del propio entorno donde se desarrollan las auditorías (como la importancia que el mercado otorga a la reputación de los auditores y el valor de la independencia para mantener dicha reputación, o la responsabilidad legal de los auditores). Otras consisten en actividades y procedimientos requeridos por los organismos reguladores y emisores

de normas (públicos o privados) o de las propias firmas de auditoría (ISB, 2000)²⁵. Es el caso de:

- Formación y experiencia requeridas para entrar en la profesión
- Formación continua de los auditores.
- Revisión externa de los sistemas de control de calidad de la empresa auditora.
- Los programas de revisión por pares o *peer review*, donde se realiza una revisión periódica de los controles de calidad de la empresa auditora y del cumplimiento con las normas profesionales y otros requerimientos en materia de independencia.
- Revisión de la auditoría antes de la emisión del informe por otro socio auditor distinto del encargado de la misma.
- Rotación del socio auditor encargado cada cierto periodo (cinco o siete años, por lo general).
- Y otras medidas más generales como los mecanismos de gobierno corporativo creados en las empresas auditadas: la supervisión general realizada por el Consejo de Administración o el comité de auditoría, una filosofía de dirección que respalde la independencia del auditor, etc.

Otro grupo de salvaguardas han sido diseñadas específicamente para mantener la independencia de los auditores. Así, en materia de independencia diversos organismos reguladores o auto-reguladores han elaborado códigos éticos de conducta, que todo auditor debe seguir en el ejercicio de sus funciones (por ejemplo: AICPA, 1988; ICAEW, 2001 y 2004; IFAC, 2001 y 2005; APB, 2004; etc.). También han desarrollado reglas y normativas que incluyen prohibiciones, restricciones y requerimientos de determinadas actividades (como puede ser la prohibición de anunciar u ofertar los servicios de auditoría, la prohibición de realizar ciertos servicios de consultoría, la obligación de divulgar honorarios, requerimientos sobre el nombramiento de los auditores, etc.). Dentro de las propias firmas de auditoría se han habilitado, a parte de

²⁵ Un ejemplo de estas medidas puede encontrarse en los procedimientos sobre control de calidad establecidos por la SEC Practice Section (Arens y Loebbecke, 2000), o por la AICPA.

las contempladas por sus sistemas generales de control de calidad, otras políticas y procedimientos como la prohibición de inversiones en la empresa auditada por parte del auditor o cualquier otro empleado de la firma, políticas de aceptación y retención del cliente, políticas sobre identificación de amenazas a la independencia, evaluación de su relevancia y elección de las salvaguardas apropiadas, políticas para identificar la aparición de intereses entre el equipo auditor y el cliente, procedimientos para controlar la dependencia de los honorarios percibidos de un mismo cliente, utilizar distintos equipos para actividades de auditoría y consultoría, etc. (para mayor detalle véase, ISB, 2000; ICAEW, n. 1.202; AICPA, 2006; entre otros).

Pero, centrándonos en las amenazas que produce la dependencia económica, se trataría de una serie de medidas que eviten o que contrarresten el riesgo de que la opinión a emitir por el auditor se vea influida por la posibilidad de perder el contrato de auditoría que mantiene con su cliente. Por tanto, esta serie de medidas reguladoras y mecanismos de mercado van a dotar al auditor de capacidad para soportar las presiones del cliente (a través del encarecimiento del cambio de auditor para las empresas y la limitación del poder de la gerencia y del peso del cliente) y van a reducir sus incentivos para comprometer su independencia (encareciendo el coste de un comportamiento ilícito). En este sentido, es posible agruparlas en cuatro tipos²⁶:

- Salvaguardas que limitan la capacidad de la dirección para amenazar con cambios de auditor: son medidas promovidas de forma legislativa que tratan de otorgar transparencia a los cambios de auditor.
- Salvaguardas que limitan las rentas derivadas de un cliente: son medidas legislativas como el establecimiento de un límite en el nivel de honorarios percibidos de un mismo cliente o en la prestación de servicios adicionales a dicho cliente, la obligación de publicar los honorarios de auditoría y de otros servicios adicionales, la limitación del número máximo o mínimo de años que puede trabajar un auditor para la misma compañía, etc., que tratan de limitar el peso del cliente en la cartera del auditor.
- Salvaguardas que incrementan el coste de un comportamiento oportunista: Nos referimos a medidas sancionadoras (régimen de responsabilidad civil) y

²⁶ Aunque el abanico de salvaguardas es más amplio, vamos a centrarnos fundamentalmente en aquellas que la literatura ha venido distinguiendo y evaluando empíricamente.

a mecanismos institucionales del propio mercado (reputación) que pueden imponer importantes costes económicos a aquellos auditores que muestren comportamientos negligentes por falta de independencia.

- Salvaguardas generales: Actúan sobre el proceso de auditoría de forma general como fuerzas que contrarrestan el efecto negativo que genera la dependencia económica. Nos referimos a la existencia de comités de auditoría.

En lo que sigue, analizaremos pormenorizadamente el funcionamiento de estas salvaguardas.

2.3.3.1. Medidas que otorgan transparencia a los cambios de auditor

En primer lugar, dentro de las salvaguardas frente al riesgo que representa la dependencia económica del auditor, debemos mencionar los requisitos sobre transparencia en los cambios cuyo objetivo es incrementar el coste del cambio de auditor para el cliente (Paz-Ares, 1996). De esta forma, pretende que el cliente que se plantee un cambio de auditor con la intención de obtener una opinión más favorable desestime esta opción por implicar unos costes mayores que los que habría de soportar por recibir aquella opinión que merece. Algunos de los países donde más esfuerzo han realizado los legisladores en este sentido son EE.UU., Reino Unido y Australia. Precisamente, gran parte de la normativa desarrollada por la SEC durante los 70 y 80 en materia de transparencia sobre los cambios viene justificada por la preocupación de que los desacuerdos entre el auditor y su cliente vayan sucedidos por cambios de auditor y compra de opinión (Schwartz y Soo, 1995). Por lo que con estas medidas se busca, entre otros fines, dejar al descubierto los casos de compra de opinión.

Estas salvaguardas consisten, por un lado, en imponer al cliente que realiza un cambio de auditor la obligación de dar información sobre las causas que han motivado dicho cambio, así como cualquier otra información que pueda estar relacionada con él y que sea de interés para terceros (por ejemplo, desacuerdos entre el auditor y su cliente). Por ejemplo, en Estados Unidos, desde 1971 la SEC ha venido requiriendo a las empresas que cotizan en Bolsa la divulgación de todos los cambios de auditor en el documento 8-K (*Form 8-K*). En el mismo, deben incluir información sobre todas las

circunstancias de desacuerdo entre el auditor y la empresa que hayan existido en los 18 meses previos al despido, independientemente de si finalmente se alcanzó un acuerdo o no (Craswell, 1988, p. 25; Hackenbrack y Hogan, 2002, p. 200).

En este sentido, diversos trabajos muestran cómo los inversores responden a la divulgación de este tipo de información penalizando a aquellas empresas que realizan cambios de auditor subsecuentes a la existencia de desacuerdos (Fried y Schiff, 1981²⁷; Smith y Nichols, 1982; Hackenbrack y Hogan, 2002). Sin embargo, otros trabajos, han detectado que para que esta medida sea efectiva y el mercado reaccione ante esta información es necesario que los cambios sean divulgados a tiempo (Carter y Soo, 1999). En este sentido, Schwartz y Soo (1996) revelan la tendencia en las empresas a dilatar la publicación de la misma. Así, se ha hecho necesario acompañar este requerimiento de sucesivas medidas que incentiven a las empresas para la divulgación de los cambios en tiempo oportuno.

Por otro lado, se han articulado una serie de medidas al objeto de posibilitar que el auditor exponga su versión sobre las razones que han provocado el cese de su contrato con la empresa. Si analizamos los requisitos que están contemplados en diversas normativas internacionales, el auditor podrá informar a los siguientes destinatarios: los accionistas, el órgano que controla o regula el mercado, el nuevo auditor de la empresa y los comités de auditoría²⁸.

Con respecto a la comunicación del auditor con los accionistas, se trata de evitar que el cliente utilice el cambio de auditor para ocultar información desfavorable, permitiendo así que el auditor pueda defender su posición ante la decisión de la empresa de cesar su contrato. Así, en el Reino Unido, la *Companies Act* 1985 establece que la empresa puede en cualquier momento despedir al auditor (391.1). No obstante, tanto en el caso de que el cese se produzca antes de que finalice en contrato, como si al finalizar el contrato la empresa nombra a un nuevo auditor, debe realizar una notificación especial del acuerdo en la Junta General de accionistas (391A.1.). La empresa debe a su

²⁷ Como ellos mismos reconocen, la evidencia aportada por este trabajo es muy débil y las explicaciones no son claras. Carter y Soo (1999) sugieren que esto puede deberse a que este trabajo no tiene en cuenta el momento del tiempo en el que se produce la divulgación del cambio. Sería un problema de oportunidad de la información más que de relevancia.

²⁸ Los beneficios de las medidas dirigidas a promover la comunicación del auditor con el comité de auditoría serán analizadas en el capítulo siguiente. Básicamente, permiten que el auditor discuta con dicho órgano sobre cualquier desacuerdo con la gerencia sobre materias significativas, sean o no satisfactoriamente resueltas.

vez enviar una copia de la notificación al auditor cuya salida se ha propuesto y otra al auditor que se ha elegido para reemplazarle (391A.2.). El auditor saliente, dentro de un plazo razonable, puede hacer una protesta por escrito y pedir que se notifique a la empresa (391A.3.). Además, en estas circunstancias el auditor sigue manteniendo su derecho de acudir a la Junta General y ser escuchado (390). En caso de que la interrupción del contrato venga promovida por el propio auditor, a parte de los requisitos formales que se le exigen (392), también se le confieren una serie de derechos. Concretamente, el auditor puede acompañar la notificación de desistimiento con una declaración de las circunstancias que le han llevado a tal decisión para informar a los miembros de la empresa o a sus acreedores. La compañía deberá enviar dicha declaración y convocar una Junta extraordinaria donde el auditor pueda hacer llegar dichas explicaciones, cuando así lo solicite el auditor (392.A.).

También se puede establecer la obligación de que el cambio de auditor no sea efectivo hasta que el auditor informe al órgano regulador del mercado de que está de acuerdo con la justificación que el cliente ha dado sobre el cese de su contrato. En Australia, por ejemplo, una vez nombrado al auditor, este nombramiento es de por vida hasta que se produzca su muerte, o renuncia, cese o deje de ser capaz de desempeñar la actividad para la que fue contratado. El auditor que desee dimitir necesita la aprobación previa del *Australian Securities and Investments Commission (ASIC)* (*Corporations Act 2001*, s. 329). A parte de los requisitos de divulgación de las intenciones del cambio por parte de la gerencia y de la opinión del auditor acerca de las circunstancias que lo motivaron (*Corporations Act 2001*, s. 329), existe un organismo legal (*The Companies' Auditors Board*) que se encarga de asegurar que tales requerimientos se cumplen (Craswell, 1988).

A nivel europeo, la Directiva 2006/43/CE establece que, “tanto la entidad auditada como el auditor legal o la sociedad de auditoría informarán a la autoridad o a las autoridades responsables de la supervisión pública sobre el cese o la dimisión y darán una explicación adecuada de las razones para ello” (Art. 36).

En EE.UU., la empresa, entre la información remitida a la SEC sobre el cambio de auditor debe adjuntar una carta escrita por el auditor en la que manifieste su grado de acuerdo con las explicaciones recogidas por la empresa en el documento 8-K (Ettredge et al., 1999). A este requisito se suma que el auditor, en el plazo de 5 días desde el fin

del contrato, debe enviar a la SEC una carta notificando la terminación de la relación con cualquiera de las empresas registradas en la SEC. Estas medidas, además de proporcionar al auditor la oportunidad de expresar su opinión sobre el cambio, sirven para validar la información publicada por la empresa en este sentido²⁹. Ambos documentos, junto con el requerido a la empresa, son de dominio público, lo que permite que los inversores valoren también la calidad de la información proporcionada por la empresa. En este sentido, Krishnan (2002) evidencia cómo el mercado reacciona de manera negativa tanto a la publicación de un cambio de auditor que no incluya la correspondiente carta del auditor, como a la presencia de inconsistencias entre ambos informes. Estos resultados ponen de manifiesto que el mercado valora la información relativa al cambio, en concreto, tiene en consideración la información remitida por el auditor, y penaliza aquellas empresas con comportamientos poco transparentes o sospechosos.

Finalmente, otro requisito de información es la de comunicación con el nuevo auditor de la empresa. Esta medida es la más extendida y tiene como objetivo que el auditor saliente informe al entrante de la existencia de circunstancias preocupantes que puedan explicar el cambio de auditor. Con ello se podría desalentar a la dirección en su intención de realizar un cambio de auditor para evitar que salgan a la luz determinados aspectos de la información financiera de la empresa. Si el nuevo auditor es consciente de la falta de integridad del cliente o de posibles problemas que puedan surgir durante el trabajo con dicho cliente, es posible que decida no aceptar el encargo o incrementar sus honorarios en compensación por el riesgo asumido. En tal caso, la dirección podría encontrar que el cambio de auditor no resulta factible, bien por la imposibilidad de encontrar un nuevo auditor más acorde con sus necesidades o por el alto coste del mismo. No obstante, esta medida va más dirigida hacia el auditor entrante, ya que es éste quien debe tomar la iniciativa de la comunicación y existe la posibilidad de que el cliente impida tal comunicación. Si, como apuntan Glezen y Elser (1996), en la actualidad la práctica más común es que sea el cliente quien acepte o rechace la propuesta del auditor, es probable que la presión de la competencia lleve a que el

²⁹Esta medida va también dirigida a incentivar la divulgación de los cambios por parte de las empresas, ya que, como hemos señalado, con anterioridad a la misma se había observado en las empresas que realizaban un cambio una tendencia a retrasar la divulgación del mismo, privando a los inversores de información relevante (Ettredge et al., 2001). Curiosamente, son las empresas que presentan inconsistencias entre el informe realizado por la empresa y el realizado por el auditor las que más incumplen los requerimientos temporales (Krishnan, 2002).

auditor entrante no haga un uso efectivo de esta medida (Hull y Mitchem, 1987). En este sentido, diversos trabajos revelan que un alto porcentaje de auditores o bien no contactan con el auditor precedente, o bien realizan este contacto una vez que el encargo ha sido aceptado (Hull y Mitchem, 1987; Lambert et al., 1990; Glezen y Elser, 1996). Dado que la normativa requiere que se produzca con anterioridad para que el auditor cuente con información completa en su decisión de aceptar o no el encargo, estos resultados pondrían de manifiesto la poca eficacia que parece tener esta medida.

Todas estas medidas destinadas a encarecer el cambio de auditor y desincentivar las prácticas de búsqueda de una opinión más favorable, si bien proporcionan al auditor un soporte para resistir a las presiones de la dirección, también pueden producir el efecto contrario (Craswell, 1988). Así, DeAngelo (1981a) afirma que esta regulación permite al auditor elevar la cuantía de sus rentas futuras, lo que puede traducirse en un aumento de la dependencia económica y, por ende, en una amenaza para la independencia. No encontramos, sin embargo, trabajos empíricos que arrojen claridad sobre este aspecto.

2.3.3.2. Medidas dirigidas a limitar la dependencia económica

El segundo tipo de medidas legislativas se refieren a la posibilidad de incluir limitaciones al nivel de honorarios obtenidos de un mismo cliente y a la prestación de determinados servicios adicionales de auditoría, así como la obligación de divulgar los honorarios percibidos. Se trata, por un lado, de evitar el riesgo de que el auditor perciba un porcentaje demasiado alto de ingresos de un solo cliente, ya sea por su trabajo como auditor o por la realización de otros servicios. De esta manera, se reduciría el peso que un determinado cliente pueda tener en la cartera del auditor, disminuyendo así la importancia que tendría para el auditor la pérdida del mismo. Esta medida, por otro lado, también serviría para promover la diversificación de la clientela. En este contexto, mantener una conducta dependiente supondría para el auditor un coste más elevado (pérdida de la clientela) que mantener una actitud independiente (pérdida de ese cliente) (Arruñada, 1999, p. 523). Por lo tanto, se estarían limitando los incentivos del auditor

para comprometer su independencia y aumentando su capacidad para resistir a las presiones de la dirección³⁰.

Buena parte de las regulaciones imponen restricciones a la dependencia económica hacia un mismo cliente. En Australia, por ejemplo, se sugiere que el porcentaje de honorarios recibido de un mismo cliente no debe ser superior al 15% de los ingresos totales de la empresa auditora (Reynolds y Francis, 2001). En el Reino Unido e Irlanda este porcentaje se limita al 10%, sin embargo, se trata sólo de una recomendación. En Alemania este porcentaje es relajado hasta un 50%. Entre este intervalo máximo y mínimo se encuentran las restricciones realizadas por otros países como Estados Unidos y Dinamarca (Arruñada, 1999, p.523). El IFAC, al igual que la Comunidad Europea y muchos otros países, no especifica ningún nivel concreto de dependencia económica (Beattie y Fearnley, 2002).

En cuando a la prestación de servicios adicionales simultáneamente a los de auditoría, diversos organismos han desarrollado guías identificando algunos de los servicios que pueden suponer una amenaza para la independencia del auditor, bien con carácter normativo (SEC, 2000; Sarbanes-Oxley Act, 2002; o la Ley Financiera de 2002, a nivel nacional) o simplemente orientativo (AICA, 1988; ICAEW, 1997, 2001; IFAC, 2001; ICAA, 2002; CE, 2002, etc.)³¹. El proceder general es prohibir aquellas actividades que amenazan claramente la independencia del auditor, como por ejemplo, el ejercicio de funciones de dirección. Por ejemplo, en noviembre de 2000, la SEC prohibía a las firmas auditoras proporcionar servicios de consultoría a los clientes que audita (Palmrose y Saul, 2001), recogiendo igualmente en la sección 201 de la Sarbanes-Oxley Act (2002). También la UE (2002) ha recomendado la restricción de determinados servicios adicionales. Ya con anterioridad a los escándalos de principios de siglo, algunos países como Bélgica, Francia o Italia prohibían totalmente la prestación de otros servicios al cliente (Lennox, 1999b). No obstante, la Comisión Europea (1996) afirmaba que este tipo de actuación no había servido de mucho en los países que lo habían intentado dado que se habían creado empresas interpuestas o relacionadas para evitar la normativa.

³⁰ Además, la existencia de una normativa que regule la cuantía de los honorarios estaría reduciendo las oportunidades de los auditores para realizar prácticas de *low-balling*, evitando así los efectos adversos de la misma sobre la independencia (Meuwissen et al., 2004).

³¹ Para una revisión de los mismos véase Ramsey (2001), Beattie y Fearnley (2002), AICPA (2005), entre otros.

En aquellos casos en que no queda clara la presencia de una amenaza, se encomienda al auditor la responsabilidad de considerar hasta qué punto determinado servicio supone un riesgo a la independencia en el conjunto de la relación con el cliente y la existencia de salvaguardas para mitigar el mismo (Beattie y Fearnley, 2002).

Por lo que respecta a la divulgación de los honorarios percibidos por servicios de auditoría y consultoría, a través de ello se posibilitaría que el público pudiera formarse una idea sobre el grado de dependencia económica que el auditor tiene sobre el cliente (Meuwissen et al., 2004). De esta manera, tanto el público como los organismos reguladores o supervisores podrán evaluar cuestiones como: si estos honorarios se corresponden realmente con la complejidad del encargo, si el auditor está otorgando un trato más favorable a aquellos clientes que contratan otros servicios o pagan mayores honorarios, etc. Si los accionistas, por ejemplo, perciben que el nivel de servicios de consultoría que presta el auditor a la empresa puede reducir la calidad de las cuentas anuales auditadas, podrían actuar votando en contra de la provisión de tales servicios por el mismo auditor. Igualmente, los prestamistas y otros interesados podrían imponer mayores costes a aquellas compañías con un auditor de dudosa independencia (Firth, 2002).

La posibilidad de que salgan a la luz los intereses económicos del auditor hacia un determinado cliente, y sea puesta su independencia en duda, dañando su reputación, serviría para disuadir al auditor de que su opinión se vea influida por sus intereses económicos hacia ese cliente³². Al mismo tiempo, motivaría a las empresas para evitar contratar con el auditor aquellos servicios que pudieran ser percibidos como generadores de conflictos de intereses para el auditor (tanto por la naturaleza del servicio en sí, como por el importe de los mismos)³³. Según Arruñada (1999), estas prácticas que promueven la transparencia en el mercado de auditoría, además de reforzar los incentivos para cumplir con las obligaciones profesionales y, en particular,

³² Algunos trabajos centrados en la provisión de servicios de consultoría sugieren que, cuando la divulgación es voluntaria, la publicación se produce precisamente cuando la provisión de otros servicios no supone un compromiso de su independencia (Lennox, 1999b). Kinney et al. (2004) señalan, además, que los casos de divulgación voluntaria de honorarios son bastante escasos. Por tanto, la divulgación obligatoria podría sacar a la luz aquellos casos en los que la independencia sí se ve comprometida, o evitar dicha amenaza.

³³ En este sentido, Scheiner (1984) no encuentra que la divulgación de los honorarios se traduzca en una disminución en la contratación de servicios de consultoría en general. Esta reducción sí se produce respecto a la contratación del auditor para servicios de reclutamiento de personal, uno de los que más críticas ha generado (Beattie y Fearnley, 2002). Hackenbrack (2003), en cambio, sí muestra una disminución de los servicios de consultoría hasta niveles considerados aceptables por los inversores.

con la necesidad de mantenerse independientes, estimulan la diversificación de la cartera de clientes, reduciendo el riesgo de dependencia económica.

Basándonos en los argumentos de Dye (1991), las políticas de divulgación de honorarios llevarían además a la desaparición de las prácticas de descuentos en precios ya que, según este autor, estos descuentos son debidos a la no publicación de los honorarios. Sin embargo, la evidencia empírica no es concluyente. Mientras que los resultados de Craswell y Francis (1999) corroboran esta hipótesis para el caso de Australia, Sankaraguruswamy y Whisenant (2003) detectan que en EE.UU. los descuentos en los honorarios persisten durante los años de divulgación obligatoria.

La eficacia de esta medida reside, en parte, en que el mercado sea capaz de interpretar la información divulgada. En este sentido, Gul y Yap (1984) señalan que tanto auditores como directivos y usuarios consideran que la divulgación de los honorarios puede llevar a un mejor entendimiento de la relación entre el auditor y su cliente. Raghunandan (2003) demuestra que la divulgación de los honorarios tiene influencia sobre las decisiones de ratificación de los accionistas. Frankel et al. (2002)³⁴, Francis y Ke (2006) también evidencian que esta divulgación tiene contenido informativo para el mercado.

A nivel institucional la divulgación de los honorarios de auditoría y consultoría, aunque viene siendo contemplada desde hace años en países como Australia y Reino Unido, ha sido una de las principales apuestas de las recientes regulaciones en materia de independencia. En Estados Unidos, por ejemplo, esta práctica viene siendo obligatoria desde 2000³⁵. Desde Europa, las primeras recomendaciones en este sentido se realizan en 2002, sugiriéndose también el desglose de estos servicios adicionales en seguros, fiscales, asesoramiento y otros.

La relativa novedad de esta medida explica que sean pocos los trabajos que han tratado de contrastar de manera específica su eficacia. Aún así, el estudio de Crawell (2002) proporciona muestras indirectas de dicha eficacia al encontrar que, en un entorno donde la divulgación de honorarios es obligatoria, los auditores parecen dispuestos a

³⁴ No obstante, estos resultados son sensibles a las especificaciones del modelo y resultan contrarios a los obtenidos por trabajos posteriores como el de Ashbaugh et al. (2003).

³⁵ No obstante, hay un breve periodo de tiempo entre 1978 y 1982 en que la SEC requería a las empresas cotizadas la publicación de todos los honorarios percibidos por otros servicios, como porcentaje del total de honorarios percibidos del cliente (Ashbaugh, 2004).

otorgar opiniones cualificadas, independientemente de la importancia que para el auditor tenga dicho cliente.

Por último, existe la posibilidad de establecer normativamente duraciones máximas o mínimas en el contrato de auditoría (medidas de rotación y retención obligatorias). Ambas medidas pueden servir para limitar la capacidad del cliente para influir de forma oportunista en el comportamiento del auditor.

La utilidad de la rotación obligatoria³⁶ se basa fundamentalmente en que al reducir el período del contrato de auditoría se reducen las rentas que el auditor espera obtener de ese cliente, por lo que su dependencia económica será menor. El auditor, a sabiendas de que el contrato no podrá prolongarse más allá de cierto periodo, no se verá influido por la presión de evitar la pérdida del cliente a fin de mantener las rentas que se derivan del mismo, al tiempo que se reducirá el peso del cliente en la cartera del auditor.

Asimismo, esta medida serviría para eliminar o reducir otras de las amenazas que se le suponen a las relaciones duraderas entre el auditor y el cliente, como son la familiaridad con el cliente, pérdida del escepticismo profesional, complacencia, falta de innovación, etc. Los defensores de esta medida argumentan que la rotación obligatoria permite que periódicamente la información de la empresa sea analizada desde la perspectiva de un nuevo auditor (Vanstraelen, 2000). Esto mejorará la calidad de la auditoría al permitir detectar errores que para el antiguo auditor habían pasado desapercibidos por el efecto de la costumbre.

Además, se espera que los usuarios de la información perciban que la rotación de los auditores repercuta en un aumento de su independencia (Winters, 1976) y que, por tanto, potencie su confianza en el informe de auditoría, en beneficio del mercado financiero (ICAEW, 2002).

Los trabajos empíricos que hasta el momento han analizado las opiniones de distintos grupos sobre el efecto de esta práctica no son concluyentes. A la vista de

³⁶ Para una revisión de los argumentos a favor y en contra de esta medida véase Gómez Aguilar y Ruiz Barbadillo (2005).

trabajos como Teoh y Lim (1996), Beattie et al. (1999) o Hussey y Lan (2001), esta medida sería percibida como una importante salvaguarda³⁷.

Así lo han considerado diversas regulaciones que han impuesto rotación obligatoria. Este es el caso de Italia, Brasil o Corea del Sur. Singapur y la India han adoptado esta medida pero sólo para determinadas empresas como bancos y entidades financieras (Comunale y Sexton, 2005; Cameran et al., 2005)³⁸. En esta línea también han ido los constantes intentos por implantarlo en Estados Unidos (Metcalf, 1976; Cohen Comisión, 1978).

En relación con los trabajos que contrastan el efecto de la duración del contrato sobre la independencia del auditor (ver apartado 2.3.2.4.), sus resultados son igualmente poco concluyentes. Tampoco es posible encontrar muchos trabajos que hayan analizado la eficacia real de esta medida. Por un lado, Bates et al. (1982) y Dopuch et al. (2001), a través del estudio de esta medida en un contexto de laboratorio, concluyen que la rotación obligatoria resultaría beneficiosa para la independencia del auditor. Aunque Bates et al. (1982) evidencian que sería suficiente con la rotación del socio responsable de la auditoría. En cambio, en el caso de Italia se observa que los escándalos contables han continuado a pesar de la adopción de esta medida (Catanach y Walter, 1999)³⁹. Cameran et al. (2003) ponen de manifiesto que la rotación obligatoria en las empresas italianas ha tenido una serie de efectos adversos (aumento de los costes de la auditoría, alta concentración en el mercado de auditoría, impacto negativo en la calidad de la auditoría, etc.), que corroboran los argumentos señalados por los detractores de esta medida. En esta misma línea, hay una serie de trabajos basados en modelos económicos que por lo general pronostican que los costes de esta medida superarían con creces los beneficios de la misma (Gietzmann y Sen, 2002), pudiendo llegar a producir el efecto contrario sobre la independencia del auditor (Comunale y Sexton, 2005)⁴⁰.

La falta de evidencia que avale la eficacia de esta medida, unida a las desventajas que se derivan de la misma, explican que cuente con un buen número de detractores, principalmente entre las firmas de auditoría y algunos organismos

³⁷ Sin embargo, esta evidencia no se mantiene en otros trabajos (Schleifer y Shockley, 1990; Cameran et al., 2003) o cuando se les pregunta a los encuestados si están a favor de su implantación obligatoria (O'Leary, 1996), argumentando que sus costes serían muy superiores a sus beneficios.

³⁸ Otros, como España, Austria, Canadá, Eslovaquia, y Turkía, adoptaron esta medida pero la han eliminando con posterioridad.

³⁹ Cita tomada de Ng (2003).

⁴⁰ Para más trabajos en el tema véase Cameran (2005).

profesionales (Véase, por ejemplo, AICPA, 1992; GAO, 2002; ICAEW, 2002; FEE, 2004). Concretamente, de los 26 informes emitidos por diversos organismos (reguladores, profesionales, y otros) que se analizan en Cameran et al. (2005), 22 concluyen en contra de esta medida.

Una de las causas de su escasa aceptación es el hecho de que, según algunos estudios (véase Arruñada y Paz-Ares, 1997), puede deteriorar la calidad del trabajo desarrollado por el auditor. Esto se debe, en primer lugar, a que el profesional requerirá de un período de tiempo mínimo para conocer y adaptarse a los sistemas contables del cliente, lo cual es necesario para facilitar el análisis y la detección de las posibles incorrecciones que las cuentas anuales contengan. Es lo que se conoce como curva de aprendizaje. Así, la rotación obligatoria, por un lado, estaría limitando el tiempo con que cuenta el auditor para generar los conocimientos mínimos necesarios para realizar su trabajo de forma eficiente, y por otro, implicaría la pérdida de estos activos específicos acumulados, lo que podría traducirse en una reducción de la calidad de la auditoría.

En segundo lugar, el conocimiento de que la relación con un determinado cliente no podría prolongarse indefinidamente podría limitar los incentivos del auditor para invertir en mejoras técnicas relacionadas con ese cliente, ya que podrían no tener tiempo de recuperar dicha inversión. Esto reduciría su capacidad para detectar errores (Arruñada y Paz Ares, 1997). Además, por este mismo motivo, los auditores podrían tener menos incentivos para invertir en sectores especializados con pocos clientes convirtiendo a los auditores en oferentes de servicios generalistas y normalizados.

Otra de las consecuencias de la rotación periódica es que podría hacer de la reputación un atributo menos valioso, disminuyendo el interés o la capacidad del auditor para invertir en ella y ofertar un servicio de alta calidad, pudiendo llegar incluso a comprometer su independencia (DePalma y Deneckere, 1995; Arruñada y Paz Ares, 1997; Summer, 1998⁴¹).

En general, esta medida, o bien reduciría los incentivos para competir (Arruñada y Paz Ares, 1997), o bien la competencia podría quedar basada en otros atributos del servicio como son los precios y la mayor o menor complacencia esperada de los auditores. En definitiva, según Arruñada y Paz Ares (1997), la rotación podría dañar dos

⁴¹ Cita tomada de Vanstraelen (2000).

de los principales determinantes de la calidad de la auditoría, la competencia técnica del auditor y su independencia.

A estos argumentos se unen las quejas por los elevados costes que se derivarían de esta medida (costes relacionados con el cambio de auditor, entre otros), y por el hecho de que se estaría limitando la libertad de las empresas para cambiar de auditor de forma voluntaria. Es este sentido, se estaría perdiendo también la información que los cambios voluntarios lanzan al mercado.

A la vista de todo esto, diversos organismos han concluido que los costes de la rotación obligatoria podrían ser muy superiores a sus beneficios (GAO, 1996), por lo que, para evitar los perjuicios derivados de las relaciones duraderas, sería más conveniente utilizar los mecanismos con los que actualmente cuenta la profesión (reputación de las firmas, las normas de control de calidad, el control y las sanciones de los organismos reguladores y las corporaciones profesionales, los costes de la responsabilidad civil, etc.).

En 2002, presionada por la necesidad de recuperar la credibilidad sobre la independencia de los auditores, la sección 204 de la Ley Sarbannes-Oxley adoptó una postura intermedia. Establecía la rotación obligatoria cada cinco años del auditor responsable del trabajo de auditoría⁴², iniciativa que ha sido imitada posteriormente en otros entornos.

En cualquier caso, Dopuch et al. (2001) argumentan que la rotación obligatoria no aumenta necesariamente la independencia del auditor durante la relación, ya que durante todo este tiempo el cliente seguiría teniendo la posibilidad de amenazarlo con el cambio prematuro. Por tanto, además de la rotación obligatoria otra de las medidas articuladas en varias regulaciones ha sido la retención obligatoria.

En el caso de la retención obligatoria durante una serie de ejercicios, el efecto sobre el poder del gerente es más claro, ya que no podrá hacer uso de la amenaza del cambio puesto que éste vendrá impuesto por la normativa. Se reduciría, por tanto, la credibilidad de esta amenaza. La preocupación por retener al cliente desaparecería durante cierto tiempo y con ella, los efectos adversos que el miedo a perder el cliente podrían provocar sobre su independencia (Vanstraelen, 2000). Además, el efecto

⁴² Esta medida, con variaciones, ya venía siendo contemplada en países como el Reino Unido o Alemania (Vanstraelen, 2000; Ng, 2003).

negativo que parece que puede tener la rotación sobre la confianza entre el auditor y el cliente y sobre la calidad del trabajo del auditor, se vería disipado con la retención obligatoria, ya que el auditor tendría tiempo para poder conocer mejor la empresa y realizar un trabajo de alta calidad.

Dopuch et al. (2001) sugieren que acoplando la retención y la rotación obligatorias se protegería al auditor de un cambio prematuro y a la vez se reduciría su dependencia económica al truncar los beneficios económicos de contratos ilimitados. No obstante, sin tener en cuenta los costes de reputación y legales, esta medida podría aumentar el riesgo moral de los auditores, ya que independientemente de la calidad de su trabajo tendrían garantizado el contrato durante un determinado periodo (Vanstraelen, 2000).

Los efectos de esta medida sobre la independencia del auditor han sido objeto de menos estudio desde el punto de vista empírico. Dopuch et al. (2001), a través de experimentos, detectan que esta medida, por sí sola, no resulta en un aumento de los incentivos del auditor para mantener su independencia, pero sí lo haría en conjunción con la rotación obligatoria. Vanstraelen (2000), en el caso de Bélgica donde cada contrato tiene una duración obligatoria de tres años y en contra de lo que podría esperarse, evidencia que los mayores incentivos para emitir opiniones cualificadas se producen en los últimos años de contrato.

La retención obligatoria se contempla en varios países de Europa. Al igual que en Bélgica, en Italia y en España la duración mínima de cada contrato es de tres años y en Francia de seis.

2.3.3.3. Salvaguardas que incrementan el coste de un comportamiento oportunista

La decisión de comprometer la independencia puede no resultar a coste nulo para el auditor, dado que si éste no emite un informe cualificado cuando sea requerido puede enfrentarse a fuertes costes económicos derivados del ejercicio de la responsabilidad civil frente a terceros y a la pérdida de reputación. De esta forma, mientras que la dependencia económica puede generar un riesgo evidente para que el auditor actúe de forma independiente, las pérdidas potenciales derivadas de los costes

de litigio y pérdida de reputación actúan como incentivos económicos hacia la salvaguarda de la independencia.

2.3.3.3.1. *La responsabilidad legal de los auditores*

Una vez que el auditor ha emitido una opinión de auditoría, ésta se vincula a la información contable que la empresa divulga. De esta forma, si la opinión de auditoría es limpia, el auditor otorga ciertas garantías de la calidad y certeza de dicha información. En este sentido, puesto que el informe de auditoría será utilizado previsiblemente por los distintos usuarios de la información contable para tomar decisiones, los resultados de estas decisiones pueden estar condicionados por la opinión emitida por el auditor. Si con posterioridad a la emisión de la opinión de auditoría, el auditor es descubierto actuando de forma dependiente a los intereses de su cliente, no revelando aquellas irregularidades que haya podido detectar a lo largo de su trabajo, un usuario que hubiera tenido pérdidas como resultado de una decisión basada en dicha información podría considerar que el auditor es uno de los responsables de dichas pérdidas. Por tanto, aun cuando la función del auditor no es ofrecer garantías, la empresa, sus accionistas o terceros interesados podrían demandarle por los daños sufridos a causa de su trabajo negligente (Gray y Manson, 2000). Así, la conducta del auditor se verá condicionada si sabe que, en caso de ser descubierto actuando con falta de independencia, puede sufrir importantes pérdidas derivadas de la responsabilidad civil (Arruñada, 1997). Estas pérdidas incluyen los costes legales de la defensa ante las demandas recibidas y la indemnización a quienes hayan sufrido un daño relacionado con su actitud negligente. Además, el anuncio de una demanda puede ser una mala publicidad para el auditor, con el consiguiente perjuicio en su reputación.

Para evitar pérdidas derivadas de la responsabilidad civil, los auditores deberán reducir la probabilidad de que sean encontrados responsables y la magnitud de su responsabilidad mejorando la calidad de sus auditorías. Las firmas tendrán un mayor incentivo a emitir informes adecuados cuanto mayor es la penalización por litigios que puede sufrir si se les descubre en un tratamiento de baja calidad (Dye, 1993). Además, teniendo en cuenta el fenómeno de los *deep pockets*, son las firmas de mayor tamaño las que pueden perder más en caso de litigios (Lennox, 1999a) dado que, mientras que las

firmas con problemas financieros tienen poco o ningún capital, sus auditores poseen capital que puede ser traspasado a los inversores tras un litigio.

Esta influencia de los incentivos legislativos en el comportamiento del auditor es avalada por los estudios empíricos de Farmer et al. (1987), Trompeter (1994) y Shafer et al. (1999), entre otros. En este punto, la cuestión que se plantea es cuál es el nivel adecuado de responsabilidad legal que deben tener los auditores para que esta medida constituya una salvaguarda para la independencia. Es de esperar que cuando el coste de una conducta negligente es muy bajo, la efectividad de esta medida será escasa. Además, si como sugieren Acemoglu y Gietzmann (1997) el nivel de responsabilidad legal de los auditores sirve a los accionistas como indicador de sus incentivos para mantener su independencia, cuando este nivel de responsabilidad sea escaso los accionistas tendrán pocas razones para confiar en su independencia y en el valor de los estados financieros auditados.

Sin embargo, altos niveles de responsabilidad civil también pueden tener efectos adversos. Por ejemplo, los honorarios cobrados por los auditores podrían incrementarse desproporcionadamente incluyendo el coste de las posibles demandas por responsabilidad civil, lo que, en caso extremo, podría llegar a colapsar el mercado de auditoría (Acemoglu y Gietzmann, 1997). En esta misma línea, según Thoman (1996), el efecto de un aumento en el daño por litigios no es un incremento de los esfuerzos del auditor por asegurar una mayor certeza en la opinión a emitir, sino que los auditores responden a esta situación actuando de una forma menos liberal, es decir, aplicando más restrictivamente el cumplimiento de los principios contables generalmente aceptados y el resto de la normativa aplicable. Así, cuanto mayor es su exposición al riesgo de litigios, mayor es la propensión a mostrar una actitud conservadora. Evidencia empírica sobre este aspecto ha sido obtenida por Geiger y Raghunandan (2002a), cuyos resultados muestran que cuando cambia el entorno reduciendo la presión de daños por litigios sobre los auditores, éstos reducen la probabilidad de emitir informes cualificados por gestión continuada. En esta misma línea, Francis y Krishnan (2002) y Lee y Mande (2003) evidencian que la reducción de la responsabilidad legal tras la Ley de Reforma estadounidense *Private Securities Litigation Reform Act* de 1995, estuvo seguida de un incremento en el grado de indulgencia hacia sus clientes (Francis, 2004).

Actuar de forma conservadora tiene su ventaja, ya que, según Carcello y Palmrose (1994), emitir informes cualificados reduce la incidencia y la magnitud de litigios en el caso de que la empresa vaya a la quiebra a continuación. Pero tiene también inconvenientes, ya que es más probable que entre el cliente y el auditor surjan desacuerdos al no consentir este último en la aplicación de determinadas políticas contables. De hecho, existe evidencia sobre la mayor tendencia al cambio de auditor en aquellas empresas que tienen contratado un auditor muy conservador (Krishnan, 1994; DeFond y Subramanyam, 1998).

Los costes para el auditor por su responsabilidad civil, y en cierta medida su eficacia desincentivando un comportamiento dependiente, van a depender del nivel de responsabilidad civil de los auditores y del riesgo de litigio que exista en el país. El grado de responsabilidad civil, a su vez, va a depender de aspectos como la existencia en la regulación de límites en la cantidad a pagar por los daños causados, de responsabilidad solidaria y subsidiaria, de límites en la responsabilidad para el resto de miembros de firma de auditoría, de las consideraciones sobre el deber de diligencia del auditor, etc. Por su parte, el riesgo de litigio dependerá de la propensión que exista en ese país a resolver los conflictos mediante litigios (Taylor y Simon, 1999). Esto explica las diferencias existentes en esta materia de un país a otro.

En relación con el coste que supone para los auditores un comportamiento dependiente, podemos mencionar también el efecto de las sanciones impuestas por los organismos profesionales por la violación de las normas de conducta profesionales. En concreto, la posibilidad de sufrir sanciones por parte de estos organismos puede disuadir al auditor de ceder a las presiones de su cliente (Shockley, 1982). Estas acciones disciplinarias constituyen un importante mecanismo dentro del sistema de autorregulación de la profesión (Shafer et al., 1999). Sin embargo, su efectividad no está clara. Algunos trabajos como los de Hwang y Shneider (1996) y Shafer et al. (1999) sugieren que sólo es efectiva disuadiendo al auditor de actuar de forma dependiente cuando se trata de una violación clara de los principios éticos.

En suma, se trata de establecer los mecanismos necesarios para que el auditor que sea descubierto actuando negligentemente deba enfrentarse a pérdidas nada despreciables que encarecerán los costes de actuar de forma dependiente de su cliente.

2.3.3.3.2. *La presión del mercado: la reputación*

Otro de los incentivos económicos que actúa creando un estímulo para que los auditores mantengan una actitud independiente frente a los clientes deriva de la necesidad de proteger la reputación de la firma y evitar las pérdidas potenciales que podrían sufrir si se pierde su reputación.

Este argumento se basa en que el mercado de auditoría está caracterizado por apreciables diferencias entre los distintos oferentes en lo que se refiere a la reputación de la que disfrutan. Si esta diferenciación es perceptible por el mercado, se crearían estímulos para que las firmas compitan por la obtención de esta reputación diferencial. En efecto, aún cuando el servicio ofertado en este mercado puede tener una gran componente de homogeneidad, debido al hecho de que existen unas normas de auditoría de obligado cumplimiento en el proceso de formulación del juicio y la emisión de la opinión, las propias necesidades diferenciales de las empresas, en lo que se refiere a calidad de la información que deben divulgar, han creado incentivos en el mercado de auditoría para que las firmas se especialicen en otorgar niveles de calidad diferencial, lo que les confieren distinto nivel de reputación (Francis y Wilson, 1988; DeFond, 1992). A este respecto, la evidencia empírica revela una estructura altamente concentrada en el mercado de auditoría, es decir, gran parte de la facturación del mercado es absorbida por un número reducido de firmas, lo que puede quedar explicado por la estrategia de diferenciación en capital reputacional que han llevado a cabo las firmas líderes en el mercado (Dopuch y Simunic, 1980 y 1982).

La existencia de esta reputación tiene importantes beneficios para las firmas auditoras, dado que la reputación por ofrecer servicios de calidad diferencial está positivamente relacionada con la capacidad de dichas firmas para obtener altos honorarios profesionales y atraer a nuevos clientes. Ello se debe a que la reputación se convierte en uno de los atributos principales por los cuales las empresas eligen auditor (Hermanson et al., 1994; Craswell et al., 1995; García Benau et al., 2000). Por esa razón, las firmas auditoras tienen incentivos no sólo para crear, sino también para mantener dicha reputación. De esta forma, se estarían protegiendo las rentas económicas que se derivan de la misma.

En este sentido, como señalábamos con anterioridad, una relación contractual con un cliente genera la posibilidad de que los auditores obtengan cuasi-rentas

específicas de ese cliente. Si bien, la inversión en capital reputacional genera igualmente la posibilidad de obtener cuasi-rentas genéricas asociadas a su cartera de clientes. En este sentido, cuando exista evidencia pública de que el auditor ha reducido de forma oportunista su independencia para preservar las cuasi-rentas específicas de un cliente, corre el riesgo de perder las cuasi-rentas generales derivadas del resto de clientes. Así, la reducción de la reputación puede disminuir la demanda de los servicios del auditor, debido a que el auditor descubierto manteniendo una actitud no independiente con un cliente podría restar credibilidad a los estados contables del resto de clientes. Estos podrían optar por revisar a la baja los honorarios del auditor dependiente o por rescindir su contrato, en busca de otro que le ofrezca la reputación requerida. Tal y como afirman Krishnan y Krishnan (1996), una pérdida de reputación causada por la revelación pública de que los auditores han reducido su independencia frente a un cliente reduce de forma significativa el valor presente de la corriente de beneficios esperada en el futuro, dado que se corre el riesgo de perder al resto de los clientes y las cuasi-rentas genéricas que se obtienen de ellos.

Igualmente, las fuertes inversiones que realizan las firmas de auditoría en capital reputacional sirven como una garantía o salvaguarda de su independencia, más aún debido a los altos costes fijos implicados en establecer la reputación (Simunic y Stein, 1987) y al carácter irrecuperable de estas inversiones una vez perdida la reputación (Paz-Ares, 1996).

Por tanto, la garantía de independencia que representa la reputación será plena cuando la pérdida esperada de las cuasi-rentas generales derivadas de los otros clientes y de los costes de inversión en capital reputacional, a consecuencia de una infracción de los deberes de independencia, sea superior a la pérdida esperada de cuasi-rentas específicas del cliente.

La efectividad de este atributo reside en que puede ser medido a través de su posición en el mercado, lo cual le hace ser muy visible y cómodo de valorar por el cliente, resultándole entonces un indicador fácilmente observable de la calidad del auditor (Colbert y Murray, 1998). Y además, se trata de una característica altamente sensible, ya que cualquier actuación no profesional puede dañarla considerablemente, siendo más sensible la reputación de una firma de auditoría cuanto mayor nivel de calidad ofrezca (Arruñada, 1997).

En la literatura empírica la reputación ha venido siendo asociada al nombre de marca de las firmas internacionales de auditoría, ya que además de ser un subrogado “barato” para inferir la calidad del servicio de auditoría, estas empresas por su mayor cartera de clientes y su mayor visibilidad tendrán mayores pérdidas derivadas de la falta de reputación. En este sentido, diversos trabajos han aportado evidencias empíricas de que las empresas con nombre de marca tienden a emitir más informes cualificados a sus clientes, que las firmas que no tienen nombre de marca (Behn et al., 2001; Reynolds y Francis, 2001; Craswell et al., 2002; DeFond et al., 2002; Vanstraelen, 2002; Geiger y Rama, 2003; Gueremynck y Willekens, 2003; Geiger et al., 2005), lo que sugiere que la pérdida de reputación es un incentivo importante para que estas firmas mantengan su independencia⁴³. Por su parte, Wilson y Grimlund (1990) y Firth (1990) detectan que aquellas situaciones que erosionan la reputación de un auditor llevan aparejados descensos en su cuota de mercado. Este último autor demuestra que el mercado reacciona desfavorablemente ante las críticas al auditor y revisa a la baja sus expectativas sobre otros clientes del auditor. Esto implica que la reputación del auditor es un atributo importante en tanto que tiene impacto en la riqueza de los accionistas.

En resumen, es necesario incentivar al mercado para que penalice aquellas firmas auditoras que sean descubiertas actuando de forma poco independiente, ya que, como hemos visto, es un mecanismo eficaz para desincentivar estos comportamientos en el auditor. Para ello, es necesario dotar de más transparencia a las actuaciones de las empresas y sus auditores ya que de esta forma el mercado podrá penalizar más ágilmente los comportamientos oportunistas.

2.4. CONCLUSIONES

El propósito de este capítulo ha sido poner de manifiesto la importante amenaza que la dependencia económica del auditor representa para su independencia, y la necesidad de arbitrar salvaguardas efectivas para combatir sus efectos perjudiciales. Para ello, hemos comenzado planteando cuál es la función del auditor dentro de las relaciones de agencia que tienen lugar en las organizaciones. En este contexto, hemos

⁴³ No obstante, incluso dentro del grupo de las empresas con nombre de marca existen diferencias de comportamiento respecto a la propensión a cualificar los informes de auditoría (Wheeler et al., 1993; Sánchez Segura, 2003; Gómez Aguilar y Ruiz Barbadillo, 2003).

subrayado el carácter crítico de la independencia del auditor para garantizar la utilidad de la función de auditoría. De la propia esencia de la independencia se deriva la existencia de una serie de amenazas que pueden comprometerla. Entre estas amenazas, ampliamente reconocidas en los marcos conceptuales elaborados por organismos institucionales de todo el mundo, hemos posicionado nuestro trabajo en el análisis de las presiones derivadas de las relaciones económicas entre el auditor y su cliente. Esta relación económica procede de los servicios que presta el auditor a su cliente. La amenaza surge porque la auditoría está sujeta a un contrato mercantil, siendo la propia empresa cuya información financiera es objeto de verificación, la que tiene capacidad para contratar al auditor, determinar el nivel de honorarios profesionales y, en su caso, rescindir esta relación contractual. Esto implica que las rentas económicas del auditor se hacen depender de su capacidad para retener clientes. Hemos considerado esta situación como de “dependencia económica” del auditor, y hemos definido el “riesgo de dependencia económica” como el riesgo de que determinadas presiones y otros factores creen intereses económicos en el auditor, de manera que se ponga en peligro su capacidad para emitir una opinión independiente en relación con la evidencia obtenida.

A partir de aquí, hemos elaborado un marco en el que analizar el riesgo de dependencia económica, concretamente, cuándo este riesgo se convierte en una amenaza para la independencia del auditor. Con este fin, hemos analizado las condiciones que deben darse para que el auditor permita que sus intereses económicos hacia el cliente influyan negativamente en la calidad de su trabajo. Consideramos que, en primer lugar, debe concurrir una situación que genere oportunidad al auditor para doblegar su independencia. Estas situaciones son precisamente aquellas en las que el auditor debe tomar una decisión basada en juicios de valor. De todas las posibles decisiones de este tipo, por su trascendencia y su oportunidad para este trabajo, nos hemos centrado en la relativa al tipo de opinión de auditoría que acompañará a los estados financieros de su cliente. Así, hemos descrito los aspectos que convierten a este tipo de decisión en una oportunidad para que la empresa y, especialmente, el auditor actúen de manera oportunista. En este sentido, argumentamos que la opinión de auditoría es el resultado de un proceso de negociación en el que las partes implicadas (auditor y la dirección de la empresa auditada) tienen intereses propios sobre el resultado del mismo. Además, la capacidad de la empresa para influir en este resultado es mayor que la del auditor, a esto se le suma que el proceso de negociación es

inobservable para terceros y que, en muchos casos, las normas bajo las que se han elaborado los estados contables objeto de negociación tienen una interpretación flexible. En los casos en que exista desacuerdo, la opacidad del proceso de negociación permitirá a la dirección presionar al auditor para que el resultado de la negociación sea acorde con sus intereses. También permitirá que el auditor, amparado por la incertidumbre sobre cuál es la decisión más apropiada, ceda a las presiones de su cliente a costa de su independencia.

Sin embargo, para que el auditor comprometa su independencia, además de tener la oportunidad de hacerlo debe contar con importantes incentivos que impulsen tal decisión. En este sentido, la dependencia económica del auditor va a constituir una amenaza en la medida que las cuasi-rentas que se derivan de ese cliente sean lo suficientemente importantes como para motivar un comportamiento no independiente, y que además la capacidad para reponer las rentas perdidas sea escasa. Así, hemos analizado una serie de factores que acentúan precisamente el coste que para el auditor supone la pérdida de un determinado cliente, y por ende, su interés por comprometer su independencia en aras de evitar tal pérdida. Estos incentivos proceden principalmente del nivel de honorarios percibidos del cliente, la posibilidad de prestar servicios adicionales al mismo, la duración del contrato de auditoría, así como determinadas características del mercado de auditoría.

El análisis del riesgo de dependencia económica lo hemos concluido con una revisión de los factores que pueden mitigar el riesgo de dependencia económica, evitando que la opinión de auditoría se vea influida por el temor de perder al cliente. A este respecto existen un buen número de salvaguardas, algunas de ellas promovidas por la legislación a lo largo de todos estos años, y otras derivadas de los mecanismos de mercado.

Así, es posible mencionar una serie de medidas tendentes a evitar que la dirección pueda hacer un uso efectivo de la amenaza de cambio para influir sobre la opinión del auditor. Tal es el caso de las obligaciones contempladas en algunas regulaciones en materia de información sobre los cambios de auditor, tanto por parte de la empresa como por parte del propio auditor, y del establecimiento de una duración mínima para los contratos de auditoría (retención obligatoria).

También se han establecido otra serie de medidas a fin de limitar las rentas que un auditor puede recibir de un determinado cliente, de manera que se reduzca la importancia que para el auditor podría tener la pérdida de dicho cliente. Entre éstas están el establecimiento de un límite máximo en el nivel de honorarios percibidos de un mismo cliente por servicios de auditoría y otros servicios adicionales, la obligación de hacer públicos dichos honorarios, el establecimiento de una duración máxima para los contratos de auditoría (rotación obligatoria), etc.

Además, aquellos auditores que a pesar de todas estas medidas se sientan tentados a comprometer su independencia cuentan con otra serie de incentivos para abstenerse de hacerlo como son los costes legales y los de pérdida de reputación a los que tendrían que hacer frente de ser descubiertos manteniendo un comportamiento oportunista con alguno de sus clientes.

Todas estas salvaguardas son medidas parciales que actúan sobre algunos de los aspectos que aumentan el riesgo que la dependencia económica puede suponer para la independencia del auditor, o imponiendo costes económicos ante un comportamiento dependiente por parte de éste. En este punto, el comité de auditoría se presenta como una salvaguarda general que va a actuar como soporte a la independencia del auditor durante todo el proceso de auditoría hasta la emisión de su informe. Concretamente, tiene delegadas las responsabilidades del Consejo de Administración relacionadas con la calidad y la integridad de información financiera elaborada por la gerencia, lo que implica garantizar la calidad de la auditoría externa. Como veremos en el capítulo siguiente, su implicación en la selección y renovación del auditor, el establecimiento de honorarios, la contratación de servicios adicionales, o la revisión del proceso de auditoría supone que la dirección pierde sus principales elementos de presión, la capacidad de llevar a cabo la amenaza del cambio e influir sobre las rentas percibidas por el auditor. De esta forma, si el auditor percibe que sus rentas dejan de estar condicionadas por el tipo de opinión emitida, tendrá menos incentivos para comprometer su independencia.

Además, su presencia continua en la empresa le permite, en cierta forma, compensar algunas de las limitaciones o los posibles fallos que presenten las salvaguardas tradicionales del auditor. Por ejemplo, en lo relativo a los requisitos de transparencia sobre los cambios de auditor, en muchos casos, el auditor, para evitar

crearse una reputación como auditor conflictivo podría sentirse presionado por la dirección para no divulgar las verdaderas causas del cambio, con lo que estas disposiciones perderían su capacidad de desincentivar los cambios oportunistas, y tampoco limitaría la percepción de la amenaza del cambio por parte del auditor. Con la presencia de un comité de auditoría encargado de establecer las características del contrato de auditoría, se podrían evitar los cambios injustificados de auditor o, al menos, las posibilidades de que quedaran ocultas las causas del cambio serían menores, por el establecimiento de un canal de comunicación fluido entre auditor y comité de auditoría.

En relación con la regulación de unos límites máximos para los honorarios de auditoría y consultoría recibidos de un mismo cliente, puede argüirse como limitación su gran carga de subjetividad. Como sugiere Arruñada (1999), supone un intento por estandarizar el nivel aceptable de dependencia económica, a pesar de que éste depende de las características de cada cliente. Este nivel óptimo estándar podría resultar muy elevado para algunos pero muy bajo para otros (p. 523). En consecuencia, en un entorno tan diverso y cambiante como el económico, no siempre resulta factible. Respecto a la obligación de divulgar los honorarios percibidos por el auditor por sus servicios de auditoría y otros adicionales, como ya comentamos, su eficacia depende de la capacidad de los usuarios de la información para valorar cuándo el nivel de honorarios percibidos por el auditor puede estar comprometiendo su capacidad para actuar con independencia. Así, la presencia de un comité de auditoría puede contribuir a suplir algunas de estas debilidades, en la medida que va a ser el encargado de evaluar en cada empresa cuándo el nivel de honorarios o la prestación de determinados servicios adicionales pueden elevar la dependencia económica del auditor a niveles comprometidos, y poner en su caso los límites necesarios.

Salvaguardas como la necesidad de mantener una reputación como auditor de alta calidad y la responsabilidad legal de los auditores tampoco están exentas de limitaciones, ya que su efectividad descansa sobre los valores morales de cada auditor y su capacidad de asumir riesgos. En cualquier caso, son conscientes de que sólo en caso de ser descubiertos se producirían las consecuencias adversas. Sin embargo, el seguimiento del proceso de auditoría por parte del comité de auditoría, no sólo podría

umentar la posibilidad de detectar un comportamiento dependiente por parte del auditor, sino que podría evitar que el auditor llegara a comprometer su independencia.

A algunas de las salvaguardas mencionadas se les ha criticado también el excesivo coste que puede suponer su implantación en relación a sus beneficios evitando que la dependencia económica se convierta en un problema para la independencia del auditor. En el caso de los costes por responsabilidad civil o las sanciones de los organismos profesionales, un aumento excesivo en los mismos podría tener incluso efectos contrarios. Por ejemplo, los honorarios cobrados por los auditores podrían incrementarse desproporcionadamente incluyendo el coste de las posibles demandas por responsabilidad civil, lo que, en caso extremo, podría llegar a colapsar el mercado de auditoría (Acemoglu y Gietzmann, 1997). En esta misma línea, según Thoman (1996), el efecto de un aumento en el daño por litigios no es un incremento de los esfuerzos del auditor por asegurar una mayor certeza en la opinión a emitir, sino que los auditores responden a esta situación actuando de una forma menos liberal, es decir, aplicando más restrictivamente el cumplimiento de los principios contables generalmente aceptados y el resto de la normativa aplicable. Así, cuanto mayor es su exposición al riesgo de litigios, mayor es la propensión a mostrar su actitud conservadora⁴⁴. No obstante, actuar de forma conservadora tiene también inconvenientes, ya que es más probable que entre el cliente y el auditor surjan desacuerdos al no consentir este último en la aplicación de determinadas políticas contables. De hecho, existe evidencia sobre la mayor tendencia al cambio de auditor en aquellas empresas que tienen contratado un auditor muy conservador (Krishnan, 1994; DeFond y Subramanyam, 1998).

Respecto a la normativa en materia de prohibiciones, Arruñada (1999) afirma que podría ser dañina para la eficiencia y la calidad del mercado de auditoría (p. 521). Esto afecta fundamentalmente a la prohibición de prestar determinados servicios simultáneamente a los de auditoría y a las medidas de retención y rotación obligatorias. Por ejemplo, como hemos puesto de manifiesto en los apartados anteriores, a la prestación conjunta de servicios de auditoría y consultoría se le atribuyen una serie de beneficios que repercutirían en un aumento de la calidad de la información financiera, pero que se perderían con su prohibición. Por su parte, tanto la retención como la

⁴⁴ La evidencia empírica muestra un incremento en el grado de indulgencia hacia sus clientes ante la reducción de la responsabilidad legal de los auditores (Geiger y Raghunandan, 2002a; Francis y Krishnan, 2002; Lee y Mande, 2003; Francis, 2004).

rotación obligatoria pueden provocar la aparición de ineficiencias que afectarían a la calidad del trabajo del auditor e incluso a la propia independencia, al margen del coste que puede suponer para las empresas el cambio obligatorio de auditor.

En esta línea, la creación de comités de auditoría para estos fines, por lo general, podría considerarse una medida más eficiente, en tanto que el incremento que su utilización representa en los costes de la empresa es inferior a los beneficios que de él se derivan⁴⁵. Esta afirmación procede de la consideración de que el comité de auditoría no viene a crear nuevas obligaciones para la empresa. Simplemente, supone la delimitación de las personas que han de encargarse de unas funciones que venían siendo responsabilidad del Consejo de Administración en su totalidad. Concretamente, como veremos en el siguiente capítulo, el impulso para la creación del comité de auditoría procede de un intento por revitalizar el funcionamiento del Consejo de Administración, cuya eficacia estaba siendo cuestionada. Del funcionamiento efectivo de este comité se espera una mayor implicación de los miembros del Consejo de Administración en el proceso de gestión, verificación y divulgación de la información financiera, incrementando por tanto el compromiso en la empresa por la calidad de la información contable. En conclusión, podríamos decir que el comité de auditoría viene a complementar las medidas existentes para la salvaguarda de la independencia del auditor, cubriendo algunos de los vacíos abiertos por sus limitaciones.

El siguiente capítulo lo dedicaremos a realizar una revisión de la literatura, a través de la cual se ponga de manifiesto el importante papel que puede jugar este comité, limitando los efectos adversos que la dependencia económica del auditor puede tener sobre su independencia.

⁴⁵ La formación y mantenimiento de comités de auditoría llevan parejos una serie de costes como son: los costes de impresión derivados de la mayor revelación de información, costes derivados de la creación o mejora de procedimientos de control de las actividades de los comités de auditoría, de la contratación de los servicios de un asesor externo para resolver las cuestiones que puedan surgir de los nuevos requerimientos, además de los derivados del mayor número de horas que necesitará el personal de la empresa para preparar la información adicional (García Benau et al., 2003). Además, su existencia puede traer consigo una serie de inconvenientes como la aparición de conflictos con la gerencia por la intromisión de los consejeros externos en sus responsabilidades operativas; la creación de divisiones entre consejeros ejecutivos y no ejecutivos; obligar a las empresas, ante la limitación de recursos, a transferir recursos que tenían asignados a otros mecanismos de control existentes y puede que más eficaces, etc. (Mautz y Neuman, 1970; Marget, 1978; Bradbury, 1990; Collier, 1992 y 1996).

2.5. Bibliografía

- Acemoglu, D. y Gietzmann, M. (1997): “Auditor Independence, Incomplete Contracts and the Role of Legal Liability”, *The European Accounting Review*, Vol. 6, No. 3, pp. 355-375.
- Alvarado Riquelme, M. (2003): *La independencia del auditor en la Unión Europea*. 2ª Edición. Ed. Dykinson. Madrid.
- American Institute of Certified Public Accountants (1978). *The Commission on Auditors’ Responsibilities: Report, Conclusions and Recommendations*, Cohen Commission, AICPA, New York.
- American Institute of Certified Public Accountants (1988): *AICPA Code of Professional Conduct*, AICPA, New York.
<http://www.aicpa.org/about/code/index.html> (28/08/06).
- American Institute of Certified Public Accountants (1991): *AICPA Professional Standards*, AICPA, New York.
- American Institute of Certified Public Accountants (1992): *Statement of Position Regarding Mandatory Rotation of Audit Firms of Publicly Held Companies*, AICPA, New York.
- American Institute of Certified Public Accountants (1999): *Auditing Standards: Original Pronouncements*, AICPA, New York.
- American Institute of Certified Public Accountants (2005): *AICPA and SEC Independence Rule Comparison*, march 24, New York.
http://www.aicpa.org/download/ethics/11_2003_AICPA_SEC_IndependenceRulesComparison.pdf (28/08/06).
- American Institute of Certified Public Accountants (2006): “Conceptual Framework for AICPA Independence Standards”, Professional Ethics Executive Committee, AICPA, Professional Standards, ET sec. 100.01, New York.
http://www.aicpa.org/download/ethics/Ethics_Interpretation_101-1_and_Conceptual_Framework.pdf (28/08/06).
- Anand, A.I. (2004): "Shareholder isolation and the regulation of auditors", *University of Toronto Law Journal*, Vol. 54, No. 1, pp. 1-44.
http://muse.jhu.edu/demo/university_of_toronto_law_journal/v054/54.1anand.pdf (28/08/06).

- Antle, R. (1984): "Auditor Independence", *Journal of Accounting Research*, Vol. 22, No. 1, pp. 1-20.
- Antle, R. y Nalebuff, B. (1991): "Conservatism and auditor-client negotiations", *Journal of Accounting Research*, Vol. 29, Supplement, pp. 31-54.
- Antle, R.; Griffen, P.; Teece, D. y Williamson, O. (1984): "An Economic Analysis of Auditor Independence for a Multi-Client, Multi-Service Public Accounting Firm", Report prepared for AICPA by the Law and Economics Consulting Group Inc., AICPA, New York.
- Arens, A.A. y Loebbecke, J.K. (2000): *Auditing. An integrated approach*, International edition, 8th edition, Prentice Hall International, New Jersey.
- Arruñada, B. (1997): *La calidad de la auditoría. Incentivos privados y regulación*, Marcial Pons, Madrid.
- Arruñada, B. (1999): "The Provision of Non-audit Services by Auditors: Let the Market Evolve and Decide", *International Review of Law and Economics*, Vol. 19, No. 4, pp. 513-531.
- Arruñada, B. y Paz-Ares, C. (1997): "Mandatory rotation of company auditors: A critical examination", *International Review of Law and Economics*, Vol. 17, pp. 31-61.
- Asare, S.; Cohen, J. y Trompeter, G. (2005): "The effect of non-audit services on client risk, acceptance and staffing decisions", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 24, pp. 489-520.
- Ashbaugh, H. (2004): "Ethical Issues Related to the Provision of Audit and Non-Audit Services: Evidence from Academic Research", *Journal of Business Ethics*, Vol.52, No. 2, pp. 143-149.
- Ashbaugh, H.; La Fond, R. y Mayhew, B. (2003): "Do nonaudit services comprises auditor independence?", *The Accounting Review*, Vol. 78, pp. 611-639.
- Ashton, R.H.; Willingham, J.J. y Elliot, R.K. (1987): "Research Reports. An Empirical Analysis of Audit Delay", *Journal of Accounting Research*, Vol. 25 No. 2, pp. 275-292.
- Atkinson, K.E.; Taylor, C.W.; Flesher, D.L. y Stocks, M.H. (2002): "The Impact of Accounting Standards on Audit Firm Switch Rates", *International Journal of Auditing*, Vol. 6, pp. 215-229.

- Auditing Practices Board (2004): APB Ethical Standard 1: Integrity, Objectivity and Independence, London.
<http://www.frc.org.uk/images/uploaded/documents/ES1vprint1.pdf> (28/08/06).
- Auditing Practices Board (APB) (1992): *The Future Development of Auditing*, London.
- Bame-Aldred, W.C. y Kida, T. (2004): "A comparison of auditor and client negotiation decisions", Documento de trabajo, Abril. <http://ssrn.com/abstract=536903>.
- Barkess, L. y Simnett, R. (1994): "The Provision of Other Services by Auditors: Independence and Pricing Issues", *Accounting and Business Research*, Vol. 24, No. 94, pp.99-108.
- Bartlett, R.W. (1993): "A scale of perceived independence: new evidence on an old concept", *Accounting Auditing and Accountability Journal*, Vol. 6, No. 2, pp. 52-67.
- Bates, H.L.; Ingram, R.W. y Reckers, P.M.J. (1982): "Auditor-client affiliation: The impact on "materiality"". *Journal of Accountancy*, Vol. 153, No. 4, pp. 60-63.
- Bazerman, M.X.; Morgan, K.P. y Loewenstein, G.F. (1997): "The impossibility of auditor independence", *Sloan Management Review*, Vol. 38, No. 4, pp. 89-95.
- Beattie, V. y Fearnley, S. (2002): "Auditor Independence and Non-Audit Services: A Literature Review", Institute of Chartered Accountants in England and Wales, London. <http://icaew.co.uk> (28/08/06).
- Beattie, V. y Fearnley, S. (1998): "Auditor Changes and Tendering: UK Interview Evidence", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 11, No. 1, pp.72-98.
- Beattie, V.; Brand, R. y Fearnley, S. (1999): "Perceptions of Auditor Independence: UK evidence", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 8, No. 1, pp. 67-107.
- Beattie, V.; Fearnley, S. y Brandt, R. (2001): "Behind Closed Doors: What Company Audit is Really About", Basingstoke, Hampshire: Palgrave.
- Beattie, V.; Fearnley, S. y Brandt, R. (2004): "A Grounded Theory Model of Auditor-Client Negotiations", *International Journal of Auditing*, Vol. 8, No. 1, pp. 1-19.
- Beattie, V.; Fearnley, S.; Brandt, R. (2000): "Behind the audit report: A descriptive study of discussions and negotiations between auditors and directors", *International Journal of Auditing*, Vol. 4, pp. 177-202.

- Beck, P.; Frecka, T. y Solomon, I. (1988): "An empirical analysis of the relationship between MAS involvement and auditor tenure: Implications for auditor independence", *Journal of Accounting Literature*, Vol. 7, No. 65, pp. 84.
- Behn, B.K.; Kaplan S.E. y Krumwiede, K.R. (2001): "Further evidence on the auditor's going-concern report: The influence of management plans". *Auditing: A Journal of Practice y Theory*, Vol. 20, No. 1, pp. 13-28.
- Brio, E. (1998): "Efectos de las salvedades de los informes de auditoría sobre el precio de las acciones en la Bolsa de Madrid", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 27, pp. 129-170.
- Bushman, R. y Smith, A. (2001): "Financial accounting information and corporate governance", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 32, pp. 237-333.
- Cameran, M. (2005): "Audit Fees and the Large Auditor Premium in the Italian Market", *International Journal of Auditing*, Vol. 9, pp. 129-146.
- Cameran, M.; Livatino, M.; Pecchiari, N. y Viganò, A. (2003): "A Survey of the Impact of Mandatory Rotation Rule on Audit Quality and Audit Pricing in Italy", *Second European Auditing Research Network Symposium*, Manchester.
- Cameran, M.; Merlotti, E. y Di Vincenzo, D. (2005): "The audit. Firm Rotation Rule: A Review of the Literature", *Documento de Trabajo*, Septiembre, SDA Bocconi. <http://ssrn.com/abstract=825404> (19/09/06).
- Cañibano Calvo, L. y Castrillo Lara, L.A. (1999): "La independencia de los auditores: Un nuevo enfoque", *Actualidad Financiera*, 3rd term, pp. 21-39.
- Carcello, J.V. y Nagy, A.L. (2004): "Audit firm tenure and fraudulent financial reporting", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 23, No. 2, pp. 55-69.
- Carcello, J.V. y Palmrose, Z. (1994): "Auditor litigation and modified reporting on bankrupt clients", *Journal of Accounting Research*, Vol. 32, No. 3, pp. 1-30.
- Carcello, J.V.; Hermanson, D.R. y Huss, H.F. (1995): "Temporal changes in bankruptcy-related reporting", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 14, No.2, pp. 133-143.
- Carcello, J.V.; Hermanson, D.R. y Huss, H.F. (2000): "Going-concern opinions: The effects of partner compensation plans and client size", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 19, No. 1, pp. 67-77.

- Carey, J.L. (1946): *Professional Ethics of Public Accounting*, American Institute of Accountants, New York.
- Carey, J.L. y Doherty, W.O. (1996): "The concept of independence- review and restatement", *Journal of Accountancy*, Vol. 181, No. 1, pp. 38-48.
- Carter, M.E. y Soo, B.S. (1999): "The Relevance of Form 8-K Reports", *Journal of Accounting Research*, Vol. 87, No. 1, pp. 119-132.
- Casterella, J; Knechel, W.R. y Walker, P.L. (2002): "The relationship of audit failures and auditor tenure", Documento de trabajo, University of Florida.
- Castrillo Lara, L.; López de Foronda Perez, O. y Navazo Ruiz, J. (2000): "Qualified audit opinions and stock prices: The Spanish case", 23th Annual Congress of the European Accounting Association, Munich (Alemania).
- Catanach, A.H. y Walker, P.L. (1999): "The international debate over mandatory auditor rotation: A conceptual research framework", *Journal of International Accounting Auditing and Taxation*, Vol.8, No. 1, pp. 43-66.
- Chen, C.Y.; Lin, C.J. y Lin, Y.C. (2004): "Audit Partner Tenure, Audit Firm Tenure, and Discretionary Accruals: Does Long Auditor Tenure Impair Earnings Quality?", Documento de trabajo, Junio. <http://www.fin.ncku.edu.tw/ch/data/93/93semeior/1126/AuditorTenure-July2004full931126.pdf> (19/09/06).
- Chi, W.; Huang, H. y Liao, Y. (2004): "The Effect of Auditor Tenure and Client Importance on Discretionary Accruals – Evidence from Audit-Partner Based Data in Taiwan", Documento de trabajo, 7 de Octubre. http://aaahq.org/audit/midyear/05midyear/papers/Chi_Client%20Importance,%200Audit-Client%20Relationship,%20and%20Abnormal%20Accruals.pdf (19/09/06).
- Chow, C.W. y Rice, S.J. (1982): "Qualified audit opinions and auditor switching", *The Accounting Review*, Vol. 57, No. 2, pp. 326-335.
- Chung, H. y Kallapur, S. (2003): "Client Importance, Nonaudit Services, and Abnormal Accruals", *The Accounting Review*, Vol. 78, No. 4, pp. 931-956.
- Colbert, G. y Murray, D. (1998): "The association between auditor quality and auditor size: An analysis of small CPA firms", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol. 13, pp. 135-150.

- Collier, P. y Gregory, A. (1996): "Audit committee effectiveness and the audit fee", *The European Accounting Review*, Vol. 5, No. 2, pp. 177-198.
- Comisión de la Unión Europea (1996): "Estudio sobre la función, la posición y la responsabilidad del auditor estatutario en la Unión Europea", Elaborado por el Centro de Investigación de Contabilidad y Auditoría de Maastricht con el apoyo de Arthur Andersen, Coopers & Lybrand, Ernst & Young y Price Waterhouse.
- Comisión de la Unión Europea (2002): "Statutory auditors' independence in the EU: A set of fundamental principles", traducido al castellano en BOICAC, No. 50, pp. 37-81.
- Committee on Financial Aspects of Corporate Governance (1992): "Report of financial aspects of corporate governance", Cadbury Committee. Gee, London.
- Companies Act 1989 (c. 40), de 5 de diciembre, http://www.opsi.gov.uk/acts/acts1989/Ukpga_19890040_en_1.htm (28/08/06).
- Comunale, C.L. y Sexton, T.R. (2005): "Mandatory auditor rotation and retention: impact on market share", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 20, No. 3, pp. 235-248.
- Craswell, A.; Francis, J. y Taylor, S. (1995): "Auditor brand name reputations and industry specializations", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 20, pp. 297-322.
- Craswell, A.T. (1988): "The association between qualified opinions and auditor switches", *Accounting and Business Research*, Vol. 19, No. 73, pp. 23-31.
- Craswell, A.T. (1999): "Does the provision of non-audit services impair auditor independence?", *International Journal of Auditing*, Vol. 3, pp. 29-40.
- Craswell, A.T. y Francis, J.R. (1999): "Pricing Initial Audit Engagements: A test of Competing Theories", *The Accounting Review*, Vol. 74, No. 2, pp. 201-216.
- Craswell, A.T.; Stokes, D.J. y Laughton, J. (2002): "Auditor independence and fee dependence", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 33, pp. 253-275.
- Davis, L; Soo, B. y Trompeter, G. (2002): "Auditor tenure, auditor independence and earnings management", Documento de trabajo, Boston College. <http://accounting.rutgers.edu/raw/aaa/audit/midyear/01midyear/papers/soo.pdf> (19/09/06).
- DeAngelo, L.E. (1981a): "Auditor independence, 'low balling', and disclosure regulation", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 3, No. 2, pp. 113-127.

- DeAngelo, L.E. (1981b): "Auditor size and audit quality", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 3, No. 3, pp. 183-199.
- DeAngelo, L.E. (1982): "Mandated successful efforts and auditor choice", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 4, pp. 171-203.
- Dee, C.C.; Lulseged, A.A. y Nowlin, T.S. (2002): "Earnings Quality and Auditor Independence: An Examination Using Non-audit Fee Data", Documento de trabajo, 28 de Enero. <http://ssrn.com/abstract=304185> (19/09/06).
- DeFond, M.; Raghunandan, K. y Subramanyan, K. (2002): "Do non-audit services fees impair auditor independence? Evidence from going concern audit opinions", *Journal of Accounting Research*, Vol. 40, No. 4, pp. 1247-1274.
- DeFond, M.L. (1992): "The association between changes in client firm agency cost and auditor switching", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 11, No. 1, pp. 16-31.
- DeFond, M.L. y Subramanyam, K.R. (1998): "Auditor changes and discretionary accruals", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 25, No. 1, pp. 35-67.
- Deis, D.R. Jr y Giroux, G.A. (1992): "Determinants of audit quality in the public sector", *The Accounting Review*, Vol. 67, No. 3, pp. 462-479.
- DePalma, A. y Deneckere, R. (1995): "The market for audit services and mandatory rotation", Documento de trabajo, HEC, Université de Genève.
- Directiva 2006/43/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de mayo de 2006, relativa a la auditoría legal de las cuentas anuales y de las cuentas consolidadas, por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE y 83/349/CEE del Consejo y se deroga la Directiva 84/253/CE del Consejo.
- Dopuch, N. y Simunic D. (1980): "The Nature of Competition in the Auditing Profession: A Descriptive and Normative View", en *Regulation and the Accounting Profession*, ed. Buckley, J. W. y Weston, J. F.. Lifetime Learning Publications, Belmont, California.
- Dopuch, N. y Simunic D. (1982): "Competition in Auditing: An Assessment", Fourth Symposium on Auditing Research, Urbana, University of Illinois.
- Dopuch, N.; Holthausen, R.; Leftwich, R. (1986): "Abnormal Stock Returns Associated with Media Disclosures of 'Subject to' Qualified Audit Opinions", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 8, No. 2, pp. 93-117.

- Dopuch, N.; King, R.R.; Schwartz, R. (2001): "An experimental investigation of retention and rotation requirements", *Journal of Accounting Research*, Vol. 39, No. 1, pp. 93-118.
- Dye, R.A. (1991): "Informationally motivated auditor replacement", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 14, pp. 347-374.
- Dye, R.A. (1993): "Auditing standards, legal liability, and auditor wealth", *Journal of Political Economy*, Vol. 101, No. 5, pp. 887-914.
- Elitzur, R.R. y Falk, H. (1996): "Auctions for audit services and low-balling", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 15, No. supplement, pp. 41-59.
- Elliott, R.K. y Jacobson, P.D. (1998): "Audit independence concepts", *The CPA Journal*; Vol. 68, No. 12, pp. 30-37.
- Ettredge, M.; Smith, D. y Stone, M. (1999): "How Effective is Joint Public and Private Monitoring? The Case of the AIPA Auditor Change Notification Letter", *Documento de trabajo*, Junio, disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=172068>.
- Falk, H.; Lynn, B.; Mestelman, S. y Shehata, M. (1999): "Auditor independence, self-interested behavior and ethics: some experimental evidence", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 18, pp. 395-428.
- Farmer, T.A.; Rittenberg, L.A. y Trompeter, G.M. (1987): "An Investigation of the Impact of Economic and Organizational Factors on Auditor Independence", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 7, No. 1, pp. 1-14.
- Favere-Marchesi, M. y Emby, C.E.N. (2005): "The Impact of Continuity on Concurring Partner Reviews: An Exploratory Study", *Accounting Horizons*, Vol. 19, No. 1, pp. 1-10.
- Federación Europea de Expertos Contables (1998): "Statutory Audit Independence and Objectivity. Common Core of Principles for the Guidance of the European Profession", FEE, Initial Recommendations, July, Brussels.
- Federación Europea de Expertos Contables (2004): "Study on Mandatory Rotation of Audit Firms". <http://www.lar.lt/Docs/FEE%20Study%20on%20Mandatory%20Rotation%20of%20Audit%20Firms%200410.pdf> (27 noviembre 2004).
- Feroz, E.; Park, K. y Pastena, V. (1991): "The financial and market effects of the SEC's accounting and auditing enforcement releases", *Journal of Accounting Research*, Vol. 29, pp. 107-142.

- Firth, M. (1990): "Auditor reputation: the impact of critical reports issued by government inspectors", *Rand Journal of Economics*, Vol. 21, No. 3, pp. 374-387.
- Firth, M. (2002): "Auditor-Provided consultancy services and their associations with audit fees and audit opinions", *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 29, No. 5 y 6, pp. 661-693.
- Flint, D. (1988): *Philosophy and Principles of Auditing*. Macmillan, London.
- Francis, J. (2004): "What do we know about audit quality?", *The British Accounting Review*, Vol. 36, No. 4, pp. 345-368.
- Francis, J. y Krishnan, J. (2002): "Evidence on auditor risk-management strategies before and after the private securities litigation reform act of 1995", *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, Vol. 9, No. 2, pp. 135-157.
- Francis, J.R. y Ke, B. (2006): "Disclosure of Fees Paid to Auditors and the Market Valuation of Earnings Surprises", *Review of Accounting Studies*, Vol. 11, No. 4, pp. 495-523.
- Francis, J.R. y Wilson, E.R. (1988): "Auditor changes: A joint test of theories relating to agency costs and auditor differentiation", *The Accounting Review*, Vol. 58, No. 4, pp. 663-682.
- Frankel, R.M.; Johnson, M.F. y Nelson, K.K. (2002): "The Relation Between Auditors' Fees for Non-audit Services and Earnings Quality", *The Accounting Review*, Vol. 77, suplement, pp. 71-105.
- Fried, D. y Schiff, A. (1981): "CPA Switches and Associated Market Reactions", *The Accounting Review*, Vol. 56, No. 2, pp. 326-341.
- Gaeremynck, A. y Willekens, M. (2003): "The endogenous relationship between audit report type and business termination: evidence on private firms in a non-litigious environment", *Accounting and Business Research*, Vol. 33, pp. 65-79.
- GAO (1996): *The Accounting Profession-Major Issues: Progress and Concerns*. Washington DC, US General Accounting Office.
- GAO (2002): *Government Auditing Standards Amendment No. 3: Independence*. Washington DC, US General Accounting Office.
- García Benau, M.A. y Vico Martínez, A. (2003): "Los escándalos financieros y la auditoría: pérdida y recuperación de la confianza en una profesión en crisis", R-

- V-E, Vol. 7, No. 1, pp. 25-48.
http://www.gva.es/c_economia/web/rveh/pdfs/n7/debate2-7.pdf (28/08/06).
- García Benau, M.A.; Ruiz Barbadillo, E.; Vico Martínez, A. (2000): “Factores que condicionan la elección y el cambio de auditor en la empresa española”, *Revista de Contabilidad*, Vol. 3, No. 6, pp. 49-80.
- Geiger, M.A. y Rama, D.V. (2003): “Audit Fees, Nonaudit Fees, and Auditor Reporting on Stressed Companies”, *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 22, No. 2, pp. 53-69
- Geiger, M.A.; Raghunandan, K. (2002a): “Going-concern opinions in the "New" legal environment”, *Accounting Horizons*, Vol. 16, No. 1, pp. 17-26.
- Geiger, M.A.; Raghunandan, K. (2002b): “Auditor tenure and audit reporting failures”, *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 21, No. 1, pp. 68-78.
- Geiger, M.A.; Raghunandan, K. y Rama, D.V. (2005): “Recent Changes in the Association between Bankruptcies and Prior Audit Opinions”, *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 24, No. 1, pp. 21-35.
- Gerrard, I.; Houghton, K. y Woodliff, D. (1994): “Audit Fees: The Effects of Auditee, Auditor and Industry Differences”, *Managerial Auditing Journal*, Vol. 9, No. 7, pp. 3-11.
- Ghosh, A. y Moon, D. (2005): “Auditor Tenure and Perceptions of Audit Quality”, *The Accounting Review*, Vol. 80, No. 2, pp. 585-612.
- Gibbins, M. y Salterio, S. (2000): “Modeling the Auditor’s Intended Strategy in Auditor-Client Negotiation”, Documento de trabajo, 20 de Agosto, <http://aaahq.org/audit/midyear/01midyear/papers/GibbinsSalterio.pdf> (28/08/06).
- Gibbins, M.; McCracken, S. y Salterio, S. (2004): “Completing and Corroborating the Model of Auditor-Client Negotiation about Accounting Issues by Comparing Auditor and Chief Financial Officer Views”, Documento de trabajo, 16 de Marzo. <http://www.ssrn.com/abstract=533402>.
- Gibbins, M.; Salterio, S. y Webb, A. (2001): “Evidence about Auditor-Client Management Negotiation Concerning Client’s”, *Financial Reporting. Journal of Accounting Research*, Vol. 39, No. 3, pp. 535-563.
- Gietzmann, M. y Sen, P.K. (2002): “Improving auditor independence through selective mandatory rotation”, *International Journal of Auditing*, Vol. 6, pp. 183-210.

- Glezen, G.W. y Elser, M.B. (1996): "The Auditor Change Process", *Journal of Accountancy*, Vol. 181, No. 6, pp. 73-77.
- Goldman, A.; Barlev, B. (1974): "The auditor-firm conflict of interest: Its implications for independence", *The Accounting Review*, Vol., 49, No. 4, pp. 707-718.
- Gómez Aguilar, N. y Ruiz Barbadillo, E. (2003): "Do Spanish firms change auditor to avoid a qualified audit report?", *International Journal of Auditing*, Vol. 7, pp. 37-53.
- Gómez Aguilar, N. y Ruiz Barbadillo, E. (2005): "El debate sobre la rotación obligatoria de los auditores", www.navactiva.com, pp. 20/01/2006.
http://www.navactiva.com/web/es/descargas/pdf/acyf/rotacion_audidores.pdf
- Gore, P.; Pope, P., y Singh, A. (2001): "Non-audit services, auditor independence and earnings management", Documento de trabajo, Lancaster University.
<http://www.lums.lancs.ac.uk/publications/viewpdf/000126/#search=%22%22Gore%22%20%22Non%20audit%20services%22%22> (19/09/06).
- Gray, I y Manson, S. (2000): *The audit process principles practice and cases*. 2nd ed. London: Business Press.
- Gul, F.A. (1991): "Size of Audit Fees and Perceptions of Auditors' Ability to Resist Management Pressure in Audit Conflict Situations", *ABACUS*, Vol. 27, No. 2, pp. 162-172.
- Gul, F.A. y Tsui, J.S.L. (1999): "Management Advisory Services, perceived Auditor Quality and Informativeness of Earnings", Documento de trabajo, Junio.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=167070.
- Gul, F.A. y Yap, T.H. (1984): "The effects of combined audit and management services on public perception of auditor independence in developing countries: the Malaysian case", *The International Journal of Accounting Education and Research*, Vol. 20, No. 1, pp. 95-108.
- Hackenbrack, K. (2003): "Mandatory Disclosure and the Joint Sourcing of Audit and Management Advisory Services", Documento de trabajo, Diciembre, University of Florida.
<http://accounting.rutgers.edu/raw/aaa/audit/midyear/04midyear/papers/hackenbrack.pdf> (23/09/06).

- Hackenbrack, K.E. y Hogan, C.E. (2002): “Market Response to Earnings Surprises Conditional on Reasons for an Auditor Change”, *Contemporary Accounting Research*, Vol. 19, No. 2, pp. 195-223.
- Hameed, S.M. (1985): “Qualified audit opinions in the U.K.: An empirical study of the timeliness of corporate reporting behaviour”, Tesis doctoral, University of London.
- Hartley, R.V. y Ross, T.L. (1972): “MAS and Audit Independence: An Image Problem”, *Journal of Accountancy*, Vol. 134, No. 5, pp. 42-52.
- Hay, D.C.; Knechel, W.R. y Wong, N. (2006): “Audit Fees: A Meta-analysis of the Effect of Supply and Demand Attributes”, *Contemporary Accounting Research*, Vol. 23, No. 1, pp. 141 – 191.
- Hermanson, R.H.; Plunkett, L.M. y Turner, D.H. (1994): “A study of the importance of certain attributes to clients' initial selections of audit firms: A longitudinal and stratified approach”, *Journal of Applied Business Research*, Vol. 10, No. 1, pp. 101-117.
- Hull, R.P. y Mitchem, C.E. (1987): “Practitioners' Views on Communications Between Predecessor and Successor Auditors and Accountants”, *Accounting Horizons*, March, pp. 61-69.
- Hussey, R. (1999): “The Familiarity Threat and Auditor Independence”, *Corporate Governance*, Vol. 17, No. 2, pp. 190-197.
- Hussey, R. y Lan, G. (2001): “An Examination of Auditor Independence Issues from the Perspectives of U.K. Finance Directors”, *Journal of Business Ethics*, Vol. 32, No. 2, pp. 169-178.
- Independence Standards Board (ISB) (2000): “Statement of Independence Concepts. A Conceptual Framework for Auditor Independence”, Exposure Draft, New York.
- Institute of Chartered Accountants in Australia (2002): Submission to the Treasury. 22nd November, ICAA. http://www.icaa.org.au/upload/download/02_11CLERP9.doc
- Institute of Chartered Accountants in England and Wales (1997): Guidance for Members in Practice, Section 1.201: integrity, objectivity and independence, London. <http://www.icaew.co.uk/index.cfm?route=120331> (28/08/06).

- Institute of Chartered Accountants in England and Wales (2001): Integrity, Objectivity and Independence, in Members' Handbook 2001, pp. 223-246, ICAEW, London.
- Institute of Chartered Accountants in England and Wales (2004): Independence for Assurance Engagements, Statement 1.201, ICAEW, London. http://www.icaew.co.uk/membershandbook/index.cfm?AUB=TB2I_77064%7CMNXI_77064 (19/09/06).
- Institute of Chartered Accountants on England & Wales (2002): "Mandatory Rotation of Audit Firms" (ICAEW: London). <http://www.icaew.co.uk/publicassets/00/00/03/64/0000036465.PDF> (acceso 2 octubre 2002).
- Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (1991): Resolución de 19 de enero, por la que se publican las "Normas Técnicas de Auditoría". BOICAC, No. 4, pp. 16-51.
- International Federation of Accountants (1999): "Discussion Draft, "Independence," proposed revision to Code of Ethics of Professional Accountants", IFAC, August, New York.
- International Federation of Accountants (2001): Code of Ethics for Professional Accountants, IFAC, November, New York.
- International Federation of Accountants (2005): Code of Ethics for Professional Accountants, IFAC Ethics Committee, New York.
- Johnson, V.; Khurana, I. y Reynolds, J. (2002): "Audit firm tenure and the quality of financial reports", Contemporary Accounting Research, Vol. 19, pp. 637-661.
- Johnstone, K.M. y Bedard, J.C. (2001): "Engagement Planning, Bid Pricing, and Client Response in the Market for Initial Attest Engagements", The Accounting Review, Vol. 76, No. 2, pp.199-220.
- Johnstone, K.M.; Sutton, M.H. y Warfield, T.D. (2001): "Antecedents and consequences of independence risk: Framework for analysis", Accounting Horizons, Vol. 15, No. 1, pp. 1-18.
- Jones, F.L. (1996): "The information content of the auditor's going concern evaluation", Journal of Accounting and Public Policy, Vol. 15, pp. 1-27.
- Kennedy, J.; Kleinmuntz, D.N.; Peecher, M.E.. (1997): "Determinants of the Justifiability of Performance in Ill-Structured Audit Tasks", Journal of Accounting Research, Vol. 35, No. 3, pp. 105-123.

- King, R.R. (2002): "An experimental investigation of self-serving biases in an auditing trust game: The effect of group affiliation", *The Accounting Review*, Vol. 77, No. 2, pp. 265-284.
- King, R.R. (2002): "An experimental investigation of self-serving biases in an auditing trust game: the effect of group affiliation", *The Accounting Review*, Vol 77, No. 2, pp. 265-284.
- Kinney, W.R.; Palmrose, Z.V. y Scholz, S. (2004): "Auditor Independence, Non-Audit Services, and Restatements: Was the U.S. Government Right?", *Journal of Accounting Research*, Vol. 42, No. 3, pp. 561-588.
- Knapp, M. (1985): "Audit conflict: An empirical study of the perceived ability of auditors to resist management pressures", *The Accounting Review*, Vol. 60, No. 2, pp. 202-211.
- Knapp, M. (1987): "An empirical study of audit committee support for auditors involved in technical disputes with client management", *The Accounting Review*, Vol. 62, No. 3, pp. 578-588.
- Krishnan, J. (1994): "Auditor switching and conservatism", *The Accounting Review*, Vol. 69, No. 1, pp. 200-215.
- Krishnan, J. (2002): "The Timing and Information Content of Auditors' Exhibit Letters Relating to Auditor Changes", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 21, No. 1, pp. 29-46.
- Krishnan, J. y Krishnan, J. (1996): "The role of economic trade-offs in the audit opinion decision: An empirical analysis", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol. 11, No. 4, pp. 565-586.
- Krishnan, J. y Stephens, R.G. (1995): "Evidence on Opinion Shopping from audit opinion conservatism", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 14, No. 3, pp. 179-201.
- Lambert, J.C.; Lambert, S.J. y Calderon, T.G. (1991): "Communication between Successor and Predecessor Auditors", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 10, No. 1, pp. 97-109.
- Lee, H. y Mande, V. (2003): "The Effect of the Private Litigation Reform Act of 1995 on accounting discretion of client managers of Big 6 and non-Big 6 auditors", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 22, No. 1, pp. 93-108.
- Lee, T. (1993): *Corporate Audit Theory*. Chapman & Hall, London.

- Lennox, C.S. (1999a): "Audit quality and auditor size: An evaluation of reputation and deep pockets hypotheses", *Journal of Business, Finance & Accounting*, Vol. 26, No. 7 y 8, pp. 779-805.
- Lennox, C.S. (1999b): "Non-audit Fees, Disclosure and Audit Quality", *European Accounting Review*, Vol. 8, No. 2, pp. 239-252.
- Lennox, C.S. (2000): "Do companies successfully engage in opinion-shopping? Evidence from the UK", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 29, pp. 321-337.
- Levitt, A. (2000): "Remarks before the conference on rise annual effectiveness of new corporate governance standards", <http://www.rec.gov/news/speeches/spch370.htm>.
- Ley 44/2002, de 22 de Noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero.
- Libro Verde de la Comisión de la Unión Europea (1996): "Función, posición y responsabilidad civil del auditor legal en la Unión Europea", traducido al castellano en BOICAC, No. 27, pp. 156-176.
- Lindsay, D. (1990): "An investigation of the impact of contextual factors on Canadian bankers' perceptions of auditors' ability to resist management pressure", *Advances in International Accounting*, Vol. 3, pp. 71-85.
- Lys, T. y Watts, R.L. (1994): "Lawsuits against Auditors", *Journal of Accounting Research*, Vol. 32, pp. 65-94.
- Magee, R.P. y Tseng, M. (1990): "Audit pricing and independence", *The Accounting Review*, Vol. 65, No. 2, pp. 315-336.
- Mansi, S.A.; Maxwell, W.F. y Miller, D.P. (2004): "Does Auditor Quality and Tenure Matter to Investors? Evidence from the Bond Market", *Journal of Accounting Research*, Vol. 42, No. 4, pp. 755-793.
- Martínez García, F.J.; Fernández Laviada, A. y Somohano Rodríguez, F. (2000): "La situación de la auditoría en Cantabria: Una aportación al debate sobre la función actual de la auditoría", IX Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad, Las Palmas de Gran Canaria.
- Mautz, R.K. y Sharaf, H.A. (1961): *Philosophy of Auditing*, Monograph No. 6, Evanston, IL, American Accounting Association, Sarasota.
- McConnell, D.K. (1984): "Auditor changes and related disagreements", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 3, No. 2, pp. 44-56.

- McKeown, J.C.; Mutchler, J.F. y Hopwood, W. (1991): "Towards an explanation of auditor failure to modify the audit opinions of bankrupt companies", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 10, Supplement, pp. 1-13.
- McKinley, S.; Pany, K. y Reckers, P.M.J. (1985): "An examination of the influence of the CPA firm type, size and MAS provision on loan officer decisions and perceptions", *Journal of Accounting Research*, Vol. 23, No. 2, pp. 887-896.
- McMeeking, K.P.; Pope, P.F. y Peasnell, K.V. (2003): "The Determinants of the UK Big Six Premium", Documento de trabajo, Mayo, University of Exeter. <http://www.ex.ac.uk/sobeinternal/Staff/KPMcMeeking/KPMcM03.pdf> (19/09/06).
- Metcalf Report (1976): *The accounting establishment: A staff study*. US Senate Subcommittee on Reports, Accounting and Management of the Committee on Government Operations, US Government Printing Office.
- Meuwissen, R.; Moers, F.; Peek, E. y Vanstraelen, A. (2004): *The Influence of Auditor Independence Regulation on Earnings Quality: An Empirical Analysis of Firms Cross-Listed in the U.S.*, Documento de trabajo, September. <http://ssrn.com/abstract=552001> (15/02/06).
- Mutchler, J.F. (1986): "Empirical evidence regarding the auditor's going concern opinion decision", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 6, pp. 148-163.
- Myers, J.; Myers, L. y Omer, T. (2003): "Exploring the term of the auditor-client relationship and the quality of earnings: A case for mandatory auditor rotation?", *The Accounting Review*, Vol. 78, No. 3, pp. 779-799.
- Myers, J.; Myers, L.; Palmrose, Z.V. y Scholz, S.W. (2005): "The Length of Auditor-Client Relationships and Financial Statement Restatements", Documento de trabajo, 6 de Junio. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=740525 (19/09/06).
- Nelson, M.W.; Elliott, J.A. y Tarpley, R.L. (2002): "Evidence from Auditors about Managers' and Auditors' Earnings Management Decisions", *The Accounting Review*, Vol. 77, Supplement, pp. 175-202.
- Ng, C. (2003): "Rotation of Auditors: History and Recent Developments", Documento de trabajo, Griffith University. <http://www.muprivate.edu.au/fileadmin/SOE/acchist/conf3/Ng.pdf> (19/09/06).

- Ng, T.B.P. y Tan, H.T (2003): “Effects of authoritative guidance availability and audit committee effectiveness on auditor's judgements in an auditor-client negotiation context”, *The Accounting Review*, Vol. 78, No. 3, pp. 801-818.
- O’Keefe, T.; Simunic, D. y Stein, M. (1994): “The production of audit services: Evidence from a major public accounting firms”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 32, pp. 241-261.
- O’Leary, C. (1996): “Compulsory rotation of audit firms for public companies”, *Accountancy Ireland*, April, pp. 20–22.
- Palmrose, Z. (1986a): “Audit fees and auditor size: Further evidence”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 24, No. 1, pp. 97-110.
- Palmrose, Z. (1986b): “The Effect of Non-Audit Services on the Pricing of Audit Services: Further Evidence”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 24, No. 2, pp. 405-411.
- Palmrose, Z. y Saul, R.S. (2001): “The push for auditor independence”, *Regulation*, Vol. 24, No. 4, pp. 18-23.
- Pany, K. y Reckers, P.M.J. (1980): “The Effect of Gifts, Discounts, and Client Size on Perceived Auditor Independence”, *The Accounting Review*, Vol. 55, No. 1, pp. 50-61.
- Paz-Ares, C. (1996): *La ley, el mercado y la independencia del auditor*, 1ª Edicion, Editorial Civitas, S.A., Madrid.
- Penno, M. y Watts, J.S. (1991): “An Independent Auditor's Ex Post Criteria for the Disclosure of Information”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 29, pp. 194-212.
- Petty, R. y Cuganesan, S. (1996): “Auditor rotation: Framing the debate”, *Australian Accountant*, May, pp. 40-41.
- Pringle L.M. y Bushman, T.A. (1996): “An Examination of Independence in Fact when Auditors Perform Nonaudit Services for Audit Clients”, *Accounting Enquiries*, Vol. 6, pp. 91-120.
- Pucheta Martínez, M.C.; Vico Martínez, A. y García Benau, M.A. (2004): “Reactions of the Spanish Capital Market to Qualified Audit Reports”, *European Accounting Review*, Vol. 13, No. 4, pp. 689–711.
- Raghunandan, K. (2003): “Nonaudit services and shareholder ratification of auditors”, *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 22, No. 1, pp. 155-163.

- Raghunandan, K.; Read, W.J. y Whisenant, J.S. (2003): "Initial evidence on the association between nonaudit fees and restated financial restatement", *Accounting Horizons*, Vol. 17, No. 3, pp. 223-234.
- Ramsay, I. (2001): "Independence of Australian company auditors. Review of Current Australian Requirements and Proposals for Reform", Centre for Corporate Law and Securities Regulation, October. <http://ssrn.com/abstract=298122> (28/08/06).
- Real Decreto 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.
- Reynolds, J.K., y Francis, J.R. (2001): "Does size matter? The influence of large clients on office-level auditor reporting decision", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 30, pp. 375-400.
- Reynolds, J.K.; Deis, D.R. y Francis, J.R. (2004): "Professional Service Fees and Auditor Objectivity", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 23, No. 1, pp. 29-52.
- Richard, C. y Vanstraelen, A. (1999): "Renewable long-term audit mandates and audit quality: A qualitative and quantitative analysis", Documento de trabajo.
- Roush, P.B.; Jacobs, F.A. y Shockley, R.A. (1992): "The Effects of Non-Audit Services and Auditor Independence", Documento de trabajo para AAA.
- Ruddock, C.; Taylor S.J., y Taylor, S.L. (2006): "Non-audit services and earnings conservatism: Is auditor independence impaired?", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 23, No. 3, pp. 701-746.
- Ruiz Barbadillo, E. (1997): *Los objetivos del informe de auditoría*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- Ruiz Barbadillo, E.; Carrera Pena, N. y Gómez Aguilar, N. (2006b): "Evidencia empírica sobre el efecto de la duración del contrato en la calidad de la auditoría: Análisis de las medidas de retención y rotación obligatoria de los auditores", *Investigaciones económicas*, Vol. 30, No. 2, pp. 283-316.
- Ruiz Barbadillo, E.; Gómez Aguilar, N. y Biedma López, E. (2006a): "Long-term audit engagements and opinion shopping: Spanish evidence", *Accounting Forum*, Vol. 30, pp. 61-79.
- Ruiz Barbadillo, E.; Gómez Aguilar, N.; De Fuentes Barberá, C. y García Benau, M.A. (2004): "Audit Quality and the Going-concern Decision-making Process: Spanish Evidence", *European Accounting Review*, Vol. 13, No. 4, pp. 597-620.

- Salterio, S. y Koonce, L. (1997): "The persuasiveness of audit evidence: the case of accounting policy decisions", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 22, No. 6, pp. 573-587.
- Sánchez Segura, A. (1999): "El informe de auditoría: alcance, significado y evidencia empírica", Tesis Doctoral, Universidad de Extremadura, Badajoz.
- Sánchez Segura, A. (2003): "Salvedades y cambio de auditor", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol.32, No.119, pp. 983-1012.
- Sankaraguruswamy, S. y Whisenant, S. (2003): "Pricing Initial Audit Engagements: Empirical Evidence Following Public Disclosure of Audit Fees", Documento de trabajo, Octubre.
<http://www.accountancy.smu.edu.sg/research/seminar/pdf/srini.pdf> (19/09/06).
- Sarbanes-Oxley Act (2002): Washington: One Hundred and Seventh Congress of the United States of America.
- Scheiner, J.H. (1984): "An Empirical Assessment of the Impact of SEC Nonaudit Service Disclosure Requirements on Independent Auditors and Their Clients", *Journal of Accounting Research*, Vol. 22, No. 2, pp. 789-797.
- Schleifer, L.L.F. y Shockley, R.A. (1990): "Policies to promote auditor independence: More evidence on the perception gap", *Journal of Applied Business Research*, Vol. 7, No. 2, pp. 10-17.
- Schwartz, K.B. y Soo, B.S. (1995): "An Analysis of Form 8-K Disclosures of Auditor Changes by Firms Approaching Bankruptcy", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 14, No. 1, pp. 125-136.
- Schwartz, K.B. y Soo, B.S. (1996): "Evidence of Regulatory Noncompliance with SEC Disclosure Rules on Auditor Changes", *The Accounting Review*, Vol. 7, No. 4, pp. 555-572.
- Securities and Exchange Commission (2000): Final rule: Revision of the Commission's Auditor Independence Requirements, SEC, Washington, D.C..
<http://www.sec.gov/rules/final/33-7919.htm> (28/08/06).
- Shafer, W.E; Morris, R.E. y Ketchand, A.A. (1999): "The effects of formal sanctions on auditor independence", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 18, Supplement, pp. 85-101.

- Sharma, D.S. y Sidhu, J. (2001): "Professionalism vs Commercialism: The Association Between Non-audit Services (NAS) and Audit Independence", *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 28, No. 5/6, pp.595-629.
- Shockley, R.A. (1981): "Perceptions of Auditors' Independence: An Empirical Analysis", *The Accounting Review*, Vol. 56, No. 4, pp. 785-800.
- Shockley, R.A. (1982): "Perceptions of Audit Independence: A Conceptual Model", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol. 5, pp. 126-143.
- Simon, D.T.; Francis, J.R. (1988): "The effects of auditor change on audit fees: Tests of price cutting and price recovery", *The Accounting Review*, Vol. 58, No. 2, pp. 255-269.
- Simunic, D.A. (1980): "The pricing of audit services: Theory and evidence", *Journal of Accounting Research*, Vol. 18, No. 1, pp. 161-188.
- Simunic, D.A. (1984): "Auditing, consulting and auditor independence", *Journal of Accounting Research*, Vol. 22, No. 2, pp. 679-702.
- Simunic, D.A. y Stein, M. (1987): *Product Differentiation in Auditing: Auditor Choice in the Market for Unseasoned New Issues*, The Canadian Certified Accountants' Research Foundations, Vancouver.
- Smith, D.B. y Nichols, D.R. (1982): "A market test of investor reaction to disagreements", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 4, pp. 109-120.
- Soltani, B. (2000): "Some Empirical Evidence to Support the Relationship Between Audit Reports and Stock Prices – The French Case", *International Journal of Auditing*, Vol. 4, pp. 269-291.
- St. Pierre, K. y Anderson, J. (1984): "An analysis of the factors associated with lawsuits against public accountants", *The Accounting Review*, Vol. 59, pp. 242-263.
- Stice, J. (1991): "Using financial and market information to identify pre-engagement factors associated with lawsuits against auditors", *The Accounting Review*, Vol. 66, pp. 516-533.
- Taylor, M.H. y Simon, D.T. (1999): "Determinants of audit fees: the importance of litigation, disclosure, and regulatory burdens in audit engagements in 20 countries", *The International Journal of Accounting*, Vol. 34, No. 3, pp. 375-388.
- Teoh, N.Y. y Lim, C.C. (1996): "An empirical study of the effects of audit committees, disclosure of nonaudit fees, and other issues on audit independence: Malaysian

- evidence", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 5, No. 2, pp. 40-51.
- Thoman, L. (1996): "Legal damages and auditor efforts", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 13, No. 1, pp. 275-306.
- Trompeter, G. (1994): "The effect of partner compensation schemes and generally accepted accounting principles on audit partner judgment", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 13, No. 2, pp. 56-68.
- Vanstraelen, A. (2002): "Auditor economic incentives and going-concern opinions in a limited litigious Continental European business environment: empirical evidence from Belgium", *Accounting and Business Research*, Vol. 32, No. 3, pp. 171-186.
- Vico Martínez, A. (1997): "Expectativas ante la auditoría: la independencia del auditor", Tesis doctoral, Universidad Jaume I, Castellón.
- Wallman, S.M.H. (1996): "The future of accounting, Part III: Reliability and auditor independence", *Accounting Horizons*, Vol. 10, No. 4, pp. 76-97.
- Watts, R. y Zimmerman, J. (1986): *Positive Accounting Theory*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Watts, R.L. y Zimmerman, J.L. (1979): "The Demand for and Supply of Accounting Theories: The Market for Excuses", *The Accounting Review*, Vol. 54, No. 2, pp. 273-305.
- Wheeler, S.; Pany, K. y Chewning, E. (1993): "Inter-firm differences in propensities to modify audit opinions for pre-SAS No. 58 accounting principles changes". *Accounting Horizons*, Vol. 7, No. 3, pp. 46-53.
- Whittred, G.P. (1980): "Audit Qualification and the Timeliness of Corporate Annual Reports", *The Accounting Review*, Vol. 60, No. 4, pp. 563-577.
- Wilson, T.E. y Grimlund, R.A. (1990): "An examination of the importance of an auditor's reputation", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 9, No. 2, pp. 43-59.
- Wilson, T.E. y Grimlund, R.A. (1990): "Examination of the importance of an auditor's reputation", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 9, pp. 43-59.
- Windsor, C. (2002): "Auditors' Complex Decision-Making: The Psychological Effect of Client Management Economic Power on Auditors' Objectivity in an Independence Conflict". Seventh Annual Professionalism and Ethics Symposium, American Accounting Association.

- Wines, G. (1994): “Auditor independence, audit qualifications and the provision of non-audit services: A note”, *Accounting and Finance*, Vol. 34, No. 1, pp. 75-86.
- Winters, A.J. (1976): “Looking at the Auditor Rotation Issue”, *Management Accounting*, Vol. 57, No. 9, pp. 29-30.
- Yu, H.C. (2005): “Legal Regimes, Damage Apportionment Rules, and Auditor Independence - Theory and Experimental Evidence”, *Documento de trabajo*, 31 de Mayo. <http://ssrn.com/abstract=463940>.

Capítulo Tercero

El comité de auditoría

3.1. INTRODUCCIÓN

Como apuntábamos en el capítulo anterior, dentro de las salvaguardas que actúan sobre el proceso de auditoría para contrarrestar los efectos negativos de la dependencia económica, podemos incluir el papel desempeñado por el comité de auditoría. Se trata de una medida creada dentro de la estructura de gobierno de la empresa auditada. Concretamente, es una comisión del Consejo de Administración a la que se le atribuyen una serie de responsabilidades. Si bien, el origen de los comités de auditoría está unido a la función de auditoría, en la actualidad sus funciones abarcan todo lo relacionado con la calidad de la información financiera elaborada por la gerencia y el control interno de la empresa.

El primer objetivo de este capítulo es profundizar en el papel del comité de auditoría dentro del proceso de información financiera de la empresa y, más concretamente, en su interrelación con el auditor externo, actuando como garante de su independencia. Como segundo objetivo pretendemos poner de manifiesto la importancia de la independencia del comité de auditoría como atributo indispensable para garantizar su eficacia.

Comenzaremos justificando la necesidad de contar con un comité de auditoría como instrumento para garantizar la calidad de la información contable divulgada por la empresa. Para ilustrar dicha justificación realizaremos una breve revisión histórica de

sus orígenes. En el apartado tercero comentaremos las principales funciones que se le ha atribuido al comité de auditoría en materia de supervisión de la información financiera, del control interno y de las relacionadas con el auditor externo.

En el apartado cuarto, a través de una revisión de la literatura empírica, nos centraremos en el estudio del papel del comité de auditoría como salvaguarda de la independencia del auditor. Esto nos permitirá dar respuesta al primero de los objetivos planteados en este capítulo.

Para lograr el segundo objetivo, en el quinto apartado haremos una revisión de los aspectos que se han venido señalando como determinantes de la eficacia del comité de auditoría. Plantearemos cómo para que el comité de auditoría realice sus funciones eficazmente es imprescindible que sus miembros sean independientes de la dirección de la empresa.

Finalizaremos resumiendo las conclusiones más relevantes, y que nos van a servir para apoyar los argumentos sostenidos en el resto del trabajo. Con esta cuestión daremos paso al capítulo cuarto, en el que justificaremos la oportunidad del estudio del efecto de la independencia del comité de auditoría como refuerzo a la independencia del auditor.

3.2. NATURALEZA Y ORIGEN DEL COMITÉ DE AUDITORÍA

El comité de auditoría es una comisión delegada del Consejo de Administración que representa y asiste a éste en materias relacionadas con la supervisión de la información financiera.¹ En particular, su principal función es la de garantizar la integridad y fiabilidad de la información contable que divulgan las empresas. Es por tanto una pieza más dentro del engranaje de mecanismos de gobierno corporativo dirigidos a asegurar la calidad de la información contable.

El interés por la creación del comité de auditoría puede atribuirse a la necesidad de articular nuevas medidas que reforzaran la capacidad del auditor para resistir a las presiones de la dirección. Fueron los continuos casos de fraude en la información contable de las empresas los que pusieron al descubierto la ineficacia o la insuficiencia

¹ Esta definición se corresponde con los sistemas de gobierno con Consejos de Administración unitarios. En los países con Consejos two-tier, el comité de auditoría se presenta como un subcomité del Consejo de Vigilancia o *supervisory board*, que viene a asistirle en sus tareas de supervisión.

de las medidas de salvaguarda existentes hasta el momento. Entre las medidas que fallaron estuvo el propio Consejo de Administración de las empresas auditadas encargado, entre otros aspectos, de asegurar la integridad de los sistemas financieros y contables de la empresa, incluyendo la auditoría independiente, la adecuación de los sistemas de control y el cumplimiento con la ley y las normas (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, 2004, p. 25).

Como posibles razones de la ineficiencia de este mecanismo se han señalado diversos aspectos. Por ejemplo, Consejos de Administración cuyo tamaño ha ido en aumento para adaptarse a las necesidades en las grandes corporaciones, llegando a convertirse en una estructura sobredimensionada. Esto puede haber provocado problemas de coordinación y procesamiento de la información entre los consejeros (Jensen, 1993), dificultando la participación de todos miembros en las discusiones, obstaculizando la toma de decisiones y, en última instancia, traduciéndose en una falta de implicación de los consejeros. A esto se une el aumento de los asuntos a tratar por el Consejo y de su complejidad, la falta de tiempo, etc. Asimismo, se ha hablado de Consejos de Administración dominados por la dirección, lo que puede haber convertido a este instrumento de representación de los accionistas en un mero instrumento de la dirección. Este dominio procede de la excesiva presencia de consejeros ejecutivos, cuyo vínculo de dependencia y lealtad con los máximos ejecutivos de la empresa compromete su capacidad para enjuiciar con objetividad la calidad de las actuaciones directivas. También se ha achacado al control obtenido a través de la acumulación de los cargos de primer ejecutivo de la empresa y presidente del Consejo de Administración.

Por tanto, la apuesta por los comités de auditoría resulta de un intento por revitalizar la función de un organismo tan importante para el buen funcionamiento de la empresa como es el Consejo de Administración, en una responsabilidad tan crítica como la provisión de información fiable al mercado. Con la creación de este comité se pretende mejorar aquellas deficiencias que adolecen al Consejo de Administración, provocando fallos en su capacidad para controlar los sistemas de información y auditoría. Así, el comité de auditoría es concebido como una comisión delegada del Consejo, integrada por un número reducido de consejeros que focalizan su atención en tareas más concretas, frente a la gran diversidad de asuntos tratados generalmente por el Consejo en su conjunto. Su labor es especialmente interesante en las grandes

corporaciones, donde la complejidad de los asuntos a tratar por el Consejo de Administración es alta y el tiempo escaso. Al mismo tiempo, su condición de comisión delegada le posibilita seguir manteniendo un contacto directo con el resto de los miembros del Consejo y con los accionistas de la empresa. Además, dado que la finalidad última de este comité es reducir la asimetría informativa entre los directivos y el resto de agentes implicados en la empresa (DeAndrés et al., 2001), se requiere que esté formado principalmente por consejeros externos. Este hecho aporta al comité de auditoría independencia respecto a la dirección de la empresa, necesaria para el desempeño eficaz de sus funciones².

Se espera, por tanto, que el comité de auditoría, mediante una supervisión continua de la información financiera, le proporcione credibilidad y objetividad añadida (American Institute of Certified Public Accountants, AICPA, 1967; Accountants International Study Group, 1977; Canadian Institute of Chartered Accountants, CICA, 1981). Su existencia, y la eficacia de su funcionamiento, puede convertirse en una evidencia de que el Consejo de Administración ha asumido sus obligaciones estatutarias, pudiendo, igualmente, desterrar del entorno organizativo la posibilidad de que exista fraude de información (Eichenseher y Shields, 1985; Pincus et al., 1989). La presencia del comité de auditoría crea un sistema de control mutuo entre el Consejo de Administración, el comité de auditoría y el auditor externo, que asegura la transparencia y la calidad de la información (Zacharias, 2000).

Estos argumentos sobre la naturaleza de los comités de auditoría, que nos han servido para comprender la utilidad añadida por este mecanismo como garante de la fiabilidad de la información financiera, pueden observarse también a través de una revisión histórica de sus orígenes³.

Algunos autores señalan que las primeras alusiones al comité de auditoría y a sus funciones aparecieron en Estados Unidos de la mano de la New York Stock Exchange (NYSE) en 1939 (Marget, 1978; Collier, 1996; DeZoort, 1997). Este organismo, tras el fraude de la empresa McKensson & Robbins emitió un informe titulado “Independent Audits and Auditing Procedures”. En dicho informe la NYSE abogaba por el

² En la práctica esta concepción se ha desvirtuado en muchas empresas donde los mismos consejeros forman parte de múltiples comisiones, en las que se incluye nuevamente la presencia de consejeros ligados a la dirección.

³ Para una revisión más exhaustiva véase entre otros: Collier, 1996; García Benau et al., 2003.

nombramiento de los auditores por parte del Consejo de Administración, en lugar de ser responsabilidad de la gerencia como venía ocurriendo hasta el momento. Del mismo modo recomendaba que la selección del auditor quedara en manos de un comité especial del Consejo de Administración, compuesto por miembros no ejecutivos. Un año más tarde la SEC incluyó el uso de comités de auditoría entre las recomendaciones y conclusiones de su informe sobre el caso McKensson & Robbins (SEC, 5 December 1940). Sin embargo, no fue hasta mediados de los 70 cuando los escándalos financieros que se sucedieron en esa época reavivaron el interés por el comité de auditoría. Así en 1972 la SEC animó a la comunidad empresarial y a todos los accionistas a permitir la implementación efectiva de comités de auditoría de cara a una mayor protección de los inversores, que confían en los estados financieros de la compañía. Esta iniciativa fue seguida por otra serie de organismos quienes recomendaron o bien hicieron obligatoria la formación de comités de auditoría, delegando en ellos un amplio abanico de responsabilidades. Tal es el caso de la AICPA (1967), el *U.S. Congress* (1976), la NYSE (1977), la comisión Cohen (1978), la *National Association of Securities Dealers* (NASD, 1987), entre otros (Kalbers y Fogarty, 1993). El efecto de esta presión autorreguladora tuvo como consecuencia una aceptación de los comités de auditoría como parte de la estructura de gobierno de las compañías norteamericanas.

Una situación similar se dio en Canadá donde en 1965, el colapso de la *Atlantic Acceptance Corporation* fue el detonante para que en 1970, la *Ontario Bussiness Corporation* requiriera a las compañías de seguros el establecimiento de comités de auditoría. A esta recomendación le siguieron las de otras asociaciones y comités como el comité Lawrence (1967), el CICA (1968), la comisión Hughes (1969) o el comité Adams (1978). Hasta que en 1979, la *Canada Bussiness Corporation* reguló su aplicabilidad a todas la empresas nacionales. En principio, esta legislación no regulaba cómo debía ejercer sus responsabilidades el comité de auditoría, prácticamente se limitaba a establecer que un comité de auditoría debía estar integrado por un mínimo de tres consejeros de la empresa y que la mayoría de ellos fuera consejeros externos (García Benau et al., 2003). Fue más tarde, en 1988, cuando la comisión Macdonald recomendó la asunción de un conjunto más amplio de responsabilidades por parte de los comités. Con posterioridad, tanto en Estados Unidos como en Canadá, la complejidad de la situación y la aparición de nuevos casos de fraude han dado lugar a nuevas normativas y recomendaciones por parte de distintos organismos, con el fin de ir

perfilando las responsabilidades de los comités, así como las características que deben cumplir para garantizar la eficacia de su funcionamiento y, por consiguiente, una mayor calidad de la información contable.

La experiencia de Estados Unidos y Canadá con los comités de auditoría se ha extendido a nivel internacional. Sin embargo, en Europa esta apuesta fue más tardía y formó parte de un conjunto de medidas propuestas para dar solución a un problema más general de gobierno corporativo en las empresas. En particular, desde los años noventa se venían sucediendo una serie de acontecimientos que llevaron al replanteamiento del funcionamiento de los Consejos de Administración en varias economías industriales. Algunas de esas circunstancias, señaladas por el Círculo de Empresarios (1995), fueron:

- La “insatisfacción de los accionistas por la actuación de los directivos responsables de la gestión de empresas con problemas. En ciertos casos se sienten además defraudados por la reacción de la mayoría de los Consejeros, que a su vez no se reconocen responsables, alegando falta de información sobre los hechos.
- Presencia más activa de accionistas institucionales más exigentes, que quieren otro papel para el Consejo de Administración.
- Situaciones extremas recientes de empresas relevantes, en las que se ha puesto en cuestión el papel del Consejo de Administración.
- Procesos y comparecencias judiciales, en las que se han visto involucrados Consejeros de las empresas en tal situación.
- Inquietud de grupos de accionistas minoritarios ante determinados cambios en el curso de la vida de las sociedades.
- Cuestiones en torno al papel y responsabilidad de los auditores.
- Complejidad de la toma de algunas decisiones estratégicas y conveniencia de contar con puntos de vista adicionales a los de la Dirección para tomarlas.
- Controversias públicas en torno a los niveles y forma de retribución de los Consejeros, y ante el efecto inhibitor que tienen las remuneraciones elevadas sobre la participación activa de los Consejeros.” (Círculo de Empresarios, 1995, p. 3-4).

La forma de acometer las reformas necesarias en los países de nuestro entorno ha sido principalmente mediante la emisión de códigos de conducta, a través de los cuales diversas agencias reguladoras y organismos profesionales han promovido el desarrollo de mejores prácticas en el gobierno de las empresas. El primero de estos códigos fue el Informe Cadbury, elaborado en el Reino Unido en 1992, y a partir de ahí han ido proliferando por el resto del continente europeo: Informe Peters en 1997, en 1998 Informe Hampel, Informe Jansen, e Informe de Olivencia; en 1999 los informes Preda, Mertzanis, King; el German panel on Corporate Governance en 2000⁴. Con la intención de incrementar la eficacia de los Consejos de Administración en sus labores de supervisión gerencial propugnaban una serie de aspectos. En particular, la separación entre presidente del Consejo y primer directivo, la necesidad de introducir consejeros externos sin responsabilidades directivas, la participación accionarial de sus miembros, la dimensión del Consejo de Administración y la necesidad de crear comisiones delegadas en el seno del Consejo que traten con problemas fundamentales del gobierno de las empresas, como es el caso del comité de auditoría.

Podemos concluir que independientemente del origen de los comités de auditoría en los diversos contextos institucionales, esta figura ha tenido una amplia difusión por todo el mundo, con una concepción bastante homogénea de su naturaleza. Esta homogeneidad también es extensible a las funciones que se le han ido atribuyendo y que analizaremos con mayor detenimiento en el siguiente apartado, haciendo especial énfasis en las responsabilidades relacionadas con la independencia del auditor.

3.3. FUNCIONES DEL COMITÉ DE AUDITORÍA

Las responsabilidades del comité de auditoría han sido ampliamente discutidas, de forma que durante varias décadas organismos reguladores de distintos países y académicos (Mautz y Neumann, 1970; Marget, 1978; Kalbers y Fogarty, 1993; Wolnizer, 1995; DeZoort, 1997; Keinath y Walo, 2004) han tratado de definir las funciones que debe desempeñar dicho comité para asegurar el logro de sus objetivos.

⁴ Para una revisión de estos informes pueden consultarse el estudio comparativo publicado por la Unión Europea “*Comparative Study of Corporate Governance Codes relevant to the European Union and its Member States*” (2002), http://ec.europa.eu/internal_market/company/otherdocs/index_en.htm (03/05/2006); o los propios códigos disponibles en http://www.ecgi.org/codes/all_codes.htm (03/05/2006).

Estas funciones han estado en un continuo proceso de cambio. En un primer momento, se le atribuían funciones muy generales como revisar los informes financieros de la compañía y los mecanismos de control interno, reunirse regularmente con los auditores externo e interno, y realizar un seguimiento del proceso de auditoría, sin apenas mayor concreción. No obstante, los acontecimientos de los últimos años han motivado un aumento en la cantidad y en el detalle de las responsabilidades⁵. Esto ha supuesto el aumento de la complejidad en el desarrollo de las mismas, hasta el punto de que en la actualidad su actividad acarrea un tiempo y un esfuerzo significativo (Verschoor et al., 2002).

3.3.1. RESPONSABILIDADES RELACIONADAS CON LA INFORMACIÓN FINANCIERA

Al objeto de asegurar la calidad de la información financiera divulgada por la empresa, al comité de auditoría se le han encomendado una serie de funciones como son la revisión de los informes financieros antes de su aprobación por el Consejo de Administración y posterior publicación, la revisión de las políticas contables existentes y sus cambios, valorando los juicios, estimaciones y valoraciones realizadas por los directivos, y que sirven de base para la elaboración de los estados financieros. También deben vigilar el cumplimiento de los requerimientos legales (Wolnizer, 1995; Informe Olivencia, 1998).

De esta supervisión del proceso de elaboración de la información financiera se espera, en primer lugar, que cree un clima de disciplina y control que reduzca las oportunidades de fraude. Por ejemplo, la consideración por parte del comité de auditoría de que los estados financieros no reflejan la realidad económica de la empresa podría derivar en discusiones con la dirección sobre la adecuación o no de las interpretaciones realizadas, disminuyendo la posibilidad de que la gerencia lleve a cabo prácticas de manipulación del beneficio sin que éstas lleguen a conocimiento de los miembros del Consejo.

⁵ En este sentido cabe destacar entre otras iniciativas las recomendaciones realizadas por la Treadway Commission (NCFRR, 1987), la McDonald Commission (1988), la General Accounting Office (GAO, 1991), el Committee of Sponsoring Organizations (COSO, 1994), el informe Blue Ribbon (BRC, 1999) o la más reciente Sarbanes-Oxley (2002), donde a raíz del caso Enron se busca un refuerzo en el papel del comité de auditoría. Por su parte, la adopción de esta última ley ha tenido como consecuencia la implantación por parte de la SEC de una serie de medidas obligando al cumplimiento de los requerimientos realizados por Sarbanes-Oxley (véase: <http://www.sec.gov/rules/proposed/33-8138.htm>).

Este aspecto ha sido analizado en profundidad por la literatura empírica (véase entre otros, DeFond y Jiambalvo, 1991; Peasnell et al., 2005; Klein, 2002; Xie et al., 2003; Bédard et al., 2004; Choi et al. 2004; García Osma et al., 2004; Davidson et al., 2005; Piot, 2005; Vafeas, 2005; Yang y Krishnan, 2005; Bradbury et al., 2006; Carcello et al., 2006; López Iturriaga y Jara Bertín, 2006; Ebrahim, 2007; García Osma y Gil de Albornoz Noguer, 2007; Jaggi y Leung, 2007; Koh et al., 2007). La mayoría de estos trabajos tratan de detectar la manipulación realizada a través de ajustes, para lo cual suelen partir del modelo de Jones (1991). En global, los resultados de estos trabajos avalan la eficacia del comité de auditoría reduciendo el nivel de ajustes discrecionales en los resultados. Por ejemplo, DeFond y Jiambalvo (1991), Piot (2005) y Jaggi y Leung (2007) detectan que estas prácticas se ven sensiblemente reducidas en las empresas que cuentan con comités de auditoría. Peasnell et al. (2005), García Osma et al. (2004) y Davidson et al. (2005) concluyen que la presencia de comités de auditoría no es suficiente para garantizar su eficacia, sino que es necesario que posea determinadas características⁶.

En segundo lugar, de este proceso de supervisión se espera que se reduzcan los errores contables y otras irregularidades (DeFond y Jiambalvo, 1991; McMullen y Raghunandan, 1996; Song y Windram, 2004). En consecuencia, la necesidad de reelaborar la información financiera (Abbott et al., 2004; Agrawal y Chadha, 2005; Lin et al., 2007) o de enfrentarse a sanciones debidas a irregularidades o fraudes (Beasley, 1996; Dechow et al., 1996; Abbott et al., 2000; Beasley et al., 2000) será menor en aquellas empresas en que el comité de auditoría supervise efectivamente la calidad de dicha información.

Estas expectativas han sido corroboradas por trabajos como el de Abbott et al. (2004) y Agrawal y Chadha (2005), quienes evidencian una menor propensión a reelaborar la información financiera en las empresas con comités de auditoría. Asimismo, McMullen y Raghunandan (1996) confirman que las empresas con problemas en los estados financieros es menos probable que tengan constituido un comité de auditoría. El comité de auditoría también da muestras de ser efectivo cuando los problemas en la información financiera son más serios, derivados de investigaciones y sanciones por fraude. Así lo confirma la asociación negativa detectada por McMullen

⁶ Como veremos más adelante, la forma de medir estas características es muy diversa y aunque en conjunto se demuestra su eficacia, variable a variable es posible encontrar resultados contradictorios.

(1996) entre la existencia de comités de auditoría y las demandas de los accionistas alegando fraudes, la corrección de beneficios divulgados, las sanciones emitidas por la SEC y la comisión de actos ilegales por parte de las empresas. Contrariamente a los resultados de Beasley (1996), los trabajos de Dechow et al. (1996), Abbott et al. (2000 y 2004), Beasley et al. (2000) y Noland et al. (2002) también evidencian un menor número de demandas de la SEC por información fraudulenta en las empresas que tienen constituidos comités de auditoría.

Todo ello repercutirá en una reducción de los problemas derivados de la asimetría informativa, aumentará la confianza pública en la credibilidad y la objetividad de los estados financieros, y permitirá una asignación más eficiente de los recursos con un menor coste de capital⁷. En este sentido, la evidencia muestra cómo el mercado otorga mayor información a los beneficios divulgados por la empresa cuando cuentan con comités de auditoría y además estos son efectivos (Wild, 1996; Dey, 2005; Karamanou y Vafeas, 2005). Igualmente, influyen positivamente en la percepción de los analistas sobre la calidad de los informes financieros (Felo et al., 2003). Anderson et al., (2004) encontraron que el comité de auditoría dotado de determinadas características está negativamente relacionado con el coste de la deuda. Becker e Irani (2008) evidencian que el comité de auditoría juega un papel importante reduciendo la rentabilidad negativa de las acciones tras el anuncio de emisión de acciones por parte de la empresa. Estos estudios sugieren que el comité de auditoría es percibido como una garantía para los intereses de los aportantes de recursos a la empresa.

3.3.2. RESPONSABILIDADES RELACIONADAS CON EL CONTROL INTERNO

En los últimos años, y más aún tras el escándalo de Enron, se ha puesto de manifiesto la importancia de los sistemas de control interno de las empresas (Verschoor et al., 2002). Al hilo de esta cuestión, diversos organismos reguladores han venido asignando al comité de auditoría la revisión de los sistemas de control interno y la designación y sustitución de sus responsables, como parte del desarrollo de sus

⁷ Algunos autores van más allá y afirman que la actuación supervisora del comité de auditoría tendrá como resultado último un aumento de la riqueza de los inversores. Estos trabajos han contrastado la relación entre el comité de auditoría y el valor de la empresa sin resultados concluyentes (véanse entre otros, Klein, 1998b; Cotter y Silvester, 2003; Erickson et al., 2005; Hsu, 2008). Ello puede ser consecuencia de que una información financiera de mayor calidad no necesariamente implica una buena gestión de la empresa, sino una mayor transparencia del resultado de dicha gestión.

responsabilidades (NCFRR, 1987; BRC, 1999; Turnbull, 1999; Sarbanes-Oxley, 2002)⁸. En particular, el comité de auditoría debe recibir periódicamente informes de la dirección o del auditor interno (según el caso) sobre el control interno de la empresa (Zaman, 2001). En la revisión de dichos informes deberá considerar, entre otros aspectos, los riesgos significativos y valorar cómo han sido objeto de identificación, evaluación y gestión; valorar la eficacia de los sistemas de control interno en la gestión de dichos riesgos; evaluar la exposición al fraude; considerar la necesidad de emprender acciones o aumentar los controles para corregir las debilidades del sistema de control interno. También deberá tener en cuenta el trabajo del auditor interno, revisar el plan de la dirección para cumplir con el código de conducta de la corporación, así como las implicaciones éticas de las políticas y prácticas de gobierno, etc. (NCFRR, 1987; Wolnizer, 1995; Informe Olivencia, 1998; Turnbull, 1999). El desempeño efectivo de estas funciones se traducirá en un fortalecimiento de los sistemas de control interno de la empresa.

La eficacia del comité de auditoría como supervisor de los sistemas de control interno ha sido menos analizada desde el punto de vista empírico, probablemente por la dificultad para obtener información al respecto. La mayoría de los trabajos se han centrado en la relación del comité de auditoría con el auditor interno de empresa: el grado de interacción que mantienen con él, si revisan su trabajo, y cuáles son las características del comité que le hacen más propenso a involucrarse con la función de auditoría interna (Scarborough, 1998; Goodwin y Yeo, 2001; Raghunandan et al., 2001; Carcello et al., 2002; Goodwin, 2003; Sierra, 2006; Fraser y Henry, 2007)⁹.

Es posible, sin embargo, encontrar algunos trabajos que muestran si la interacción con el auditor interno se traduce en un aumento de la calidad de los sistemas de control interno de las empresas, así como la capacidad de detección de fraude en las empresas, aunque sus resultados son contradictorios (Collier y Gregory, 1996; Goodwin y Seow, 2002; James, 2003; Krishnan, 2005). Por un lado, los directivos y auditores de Singapur participantes en el experimento de Goodwin y Seow (2002) perciben que los comités de auditoría carecen de capacidad para prevenir y detectar de las debilidades de control interno y para prevenir el fraude. Por el contrario, los directivos de banco

⁸ Véase entre otros Zaman (2001) y Verschoor et al. (2002).

⁹ Para una revisión de algunos de estos trabajos véase entre otros DeZoort et al. (2002), Cohen et al. (2004) y Turley y Zaman (2004).

estadounidenses encuestados por James (2003) perciben que la capacidad de evitar e informar de un fraude es mayor cuando el departamento de auditoría interna informa al comité de auditoría en lugar de a los directivos. Los resultados de Collier y Gregory (1996), a través del análisis de los honorarios percibidos por el auditor externo, tampoco permiten concluir sobre la influencia del comité en la calidad del sistema de control interno. Si lo hacen, en cambio, los resultados de Krishnan (2005) y Zhang et al. (2007) quienes evidencian que la probabilidad de que existan problemas de control interno es menor en las empresas que tienen comités de auditoría¹⁰.

3.3.3. RESPONSABILIDADES RELACIONADAS CON EL AUDITOR EXTERNO Y LA AUDITORÍA

Los esfuerzos reguladores en relación con el comité de auditoría se ha centrado de forma especial en el desarrollo de las funciones de este comité encaminadas a reforzar la independencia del auditor. En este sentido, el AICPA (1967) recomendaba a las empresas cotizadas la creación de comités de auditoría que se encargaran del nombramiento del auditor independiente y de la comunicación con el mismo. AICPA (1979) resaltaba los efectos beneficiosos que el comité de auditoría puede tener sobre la relación auditor-cliente y expresaba su conveniencia para reforzar la independencia del auditor o incluso para permitir que el auditor desarrolle su trabajo de acuerdo con las normas de auditoría.

Las responsabilidades que le otorgan abarcan buena parte del proceso de auditoría. En primer lugar, le encomiendan una serie de aspectos formales que pueden condicionar la dependencia económica del auditor y por ende su independencia. Se trata de funciones sobre las que tradicionalmente la dirección ha tenido gran influencia, constituyendo una poderosa medida de presión sobre el auditor en caso de disputa. Nos referimos al proceso de selección y cese del auditor, establecimiento de los honorarios y de la naturaleza de los servicios tanto propios como ajenos a la auditoría, la revisión de los acuerdos y el alcance de la auditoría, asegurar la cualificación del auditor mediante

¹⁰ Atendiendo a la fecha y el origen de la muestra podemos señalar que son los trabajos realizados con muestras estadounidenses y en fechas más recientes los que encuentran evidencia de la eficacia del comité de auditoría aumentando la calidad de los sistemas de control interno. Esto puede denotar como el comité va asumiendo sus funciones en esta materia en respuesta a las crecientes demandas del entorno regulador, y que cuando lo hace, resulta un mecanismo efectivo.

la recepción de informes del auditor sobre la calidad de sus procedimientos de control, así como indagar sobre cualquier investigación de la que hayan sido objeto por parte de las autoridades en los últimos 5 años (AICPA, 1979; NCFRR, 1987; Sarbanes-Oxley, 2002).

Esto repercutirá, por un lado, en la selección de auditores de mayor calidad. Por otro lado, con su participación en las decisiones de revocación o no renovación reducirá presión que pueda sufrir el auditor ante el riesgo de pérdida de su cliente, en caso de emitir un informe de auditoría no acorde con los intereses del mismo. De la misma manera impedirá que el cliente lleve a cabo su amenaza de despido tras recibir una opinión desfavorable. Por último, su implicación en la revisión de la naturaleza y el tamaño de los honorarios, de un lado, evitará que el gerente pueda utilizar tanto el salario como la contratación de otros servicios adicionales a la auditoría, como mecanismos para influir sobre la opinión del auditor. De otro lado, también se pretende garantizar que cuestiones económicas no influyan negativamente en la planificación y ejecución del trabajo de auditoría.

En definitiva, con la delegación de estas funciones en el comité de auditoría se consigue que el auditor se sienta responsable frente al Consejo de Administración, en lugar de serlo frente a la gerencia (Mautz y Neumann, 1970), lo que supone un refuerzo en su capacidad para mantener una actitud independiente. Como ya dijimos en el capítulo anterior, esta cuestión adquiere especial relevancia debido al desequilibrio inherente en el contexto de la auditoría, que posibilita que los directivos obtengan importantes concesiones de los auditores, las cuales, de producirse, afectaría de forma importante a la fiabilidad de la información contable. Además, algunos organismos reguladores ven en la delegación de estas responsabilidades una posible solución frente a las amenazas que representan la prestación de servicios de consultoría a clientes de auditoría, el tamaño de los honorarios percibidos, la duración del contrato, o las carencias existentes en materia de regulación del contrato de auditoría que venían siendo aprovechadas por la dirección para ejercer presión sobre el auditor.

En segundo lugar, le atribuyen otra serie de funciones relacionadas con el desarrollo de la auditoría. Así, debe revisar los planes de auditoría con el auditor, analizando hasta qué punto su alcance permitirá la adecuada detección de los fraudes de auditoría o las debilidades de control interno, supervisar la labor realizada por el auditor

durante el proceso de auditoría, evaluar los resultados de cada auditoría, asegurando que la opinión de auditoría y el informe estén claramente redactados, además de considerar los comentarios del auditor respecto a las debilidades del control interno y las acciones correctoras emprendidas por la gerencia (AICPA, 1979 y 2000; NCFRR, 1987; Informe Olivencia, 1998). Este seguimiento faculta al comité de auditoría para adquirir un conocimiento que le permitirá entender la calidad de la información financiera de una empresa, mejorando así su capacidad para cumplir con sus responsabilidades en materia de gobierno corporativo (Kirk y Siegel, 1996).

Por último, resulta fundamental la presencia del comité de auditoría en la relación entre auditor y gerencia de la empresa.¹¹ En este sentido, deberá estar informado de los desacuerdos que puedan surgir entre ambos, recibir informes del auditor sobre la comunicación con la gerencia, sobre las políticas contables críticas, sobre la discusión con la gerencia acerca de la aplicación de principios contables alternativos y sus efectos y la preferencia del auditor. De esta forma, entre otros aspectos podría evitar que la dirección haga un uso oportunista de la ambigüedad de las normas contables. En todo momento, deberá vigilar que el auditor esté libre de presiones considerando aquellos aspectos que puedan afectarla (AICPA, 1979 y 2000; NCFRR, 1987; POB¹², 1994; BRC, 1999; Sarbanes-Oxley, 2002).

Con estos requerimientos se pretende aumentar la vigilancia sobre aquellos aspectos relacionados con la independencia del auditor, además de ampliar la comunicación entre el comité de auditoría y el auditor externo, incluyendo las preferencias del auditor y todas las discusiones que se produzcan con la gerencia y que puedan afectar a la información financiera (Keinath y Walo, 2004). La actuación del comité de auditoría conseguiría, por tanto, mitigar los efectos de la amenaza de dependencia económica dotando al auditor de capacidad para soportar las presiones de la gerencia, ya que al asumir sus funciones estaría reduciendo el poder que tradicionalmente ha tenido la gerencia sobre el auditor. Se espera, por tanto, que el comité de auditoría suponga un refuerzo de la independencia del auditor (véase, por

¹¹ El comité de auditoría también facilitará la relación del auditor externo con otros miembros de la empresa como el auditor interno y el Consejo de Administración (Wolnizer, 1995; Informe Olivencia, 1998).

¹² Advisory Panel on Auditor Independence, "Strengthening the professionalism of the independent auditor-Report to the Public Oversight Board of the SEC Practice Section, AICPA", más conocido como KIRK Panel.

ejemplo, Knapp, 1987; Pincus et al., 1989; Abbott y Parker, 2000; Archambeault y DeZoort, 2001; Carcello y Neal, 2003a).

Todas estas iniciativas del entorno anglosajon a favor del comité de auditoría y el refuerzo de su papel como garante de la independencia del auditor han tenido su reflejo, aunque más tardío, en el ámbito europeo. Desde la Comunidad Europea, las primeras menciones a este comité están recogidas en el Libro verde (1996). Este documento plantea la necesidad de adoptar comités de auditoría por parte de las empresas y alude brevemente a su relación con el auditor externo. Tras el escándalo de Enron en EE.UU., y siguiendo los acuerdos alcanzados por el consejo ECOFIN, la UE comienza a prestar especial atención a cuestiones relacionadas con el gobierno corporativo y la auditoría. En particular, se plantean fomentar el papel de los comités de auditoría como herramienta fundamental para ayudar a los auditores a mantener su independencia. A raíz de estos acuerdos, la UE ha emitido diversos documentos, comunicaciones y recomendaciones en los que con mayor o menor intensidad desarrollan esta figura. De un lado, de sus iniciativas para el establecimiento de un marco regulador del derecho de sociedades en UE se elaboran dos documentos, el Informe Winter (2002), de la mano de un grupo de expertos en materia de derecho de sociedades con propuestas para la CE, y la comunicación final de la CE al Consejo y al Parlamento (COM (2003) 284 final). De otro, en su intento por reforzar la función de auditoría en la UE, emite una serie de recomendaciones en materia de independencia (2002/590/CE) y otras propuestas para el refuerzo de la auditoría obligatoria en la Unión Europea (COM (2003) 286 final), que finalmente se traducen en la Directiva 2006/43/CE (2006).

En todos ellos es posible encontrar manifestaciones de la confianza depositada en el comité de auditoría. Así, el informe Winter (2002) afirma que para el buen gobierno de las empresas es fundamental la realización de una auditoría adecuada. La responsabilidad de supervisar dicha auditoría debería recaer sobre el comité de auditoría¹³, quien a su vez juega un papel clave en las relaciones entre el auditor externo y la gerencia de la empresa. La Comisión Europea (2003a) plantea que “habida cuenta de los recientes escándalos vinculados a malversaciones contables, se pondrá un acento

¹³ En la mayoría de los documentos de la Comisión Europea que hacen referencia al comité de auditoría, dejan la puerta abierta a que sea un órgano equivalente o el Consejo de Administración en su totalidad quien desempeñe sus funciones. De esta forma, sus recomendaciones pueden adaptarse a la diversidad que en materia de estructuras de gobierno existe entre los países miembros.

particular en el Comité de auditoría (o cualquier órgano equivalente) con el fin de promover el papel fundamental que deberá desempeñar en la vigilancia de la función de auditoría” (p. 18). Según la Comisión Europea (2003b), tan importante es regular la contratación, cese y remuneración de los auditores, como incentivar su comunicación con los organismos de gobierno de la empresa. Opina que en particular el comité de auditoría puede jugar un importante papel en el gobierno de la compañía garantizando que el auditor esta libre de las presiones de la dirección, lo que incidirá en la calidad de la información financiera. Por último, la Directiva 2006/43/CE se reafirma en este sentido y señala que “los comités de auditoría y un sistema efectivo de control interno ayudan a minimizar los riesgos financieros, operativos y de cumplimiento, y a aumentar la calidad de la información financiera” (p. 90). Por el tono del artículo 41, parece que desde Europa se hace una apuesta definitiva por el comité de auditoría: “Cada entidad de interés público contará con un comité de auditoría”. Y le encomienda, entre otras funciones, la supervisión del proceso de presentación de la información financiera (2.a.); de la eficacia del control interno de la empresa, la auditoría interna y los sistemas de gestión de riesgos (2.b.); la supervisión de la auditoría de cuentas anuales y consolidadas (2.c.); de la independencia del auditor externo y en particular, la prestación de servicios adicionales para la entidad auditada (2.d); proponer el nombramiento del auditor externo (3); y estar informado de los aspectos claves que surjan de la auditoría de cuentas, especialmente, en lo relativo a las debilidades de control interno del proceso de información financiera (4).

Estas funciones y otros aspectos del comité de auditoría han sido desarrollados a título de recomendaciones en el informe sobre el papel que deben tener los consejeros no ejecutivos y los comités del Consejo de Administración (2005/162/CE, de 15 de febrero de 2005).

A nivel nacional, la mayoría de los países miembros han puesto también su confianza en el comité de auditoría, a través de recomendaciones incluidas en los códigos de buen gobierno¹⁴.

Hasta este punto hemos tratado de argumentar que el comité de auditoría se perfila como un mecanismo de gobierno corporativo con numerosas posibilidades, y en

¹⁴ Para una revisión más exhaustiva véase entre otros: Collier, 1996; García Benau et al., 2003; Collier y Zaman, 2005.

especial, como mecanismo de salvaguarda de la independencia del auditor. Así lo perciben, a juzgar por la confianza que en él han depositado, organismos reguladores e instituciones de todo el mundo.

En el siguiente apartado, profundizaremos en la capacidad del comité de auditoría para salvaguardar la independencia del auditor, a través de una revisión de los estudios empíricos que han tratado de arrojar luz sobre esta cuestión.

3.4. EL COMITÉ DE AUDITORÍA COMO GARANTE DE LA INDEPENDENCIA DEL AUDITOR: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA EMPÍRICA

La relevancia de la función de auditoría y el peso que desde los organismos reguladores se le ha ido otorgando al comité de auditoría han despertado en la literatura gran interés por analizar la eficacia real de este mecanismo como garante de la independencia del auditor. Esta cuestión ha sido abordada de diversas formas, tanto en lo que se refiere a metodología, como al objeto de interés. Es posible clasificar la evidencia empírica en dos grandes grupos. El primero de ellos engloba una serie de trabajos que analizan la percepción existente sobre la independencia del auditor y prestan atención al comité de auditoría como uno de los factores que pueden afectarla. El segundo grupo de trabajos se centra en el estudio de la eficacia de los comités de auditoría asumiendo las funciones que se le han encomendado en relación con la auditoría externa, y de las características que debe poseer este comité para garantizar dicha eficacia. En lo que sigue analizaremos las principales aportaciones de cada uno de estos grupos de estudios.

3.4.1. ESTUDIOS CENTRADOS EN LA PERCEPCIÓN DE INDEPENDENCIA DEL AUDITOR

Este primer grupo lo forman una serie de trabajos cuyo objeto de análisis es la percepción que diversos grupos tienen sobre la independencia del auditor y sobre los factores que pueden afectarla (Farmer et al., 1987; Gul, 1989; Teoh y Lim, 1996; Beattie et al., 1999; Vico y Pucheta, 2004; Cheung y Hay, 2004).¹⁵ Su interés estriba en

¹⁵ El ámbito geográfico que abarcan estos estudios es muy diverso. Beattie et al. (1999) recoge la opinión en un entorno con larga tradición de la función de auditoría como es el Reino Unido. Teoh y Lim (1996)

que la percepción existente sobre la independencia del auditor resulta fundamental para garantizar la confianza del público sobre la información financiera que divulgan las empresas (Beattie et al., 1999), más aún cuando la independencia real es una actitud mental del propio auditor y como tal resulta inobservable (Fearnley y Beattie, 2004).

Estos estudios suelen estar precedidos por un periodo de grandes cambios en el marco de la regulación dirigidos a reforzar la independencia del auditor. Así, tratan de evaluar la influencia de dichos cambios sobre la independencia del auditor a juicio de algunos de los principales grupos de interés: profesionales de la contabilidad y la auditoría (directores financieros y socios de auditoría respectivamente), usuarios (periodistas financieros), inversores (bancos). Concretamente estos trabajos analizan la percepción o el nivel de confianza en la independencia del auditor ante el efecto de diversos factores que pueden comprometer la independencia del auditor. Entre dichos factores consideran el efecto de mercados de servicios de auditoría altamente competitivos, la existencia de relaciones duraderas entre auditor y cliente, la prestación conjunta de servicios de auditoría y otros adicionales para el mismo cliente, o el tamaño de los honorarios de auditoría percibidos de un determinado cliente. También analizan la influencia de algunas de las salvaguardas que la regulación y la literatura previa han venido proponiendo como mecanismos para evitar la dependencia económica del auditor. Entre estos mecanismos aluden a la creación de comités de auditoría como el mejor vehículo para lograr y mantener el equilibrio en las relaciones entre el auditor independiente y la dirección de la empresa (Teoh y Lim, 1996), y como un aspecto clave de la regulación de auditoría para promover la independencia del auditor.

Sus resultados muestran una evolución positiva en la percepción del comité de auditoría como salvaguarda efectiva de la independencia del auditor. En particular, mientras que Gul (1989) no detectaba ninguna influencia significativa del comité de auditoría en la percepción de independencia del auditor, Farmer et al. (1987) lo encuentran de los menos influyentes¹⁶, y Teoh y Lim (1996) y Beattie et al. (1999) apuntan al comité de auditoría como uno de los factores que más inciden en esta

buscan un mejor entendimiento de la función de auditoría en países con economías emergentes como Malasia, donde la confianza en la información financiera resulta crucial para sostener el desarrollo de dichas economías. Vico y Pucheta (2004) analizan el caso español, una muestra de la evidencia en Europa Continental. Por último, Gul (1989) y Cheung y Hay (2004) centran su atención en Nueva Zelanda.

¹⁶ Aunque el objeto de análisis de este trabajo eran los factores que influyen en la toma de decisiones del auditor, incluyen un ranking con la importancia que atribuyen auditores, profesionales y usuarios a distintos factores.

percepción. Beattie et al. (1999) atribuyen estos resultados al aumento de la preocupación por las cuestiones de gobierno corporativo tras los escándalos empresariales acontecidos en estos países, y al hecho de que ahora la presencia de comités de auditoría se ha convertido en la tónica general. En España, sin embargo, parece que el papel que puede jugar esta comisión como soporte para auditor no está tan claro. Aún así, Vico y Pucheta (2004) detectan una mayor confianza de los auditores en la figura del comité de auditoría, frente al resto de los usuarios y profesionales. Esta mayor confianza de los auditores también es detectada por Cheung y Hay (2004)¹⁷.

3.4.2. ESTUDIOS SOBRE EL PAPEL DEL COMITÉ DE AUDITORÍA EN EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE LA OPINIÓN DE AUDITORÍA

Este grupo de estudios se centra en la actuación del comité de auditoría dentro del proceso de elaboración del informe de auditoría y, en particular, dentro de la relación auditor-cliente. Según Ng y Tan (2003), el comité de auditoría forma parte de un entorno institucional en que auditor y cliente se encuentran, y su labor de supervisión directa del proceso de información financiera lo convierte en un importante mecanismo de gobierno corporativo (Nichols y Price, 1976; Johnstone et al., 2001). Estos autores continúan afirmando que un comité de auditoría eficaz ayuda a reforzar el poder de negociación del auditor en las relaciones con sus clientes, ya que son un garante de que los juicios del auditor respecto a la adecuación de los estados financieros van a ser tenidos en cuenta.

La metodología empleada en la literatura para arrojar luz sobre la eficacia del comité en este ámbito de las relaciones entre auditor y cliente ha sido muy diversa. Knapp (1987), DeZoort y Salterio (2001), DeZoort et al. (2003) y Ng y Tan (2003) realizan sus estudios desde una perspectiva interna, a través del diseño de experimentos de laboratorio. McMullen (1996), Carcello y Neal (2000) y Geiger y Rama (2003), en cambio, abordan esta tarea desde una perspectiva externa, a través del diseño de modelos estadísticos con datos tomados de la información disponible públicamente. Otro grupo de trabajos (Gibbins et al., 2001 y 2007; Beattie et al., 2000), con objeto modelizar el proceso de negociación entre auditor y cliente, a través de cuestionarios

¹⁷ No obstante, Teoh y Lim (1996) reconocen que debido a la metodología empleada, los resultados podrían estar influenciados por el efecto de sensibilización de los sujetos.

recogen la opinión de las partes implicadas, aportando evidencia sobre cuál suele ser la función del comité de auditoría en dichas negociaciones.

En relación con los trabajos que abordan el proceso de negociación a través de experimentos, estos estudios tratan de determinar las circunstancias en las que el comité de auditoría sirve de soporte al auditor en caso de desacuerdo con la gerencia. Tienen en cuenta algunas de las características del comité de auditoría (independencia, experiencia, conocimiento, etc.) que han atraído la atención de académicos y reguladores como determinantes de la eficacia del comité de auditoría. También consideran la influencia en los juicios del comité de auditoría de otros aspectos que normalmente están presentes en las disputas entre auditor y gerencia, como son: la situación financiera de la empresa, la naturaleza de la justificación de materialidad del auditor, la precisión del asunto objeto de ajuste, la disponibilidad de guías, si la firma de auditoría es una de las grandes, o si la posición del auditor está soportada por normas técnicas.

Según estos trabajos, el comité de auditoría resulta un instrumento útil para el auditor en sus discusiones con la dirección. En este sentido, sus resultados evidencian que en opinión de los miembros de comités de auditoría de empresas estadounidenses y canadienses, los miembros del comité de auditoría tienden a apoyar la postura del auditor en caso de desacuerdos con la gerencia¹⁸.

Respecto a los trabajos de Beattie et al. (2000) y Gibbins et al. (2001 y 2007), sus resultados muestran una imagen contradictoria de los comités de auditoría. De un lado, los auditores del Reino Unido encuestados por Beattie et al. (2000) consideran al comité de auditoría como una herramienta útil de apoyo, que aumenta el nivel de negociación en las discusiones con la dirección, reduciendo a su vez el grado de confrontación. En cambio, los auditores y directivos canadienses encuestados por Gibbins et al. (2001 y 2007) opinan que el comité de auditoría es un mecanismo con poca implicación en las negociaciones¹⁹. Resulta un elemento periférico, considerado

¹⁸ Estos trabajos tienen una serie de limitaciones derivadas de la naturaleza de la técnica empleada. Knapp (1987) afirma que el contexto artificial creado en los experimentos limita la validez de los resultados, ya que los sujetos podrían responder de manera distinta en diferentes contextos. Además, como en el caso de las encuestas, la redacción de los casos puede haber creado una predisposición en las respuestas de los participantes hacia el soporte al auditor.

¹⁹ Aunque la diferencia no es significativa, los directores financieros tienen peor imagen del papel del comité de auditoría en la negociación que los auditores.

sólo ocasionalmente importante y en muchos casos incluso no se les notifica las negociaciones, a pesar de la materialidad del aspecto tratado.

Entre este grupo que utiliza la perspectiva interna para el estudio encontramos también otra serie de trabajos (Cohen et al., 2002; Goodwin y Seow, 2002; Goodwin-Stewart y Munro, 2005) que si bien su objeto de estudio va más allá del proceso de negociación entre auditor y cliente, proporcionan evidencia sobre la percepción que auditores y directivos tienen sobre la eficacia del comité de auditoría como soporte del auditor externo. Esta percepción está más en línea con la evidenciada por Gibbins et al. (2001 y 2007). Así, según una muestra de 75 auditores australianos, los comités de auditoría tienen influencia en la resolución de conflictos auditor-cliente, pero no tanta como cabría esperar (Goodwin-Stewart y Munro, 2005). Directivos y auditores de Singapur también consideran que, pese a tener un impacto significativo en la eficacia de la auditoría externa, su capacidad para ayudar al auditor externo a resistir las presiones de la dirección sólo resulta marginalmente significativa (Goodwin y Seow, 2002). Los auditores estadounidenses entrevistados por Cohen et al. (2002) consideran que el comité de auditoría es un mecanismo de gobierno corporativo de importancia secundaria, que resulta inefectivo y carece del poder necesario para resolver asuntos conflictivos con la dirección. Entre otros aspectos, carecen de la experiencia necesaria. Sólo un tercio de los entrevistados afirmaba discutir con él los desacuerdos surgidos con la gerencia, ya que consideran que las reuniones con el comité de auditoría no son interactivas y que el auditor se limita a dar cuenta de los asuntos más importantes²⁰.

En relación con el grupo de estudios que analizan el papel del comité de auditoría en el proceso de negociación desde una perspectiva externa, el argumento de partida es que el informe de auditoría puede ser visto como el resultado de un proceso de negociación entre el auditor y la empresa auditada (Antle y Nalebuff, 1991; Knapp, 1985; Teoh, 1992). En este sentido, Carcello y Neal (2000) y Geiger y Rama (2003) analizan el tipo de opinión emitida por el auditor en el informe de auditoría para un

²⁰ La presencia del comité de auditoría, sin embargo, es percibida como minimizadora del riesgo de auditoría, aunque no tiene impacto en la eficiencia de la auditoría (Goodwin-Stewart y Munro, 2005) ni en la calidad de la auditoría (Goodwin-Stewart y Munro, 2005). Según estos autores, esto puede ser debido a que los auditores piensan que independientemente de la existencia de un comité de auditoría, las auditorías que realizan son de alta calidad. Cohen et al. (2002) además evidencian que los auditores toman en consideración las discusiones mantenidas con el comité de auditoría de cara a la valoración del riesgo de auditoría, en la fase de planificación de la auditoría. Por lo general en las reuniones discuten asuntos como el plan de auditoría (84%) y los resultados de la auditoría (92%).

grupo de empresas que experimentan deterioro financiero. El tipo de opinión que el auditor debe emitir en estos casos está sujeto a una cantidad considerable de juicio profesional y de negociación con el cliente, con la presión añadida de no ser bien recibida por la dirección de la empresa auditada (Geiger y Rama, 2003). En estos trabajos se espera que el comité de auditoría refuerce la posición del auditor en la negociación con la dirección, haciendo más fácil para el auditor la emisión de una opinión cualificada por gestión continuada en aquellos casos que la empresa lo merezca²¹. Sin embargo, sólo los resultados de Carcello y Neal (2000) denotan influencia positiva del comité de auditoría sobre la propensión del auditor a emitir informes con salvedades por incertidumbre sobre la continuidad de la empresa.

Por último, el estudio de McMullen (1996) a través del análisis de los cambios de auditor detecta que la probabilidad de que estos cambios se deban a desacuerdos con la dirección es menor en aquellas empresas que cuentan con comités de auditoría. En línea con estos resultados, Kilgore (1996) señala que el comité de auditoría puede proteger la relación financiera entre el auditor y el cliente. Su mediación ayudará a ambos a alcanzar un acuerdo, evitando los efectos negativos de una opinión de auditoría cualificada, y el coste del cambio de auditor.

En general, podemos decir que la literatura no resulta concluyente en cuanto a la labor del comité de auditoría en el proceso de negociación entre auditor y cliente. Los resultados difieren dependiendo de la metodología de análisis empleada.

3.4.3. EL COMITÉ DE AUDITORÍA Y LA SELECCIÓN DEL AUDITOR

Respecto a la responsabilidad del comité de auditoría como encargado de proponer el nombramiento auditor ante la Junta General de Accionistas, la literatura empírica demuestra una tendencia a seleccionar auditores de mayor reputación. Se espera que estos auditores sean más independientes y tengan mayor conocimiento, resultando en una mayor calidad de los estados financieros auditados.

²¹ Realmente, el estudio de Geiger y Rama (2003) examina el efecto de los honorarios percibidos por la prestación de servicios adicionales al cliente de auditoría. Además de esta variable considera otras como la presencia de comités de auditoría fuertes, como factores que pueden reforzar la tendencia del auditor a emitir una opinión cualificada por gestión continuada cuando la empresa lo merece.

Esta hipótesis es avalada por Eichenseher y Shields (1985), Lynn (1985), Chen y Zhou (2007) quienes evidencian una tendencia del comité a cambiar hacia la contratación de alguna de las firmas de auditoría internacionales. Precisamente, esta tendencia ha sido criticada por académicos y profesionales, basándose en que el comité de auditoría selecciona a estas firmas de forma interesada. Afirman que busca reducir su nivel de responsabilidad frente a posibles litigios, más que un incremento en la calidad de la auditoría (Kunitake, 1981). No obstante, trabajos posteriores como Abbott y Parker (2000), Lee et al. (2004), Chen et al. (2005) y Lennox y Park (2007) corroboran la eficacia de los comités de auditoría en su labor de selección del auditor. Concretamente, los tres primeros trabajos observan que los comités de auditoría tienden a seleccionar auditores de mayor calidad (aproximada ésta a través de la especialización del auditor en el sector en el que opera la empresa auditada). Lennox y Park (2007) detectan además que el comité de auditoría consigue evitar que la dirección, en aquellos casos en que ha sido antiguo empleado de una firma de auditoría, contrate para la auditoría a dicha firma. Evita, por tanto, la contratación de auditores cuya estrecha relación con la dirección pueda amenazar la calidad de la auditoría.

3.4.4. EL COMITÉ DE AUDITORÍA Y EL CAMBIO DEL AUDITOR

Aunque los primeros trabajos no mostraban ninguna influencia de los comités de auditoría sobre los cambios de auditor (Kunitake, 1983; Cotter y Rankin, 1988), trabajos posteriores aportan evidencia de que el comité de auditoría ha ido asumiendo de forma eficaz sus funciones en torno a la revocación o no renovación del mandato del auditor. Por ejemplo, Archambeault y DeZoort (2001) y Carcello y Neal (2003a) analizan el papel del comité de auditoría ante los cambios “sospechosos” de auditor, es decir, cuando una empresa cambia de auditor después de la publicación de hechos relevantes, de recibir una opinión cualificada o después de otro despido reciente. Estos cambios de auditor pueden estar poniendo de manifiesto el deseo de la dirección por encontrar un nuevo auditor que le otorgue una opinión limpia de la información financiera. Con la participación del comité de auditoría en los procesos de selección y retención del auditor, cabe esperar una reducción de este tipo de cambios de auditor. Esto contribuirá, a su vez, a reducir la presión que pueda sufrir el auditor ante el riesgo de pérdida de su cliente en caso de emitir un informe de auditoría no acorde con los intereses del mismo,

lo que en última instancia se traducirá en un aumento de la calidad de la auditoría. En este sentido, Archambeault y DeZoort (2001), y Carcello y Neal (2003a) ratifican que el comité de auditoría supone un obstáculo para que el cliente lleve a cabo su amenaza de despido tras recibir una opinión desfavorable.

A la vista de los resultados de Beattie y Fearnley (1998) y Abidin et al. (2006), la influencia de los comités de auditoría y de su condición de independientes no sería exclusiva de los cambios sospechosos auditor, sino que resulta extensible a todos los cambios. No obstante, Beattie y Fearnley (1998) detectan que cuando el cambio de auditor se realiza mediante un proceso de ofertas competitivas de auditoría, los comités de auditoría juegan un papel pasivo en dicho proceso, dominado generalmente por la dirección.

El trabajo de Lennox (2002) también analiza los cambios de auditor pero bajo una perspectiva distinta. Desarrolla un modelo para inferir si el comité de auditoría participa realmente en las decisiones de despido del auditor. Asimismo, analiza si los comités de auditoría que participan en estas decisiones apoyan por lo general la postura de la dirección, aprobando el cambio, o intentan salvaguardar la independencia del auditor oponiéndose a su despido. Sus resultados muestran que sólo un pequeño número de comités de auditoría (13%) no participa en las decisiones de despido. Su postura en estos casos suele ser el apoyo al auditor, oponiéndose al despido de los auditores que emitieron opiniones desfavorables. A la vista de lo anterior, este autor concluye que los comités de auditoría ayudan a mantener la integridad del proceso de auditoría.

Resulta, sin embargo, significativo que tras la toma de decisiones Lennox (2002) detecta una salida de los miembros del comité de auditoría que se opusieron a dicho despido. Esto puede ser interpretado de dos maneras. En primer lugar, como una señal de alarma sobre el gran poder que todavía mantienen los directivos sobre las decisiones que, según los organismos reguladores, deberían recaer en el comité de auditoría. En segundo lugar, como una señal de que los miembros del comité de auditoría participan activamente, aunque el cumplimiento efectivo de sus funciones suponga perder su puesto en el Consejo de Administración de la empresa.

Mientras que Archambeault y DeZoort (2001), Lennox (2002) y Carcello y Neal (2003a) examinan la participación del comité de auditoría intentando evitar los cambios de auditor oportunistas, Chen y Zhou (2007) analizan su participación promoviendo

precisamente su despido. En concreto, estos autores evidencian que los clientes de Arthur Andersen que contaban con comités de auditoría con determinadas características (independencia, tamaño, actividad, experiencia financiera y en gobierno corporativo) fueron los primeros en despedir a Andersen después del escándalo de Enron. Detectan además que para su sucesión eligen a un auditor de mayor reputación, que lleve a un aumento en la calidad de la información financiera divulgada por la empresa. Por tanto, el primer grupo de estudios estaría poniendo de manifiesto la eficacia del comité de auditoría intentando garantizar “a priori” la independencia del auditor. Chen y Zhou (2007) muestran que el comité también resulta eficaz garantizando dicha calidad a posteriori, penalizando a los auditores que no se han mantenido independientes y buscando otros de mayor reputación.

Finalmente, Lee et al. (2004) analizan el cambio de auditor desde la perspectiva de la dimisión del auditor debida a circunstancias como desacuerdos, etc. Sus resultados muestran que la presencia de comités de auditoría reduce la probabilidad de que se produzca una renuncia por parte del auditor. Esto puede deberse a que los auditores ven en el comité de auditoría un aliado. En concreto, este comité limita los riesgos de control interno y otros asuntos que pueden llevar a que el auditor rompa su relación contractual con su cliente o que no renueve llegado el momento. Obtienen también que cuando la dimisión es inevitable, los comités de auditoría independientes tienden a seleccionar un nuevo auditor con mayor calidad, reduciendo así los efectos negativos de la dimisión del auditor.

3.4.5. EL COMITÉ DE AUDITORÍA Y LOS HONORARIOS DE AUDITORÍA

En los últimos años se observa en la literatura un creciente interés sobre la función del comité de auditoría como encargado de establecer y aprobar los honorarios de auditoría y los relativos a servicios adicionales prestados por el auditor. La mayoría de los trabajos analizan si la presencia de comités de auditoría con determinadas características evita que los directivos utilicen la negociación de dichos honorarios como medio para influenciar la opinión del auditor, además de para afectar negativamente al proceso de planificación y realización de la auditoría.

Collier y Gregory (1996) afirman que el comité de auditoría puede influenciar los honorarios de auditoría tanto al alza como a la baja. Esto se debe a que, por un lado,

se espera que un comité de auditoría eficaz demande servicios de auditoría de mayor calidad, lo cual se traducirá en un aumento de los honorarios de auditoría en consonancia con el aumento en la cobertura del trabajo de auditoría (Abbott et al. (2003b). Además, el comité de auditoría supondrá incrementará el poder del auditor en la negociación de los honorarios (Abbott et al., 2001a), limitando los incentivos de la dirección para recortar los honorarios de auditoría como medio para reducir la calidad de la misma. Estos son precisamente algunos de los argumentos realizados por los auditores que participaron en el experimento de Goodwin-Stewart y Munro (2005). La presencia del comité de auditoría y la frecuencia con que sus miembros se reúnen implicará para los auditores un aumento del número de reuniones a las que deben asistir, con el consiguiente aumento en el tiempo dedicado a preparar las reuniones y el incremento de la información proporcionada a dicho comité. Todo esto se traducirá en un aumento de las horas presupuestadas, y por consiguiente, de los honorarios de auditoría. Se espera, además, que la presencia del comité de auditoría evite las tan criticadas prácticas de descuentos en precios o *low-balling* (Goddard y Masters, 2000).

Por otro lado, el argumento parte de que la naturaleza y la extensión del trabajo de auditoría dependen de la interacción entre el riesgo inherente, el riesgo de control y el riesgo de detección, y asume que el riesgo de auditoría es consistente entre auditorías. Según esto, los honorarios de auditoría dependen del nivel de pruebas sustantivas requeridas, lo que a su vez dependerá del riesgo inherente y del riesgo de control. En este punto, en las empresas con fuertes sistemas de control interno (aquellas con comités de auditoría) los honorarios de auditoría serían menores. Goddard y Masters (2000) añaden que la mayor calidad de la información financiera, derivada de la actuación de los comités de auditoría, puede dar lugar a menos desacuerdos entre la dirección y el auditor, aumentando la eficiencia de la auditoría y reduciendo el nivel de honorarios. No obstante, este argumento ha recibido poco soporte por parte de la evidencia empírica. Collier y Gregory (1996), por ejemplo, no encuentran resultados concluyentes que sugieran que los comités de auditoría son eficaces promoviendo un refuerzo del sistema de control interno que se refleje en una disminución de los honorarios de auditoría. Según Goodwin-Stewart y Munro (2005) los auditores no esperan que la presencia del comité de auditoría ni su actividad reduzcan la cantidad de pruebas de auditoría necesarias

La hipótesis del efecto al alza sobre los honorarios de auditoría ha sido corroborada por varios estudios (Collier y Gregory, 1996; Abbott et al., 2001a y 2003b; Coulton et al., 2001; O'Sullivan y Diacon 2002; Sharman, 2003; Goodwin y Kent, 2006, Lee y Mande, 2005; Yatim et al., 2006; Mitra et al., 2007; Vafeas y Waagelein, 2007). Los resultados de Abbott et al. (2003b) contrastan con los de Carcello et al. (2002), que detectaban cómo la influencia del comité de auditoría sobre los honorarios queda anulada en presencia de variables con relación al Consejo de Administración.

Los trabajos de Osullivan (1999) y Goddard y Masters (2000) sin embargo, no evidencian ningún tipo de influencia en los honorarios por parte del comité de auditoría. Ambos trabajos explican sus resultados atendiendo al efecto neto nulo que provocan los efectos opuestos del comité sobre los honorarios.

Esta evidencia no del todo concluyente puede deberse al hecho de que la variable honorarios esté influenciada por múltiples cuestiones del entorno de la empresa (presiones reguladoras sobre la función de auditoría interna y externa, etc.), que difieren dependiendo del momento del tiempo y el país en que se realicen los análisis, y que no han podido ser controladas en su totalidad por los modelos desarrollados en los trabajos empíricos.

3.4.6. EL COMITÉ DE AUDITORÍA Y LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS ADICIONALES AL CLIENTE DE AUDITORÍA

Como señalamos en el capítulo anterior, la prestación conjunta de servicios adicionales a los de auditoría por parte del mismo auditor es otro de los temas que más preocupación ha suscitado entre los organismos reguladores y la opinión pública en general. Como respuesta a estas preocupaciones, la ley Sarbanes-Oxley encomendó al comité de auditoría la responsabilidad de aprobar la prestación de servicios adicionales previamente a su contratación. Esto implica que los comités de auditoría deberán evaluar los efectos de dichos servicios sobre la independencia del auditor y, por tanto, sobre la calidad de la auditoría. La mayor parte de la literatura que analiza el papel del comité de auditoría de manera empírica utiliza modelos estadísticos a partir de datos públicamente disponibles. La falta de disponibilidad de información sobre los honorarios percibidos por el auditor y su desglose explica la escasez de estudios en esta línea. También explica que la mayoría de los trabajos estén referidos al Reino Unido

(García Osma et al., 2004) y Australia (Morecroft et al., 2005), donde la divulgación de honorarios venía siendo requerida desde hace años, o a Estados Unidos (Abbott et al., 2003a; Raghunandan y Rama 2003; Lee y Mande, 2005), donde a partir de 2001 se ha convertido en un requisito.

La hipótesis de comportamiento mantenida por estos trabajos es que un comité de auditoría efectivo estará preocupado por la posible dependencia económica que la prestación de servicios adicionales puede crear en el auditor. Si considera que ese nivel de dependencia económica puede poner en peligro la independencia del auditor, podría influenciar las decisiones de contratación de servicios adicionales con el auditor de cuentas. Según Abbott et al. (2003a) esta influencia podría ser directa, de manera que cuando perciba que dicha prestación puede ser una amenaza para el auditor, puede realizar un control directo e influir en las decisiones de contratación de dichos servicios. También podría influenciar de forma indirecta, ya que la dirección de la empresa, anticipando la preocupación del comité de auditoría por la contratación de servicios adicionales y sus preguntas indagatorias, podría evitar la contratación de dichos servicios con el auditor de cuentas. En cualquier caso se espera que en presencia de comités de auditoría se produzca una disminución de los honorarios percibidos por la prestación de servicios adicionales por parte del auditor de cuentas. Esta hipótesis es corroborada por los trabajos de Abbott et al. (2003a), García Osma et al. (2004) y Lee y Mande (2005). No obstante, en la muestra analizada por Lee y Mande (2005) esta relación desaparece cuando se controla la posible endogeneidad de los honorarios. Morecroft et al. (2005), sorprendentemente obtienen que los comités de auditoría independientes están asociados con mayores ratios honorarios percibidos por servicios adicionales/honorarios de auditoría (NAF/AFEE), aunque no analizan las causas de estos resultados.

El trabajo de Raghunandan y Rama (2003) difiere de los anteriores en que trata de inferir las percepciones que los accionistas sobre el papel del comité de auditoría, a través de sus votos a favor o en contra de la ratificación del auditor. Sus resultados muestran que cuando el ratio NAF/AFEE es elevado, pese a que los accionistas podrían percibirlo como amenaza contra la independencia y no ratificar al auditor, en presencia de comités de auditoría totalmente independientes los accionistas ratifican al auditor. Según los autores, esto se debe a que los accionistas perciben al comité de auditoría

como un mecanismo de salvaguarda eficaz frente a los efectos negativos de la prestación conjunta de servicios de auditoría y consultoría.

Gaynor et al. (2006) aportan una visión de cómo podría tratar el comité de auditoría las decisiones relativas a la contratación de servicios adicionales. Sus resultados corroboran la evidencia previa de que los comités de auditoría son eficaces en el cumplimiento de sus nuevas responsabilidades legales. En concreto, este estudio detecta que los comités de auditoría en sus decisiones sobre la contratación de servicios adicionales tienen en cuenta los posibles efectos que la prestación de dichos servicios tiene en la calidad de la auditoría. Cuando consideran que la calidad puede ser mejorada recomiendan dicha contratación, no así cuando perciben que la objetividad del auditor puede verse afectada negativamente. Otro resultado interesante es que en los casos en que se requiere la divulgación de las decisiones de aprobación, aunque consideren que la provisión de ambos servicios puede incrementar la calidad de la auditoría, los comités de auditoría son más reacios a recomendar la contratación de servicios adicionales. Según los autores, esto se debe a que la divulgación del proceso de aprobación previa hace al comité de auditoría responsable de las percepciones que los inversores tengan sobre la independencia del auditor. Puesto que se espera que los inversores interpreten negativamente la prestación conjunta de servicios de consultoría, el comité de auditoría tratará de evitar las posibles implicaciones negativas mediante su oposición a la contratación de otros servicios con el auditor de cuentas. Esta evidencia resalta que en aras de evitar posibles perjuicios en su reputación u otras consecuencias legales, el comité de auditoría puede llegar a sacrificar los intereses de los accionistas. Por tanto, aunque el comité de auditoría ha dado muestras de ser un mecanismo efectivo de soporte al auditor, aún es necesario continuar desarrollando esta figura, adaptándola a los cambios que se van produciendo en el entorno empresarial.

3.5. LA EFICACIA DE LOS COMITÉS DE AUDITORÍA: IMPORTANCIA DE SU COMPOSICIÓN

Aunque, como hemos puesto de manifiesto en el apartado anterior, en general el comité de auditoría resulta un mecanismo eficaz para asegurar la calidad de la auditoría y, en particular, la independencia del auditor, numerosos trabajos teóricos y empíricos han venido manifestando que la existencia de comités de auditoría en sí misma no es

suficiente para garantizar su eficacia, sino que dicho comités deben contar además con determinadas características. Esto ha quedado probado, por un lado, a través de los escándalos financieros protagonizados por las grandes empresas como Enron, Worldcom o Parmalat, y por otras menos conocidas que tenían creados comités de auditoría. De ellos se desprende que la mera formación de comités no consigue evitar por completo la existencia de comportamientos oportunistas por parte de los directivos, ni la existencia de prácticas fraudulentas en las empresas²².

Por otro lado, la evidencia empírica tampoco ha conseguido demostrar de manera unánime que la presencia de comités de auditoría en las empresas suponga una mejora en todas las áreas de responsabilidad que desde un punto de vista teórico y normativo se les ha venido asignando. Concretamente, la literatura que analiza el efecto de la existencia de los comités de auditoría ofrece resultados contradictorios. Así, en contraposición a los trabajos que avalan el efecto beneficioso de la presencia de comités de auditoría (Eichenseher y Shields, 1985; Lynn, 1985; DeFond y Jiambalvo, 1991; Collier y Gregory, 1996; Dechow et al., 1996; McMullen, 1996; Teoh y Lim, 1996; Wild, 1996; Beattie y Fearnley, 1998; Beattie et al., 1999; Beasley et al., 2000; Archambeault y DeZoort, 2001; Coulton et al., 2001; Sharma, 2003; García Osma et al., 2004; Chen et al., 2005; Piot, 2005; Goodwin y Kent, 2006) es posible encontrar evidencia de que las empresas con comités de auditoría no son inmunes a la manipulación y al fraude informativo (Verschoor, 1989, 1990; Wechsler, 1989; Beasley, 1996; Abbott et al., 2000; Peasnell et al., 2005; Davidson et al., 2005). Por ejemplo, la Treadway Comisión (1987) informó que el 69% de las empresas cotizadas que habían formado comités de auditoría entre 1981 y 1986 estaban envueltas en casos de informes financieros fraudulentos. Tampoco consiguen evitar las presiones de la dirección sobre el auditor (Gul, 1989; Cohen et al., 2002; Gibbins et al. 2004), ni su control sobre los aspectos que pueden condicionar la calidad de la auditoría (Kunitake, 1981 y 1983; Cottell y Rankin, 1988; Goddard y Masters, 2000). De hecho, algunos autores opinan que la promoción de los comités de auditoría ha estado basada en una presunción de su efectividad, más que una decisión fundada en la constatación real de su eficacia (Collier, 1996, p. 135). De aquí ha surgido una corriente que defiende que los comités de auditoría han sido adoptados como una forma de legitimar el gobierno de

²² Véase entre otros Jones (1986), NCFRR (1987), Crawford (1987), Beasley (1996), Klein (1998b).

las empresas y evitar al tiempo otro tipo de medidas legislativas (Collier, 1996; Kalbers and Fogarty, 1998; Spira, 1999).

Las dudas suscitadas acerca de la eficacia de los comités de auditoría han hecho que parte de la doctrina se centre en el análisis de las características que hacen que los comités de auditoría se conviertan en mecanismos efectivos de control de la actividad gerencial. Estas características no son siempre fácilmente identificables (Spira, 1999). De hecho, la eficacia en si es un término complejo de definir y así lo han puesto de manifiesto numerosos autores. Para DeZoort (1998), la eficacia de los comités de auditoría es la “habilidad colectiva de un comité para lograr sus objetivos de vigilancia”. Lee y Stone (1997) señalan que la eficacia real es algo imposible de observar, por lo que hay que conformarse con estudiar la eficacia potencial, que se obtiene observando las responsabilidades del comité de auditoría y la experiencia pasada de sus miembros. Por esta razón, la mayoría de los estudios que tratan de analizar la eficacia de los comités, utilizan hechos observables que indique el cumplimiento de sus funciones en una o en varias de las parcelas que tiene atribuidas: calidad de la información, control interno y auditoría externa.

Aunque este tema ha sido abordado de diferentes formas desde el ámbito de la investigación, la política y la propia profesión contable, todos ellos coinciden en que la eficacia es un constructo multidimensional (DeZoort, 1998). Entre la gran variedad de dimensiones examinadas por la literatura están la independencia, la diligencia, el tamaño, el número de reuniones mantenidas por el comité, la duración de estas reuniones, la conformidad con los estándares prescritos, la cooperación de los gerentes, etc.

En lo que sigue, analizaremos con mayor detenimiento las características que han recibido más atención por parte de los estudios empíricos, haciendo especial énfasis en la importancia de la independencia del comité de auditoría como condición necesaria para su eficacia.

3.5.1. TAMAÑO DEL COMITÉ DE AUDITORÍA

El número de consejeros que integran el comité de auditoría ha sido considerado como un factor importante para determinar su eficacia. Braiotta (2000) afirma que, en

general, los comités de auditoría deberían ser los suficientemente grandes como para tener miembros con una gran variedad de experiencias y conocimientos en los negocios, pero no tan grandes como para que resulten poco manejables. Se espera que cuanto mayor sea el tamaño del comité de auditoría más eficaz resulte puesto que en los comités de auditoría de mayor tamaño, los consejeros cuentan con mayores responsabilidades y mayor poder para llevarlas a cabo, derivado de su mayor estatus dentro de la organización. Tienen, por tanto, mayor probabilidad de que tanto la dirección, como los auditores externos e internos, los consideren como un organismo con autoridad (Kalbers y Fogarty, 1993; Chen y Zhou, 2007). Además, desde el punto de vista del control, la literatura ha venido señalando que cuanto mayor es el número de personas implicadas en una actividad menores son las oportunidades de colusión, lo que reduce posibilidad de que se produzcan abusos (Archambeault y DeZoort, 2001).

Para asegurar que los comités cuentan con el tamaño adecuado para cumplir con sus responsabilidades los organismos reguladores han emitido un buen número de recomendaciones. Algunos de ellos plantean que en las grandes empresas para adaptarse al aumento de la complejidad en las mismas y de las responsabilidades atribuidas al comité de auditoría, estos comités deberían estar formados al menos por tres consejeros (Informe Cadbury, 1992; BRC, 1999; NYSE, 2002; Sarbanes-Oxley, 2002; Informe Smith, 2003; *Financial Reporting Council*, 2003). Consideran este número como el adecuado para garantizar la diversidad de puntos de vista necesaria. En general, se recomienda que este número no exceda de cinco (Arthur Andersen, 1998) o seis miembros (NACD, 1999)²³.

La evidencia empírica sobre el efecto del tamaño del comité en la eficacia del mismo ofrece resultados contradictorios. Por un lado, Archambeault y DeZoort (2001) detectan que las empresas con comités de mayor tamaño muestran menor propensión a realizar cambios sospechosos de auditor. Estas empresas son a su vez las primeras en destituir a Arthur Andersen tras el escándalo de Enron y contratar a auditores de mayor reputación (Chen y Zhou, 2007). Felo et al. (2003) observan entre las empresas con comités de auditoría de mayor tamaño una mayor calidad en la información financiera, hecho que es confirmado por Lin et al. (2007) al detectar una reducción en la necesidad de reelaborar los resultados de la empresa. Aumenta también la información divulgada

²³ Citas tomadas de Archambeault y DeZoort (2001).

por la empresa, la exactitud de dicha información y la fiabilidad que le otorga el mercado a dicha información (Karamanou y Vafeas, 2005). Asimismo, se ha detectado que el comité de auditoría de mayor tamaño inspira mayor confianza entre los aportantes de recursos financieros a la empresa, que se plasma en una reducción de los costes de la deuda (Anderson et al., 2004) y de la rentabilidad negativa de las acciones, en torno al anuncio de la emisión de nuevas acciones por parte de la empresa (Berker e Irani, 2008).

Por el contrario, encontramos un buen número de trabajos que no detectan ninguna mejora en la calidad de la información financiera derivada del efecto tamaño (Abbott et al., 2004; Bédard et al., 2004; Davidson et al., 2005; Yang y Krishnan, 2005), ni tampoco que estos comités asuman con mayor eficacia las responsabilidades derivadas de su relación con el auditor externo (Osullivan, 1999; Carcello y Neal, 2000; Goddard y Masters, 2000; O'Sullivan y Diacon, 2002; Yatim et al., 2006) y con el control interno (Krishnan, 2005).

3.5.2. FRECUENCIA DE REUNIONES DEL COMITÉ DE AUDITORÍA

Otra de las variables estudiadas en la literatura como determinantes de la eficacia de los comités es el número de reuniones que mantiene. Diversos estudios utilizan el número de reuniones como un primer acercamiento al estudio de la actividad de los comités de auditoría y de los factores que la determinan. En estos estudios, aunque reconocen que la frecuencia de reuniones no garantiza el trabajo realizado durante las reuniones o el cumplimiento efectivo de las tareas que tiene encomendadas el comité, afirman que los comités de auditoría que no se reúnen o se reúnen sólo una vez, es poco probable que realicen un control efectivo (Menon y Williams, 1994; Klein, 1998a; Collier y Gregory, 1999; Deli y Gillian, 2000, etc). Se espera que cuanto mayor sea el número de reuniones mantenidas por el comité, mayor será la probabilidad de que cumpla con las funciones que tiene encomendadas.

Aunque esta cuestión ha recibido menos atención por parte de los organismos reguladores²⁴, varios de ellos han recomendado el mantenimiento de un número mínimo

²⁴ En Europa, el 75% de los Códigos de Buen Gobierno (Bélgica, 1998; Irlanda, 1999; Francia, 2002; Alemania, 2002; Italia, 2002, etc.) no especifican un número mínimo de reuniones (para un análisis del comité de auditoría a través de los Códigos de Buen Gobierno europeos véase Collier y Zaman, 2005).

de reuniones. Este número mínimo oscila entre las cuatro reuniones al año recomendadas por la comisión Treadway (1987), las tres reuniones que sugieren el Canadian Institute of Chartered Accountant (1981) y el Informe Smith (2003), y las dos propuestas por los informes Cadbury (1992) y BRC (1999). Menon y Williams (1994) argumentan que para que el comité desarrolle efectivamente sus tareas debe mantener como mínimo dos reuniones: una de planificación con el auditor independiente y otra para revisar los resultados de la auditoría (véase Deli y Gillan, 2000).

La evidencia empírica en este sentido tampoco resulta reveladora. Los estudios de Beasley (1996), Felo et al. (2003), Geiger y Rama (2003), Lee et al. (2004), Bédard et al. (2004), Choi et al. (2004), Lee et al. (2004), Song y Windram (2004), Chen et al. (2005), Davidson et al. (2005), Yang y Krishnan (2005), Krishnan (2005), Lin et al. (2007), Mitra et al. (2007), Rahman y Ali (2007), Becker e Irani (2008), entre otros, no encuentran una relación significativa entre el número de reuniones y distintas medidas de la eficacia del comité de auditoría. Sin embargo, es posible encontrar diversos trabajos que corroboran la mayor eficacia de los comités de auditoría más activos. En concreto, las empresas con comités de auditoría que se reúnen con mayor frecuencia tienen menor probabilidad de estar acusadas de fraude (Beasley et al., 2000), presentar problemas en los informes financieros (McMullen y Raghunandan, 1996; Windram y Song, 2000; Abbott et al., 2004) y manipular los resultados (Xie et al., 2003; Ebrahim, 2007). El mercado otorga más credibilidad a las predicciones divulgadas por la dirección cuanto mayor es el número de reuniones que mantiene el comité de auditoría. Se ha constado además que las empresas cuyos comités de auditoría se reúnen con mayor frecuencia muestran menos propensión a realizar cambios sospechosos de auditor (Archambeault y DeZoort, 2001). La frecuencia de reuniones del comités de auditoría también está positivamente relacionada con la probabilidad de seleccionar auditores de mejor calidad (Chen y Zhou, 2007) y con el aumento en los honorarios del auditor derivado del aumento de la cobertura de la auditoría, tras la demanda de una mayor calidad en la misma (Goodwin y Kent, 2006; Goodwin-Stewart y Munro, 2005; Yatim et al., 2006).²⁵

²⁵ Contrariamente a estos resultados, Vafeas y Waeglein (2007) detectan que la reducción en el número de reuniones está relacionada con un aumento en el nivel de honorarios de auditoría, resultado que atribuyen al efecto sustitución entre la labor de supervisión del comité de auditoría y el nivel de pruebas sustantivas requeridas por el auditor.

3.5.3. EXPERIENCIA Y FORMACIÓN DE LOS MIEMBROS DEL COMITÉ DE AUDITORÍA

El hecho de que los temas objeto de atención por los comités de auditoría sean enteramente técnicos, obliga a que sus miembros deban poseer suficiente conocimiento en materias relacionadas con la confección de la información, control contable y técnicas de evaluación de la fiabilidad. Lindsell (1992, p. 104) sugiere que “los comités de auditoría son sólo tan buenos como sus miembros”. Algunos de los auditores entrevistados por Cohen et al. (2002) consideran que, en la práctica, los comités de auditoría no están jugando el papel relevante que se les ha asignado en sus relaciones con el auditor. En parte, atribuyen esta situación a que sus miembros carecen de la experiencia necesaria para ser eficaces. Esto lleva a que las reuniones con el comité de auditoría no sean interactivas y que el auditor se limite a dar cuenta de los asuntos más importantes.

En general, la literatura señala los conocimientos que otorgan la experiencia y la formación como uno de los aspectos que capacitan a los miembros del comité de auditoría con la habilidad necesaria para el desempeño de sus funciones. Según DeZoort y Salterio (2001) para ser efectivo el comité de auditoría debe tener dos tipos de conocimiento: conocimientos financieros y conocimientos de auditoría y contabilidad.

Los conocimientos financieros y de negocio son necesarios para entender la información financiera de la empresa y comprender si la situación de la misma y sus actividades está correctamente representadas en los estados financieros. Este tipo de conocimientos proceden en su mayoría de la experiencia y le capacitan para reconocer operaciones potencialmente engañosas, lo que contribuye al aumento de la calidad de la información financiera (Felo et al., 2003).

Los conocimientos en materia de auditoría y contabilidad también son necesarios ya que, por ejemplo, deben ser capaces de valorar las políticas contables de la empresa y su efecto sobre la situación financiera de la misma, evaluar aquellas áreas contables especialmente conflictivas por la subjetividad que entrañan, etc. Estos conocimientos les facultan para comprender los procedimientos y normas contables y poder apreciar la naturaleza y la finalidad de la auditoría de los estados financieros. Se entiende que podrán valorar más adecuadamente las diferentes posturas entre la dirección y el auditor externo, así como la calidad de la información financiera, no sólo su aceptabilidad (DeFond et al., 2005). De hecho, algunas de las críticas hacia la falta de

eficacia de los comités apuntan a que los miembros que carecen de los conocimientos adecuados se vuelven más dependientes de la dirección y menos propensos a oponerse a sus decisiones, por su falta de habilidad para valorar su conveniencia. En línea con esto, DeZoort y Salterio (2001) evidencian que cuando el comité carece de esta formación es menos probable que entienda y apoye la postura del auditor ante una discusión entre la dirección y el auditor sobre alguno de los aspectos de la auditoría.

La legislación actual reconoce la necesidad de que los miembros del comité de auditoría cuenten con experiencia financiera para ofrecer información financiera de alta calidad. En este sentido, el BRC (1999) recomendaba que al menos uno de los miembros del comité de auditoría debiera contar con experiencia financiera. Entiende como experiencia financiera la experiencia derivada del desempeño profesional en el área de contabilidad y finanzas, que requiera certificación profesional en contabilidad, o cualquier otra experiencia, como ser o haber sido alto directivo de la empresa con responsabilidades financieras que le capacite con la sofisticación financiera necesaria.

La preocupación por contar con miembros competentes en el comité tiene su apogeo en el ámbito regulador a partir de los escándalos financieros de principios de 2000. Así, la recomendación del BRC (1999), convertida en requerimiento por la Sarbanes-Oxley²⁶, ha sido adoptada por la NYSE, NASDAQ y la SEC (2003), entre otros organismos. La NYSE da un paso más allá que la Sarbanes-Oxley y requiere que todos los miembros del comité de auditoría cuenten con conocimientos financieros y al menos uno con conocimientos contables.

Esta cuestión se ha extendido a Europa, donde se han recogido diversas propuestas en el mismo sentido que el BRC (Informe Smith, 2003). Por ejemplo, la Directiva 2006/43/CE establece que al menos un miembro tenga competencias en contabilidad y/o auditoría (art. 41). En su informe sobre el papel que deben tener los consejeros no ejecutivos y los comités del Consejo de Administración (2005/162/CE, de 15 de febrero de 2005) declara que la competencia de los miembros del comité de auditoría es un asunto de especial preocupación. Afirman que resulta indispensable poseer algún tipo de conocimientos específicos y que deben, colectivamente, tener formación y experiencia pertinente sobre temas financieros y de contabilidad de

²⁶ En realidad, Sarbanes-Oxley (2002) establece la obligación de que la empresa informe de si cumple con la recomendación y que explique las causas en caso negativo (Carcello et al., 2006).

empresas que cotizan en bolsa (párrafos 11.2. y 16). Además, consideran que la empresa debe ofrecer un programa de formación para los miembros del comité de auditoría.

A pesar de la importancia que se le otorga a la experiencia del comité de auditoría para garantizar su eficacia, y de la capacidad de la normativa para influir en dicha característica, resulta interesante la ambigüedad con que se ha tratado el tema. Carcello et al. (2006) critican que esta ambigüedad permite a las empresas designar a expertos financieros de entre un amplio abanico de consejeros con experiencias muy diversas, algunas de las cuales pueden no ser relevantes de cara a garantizar su eficacia.

Existe, además, cierta controversia en torno a la definición de los conocimientos (experiencia-formación) específicos que deben tener los miembros del comité (DeFond et al., 2005). Al hilo de esta cuestión, diversos estudios han revelado, por una parte, la existencia de un amplio rango de experiencia y cualificación profesional entre los miembros de los comités de auditoría y, por otra, que la experiencia de los miembros en materias relacionadas con la información financiera está claramente relacionada con la eficiencia de funcionamiento de los comités de auditoría (Treadway Commission, 1987; Knapp, 1987; Kalbers y Fogarty, 1993; Lee y Stone, 1997; DeZoort, 1998; Beasley et al., 1999; Windram y Song, 2000; DeZoort y Salterio, 2001; Beasley y Salterio, 2001; Noland et al., 2002).

En general, se observa que la incidencia de la experiencia sobre la eficacia del comité de auditoría depende del tipo de responsabilidad. Así, la experiencia financiera y contable resulta fundamental en el proceso de negociación que se establece entre el auditor y la dirección (Knapp, 1987; DeZoort y Salterio, 2001; DeZoort et al., 2003), evitando los cambios sospechosos de auditor²⁷ (Archambeault y DeZoort, 2001; Carcello y Neal, 2003a; Lee et al., 2004), reduciendo las debilidades del sistema de control interno (Zhang et al., 2007) y en lo relativo a la calidad de la información financiera (Felo et al., 2003) y al aumento en la divulgación de información (Karamanou y Vafeas, 2005). En concreto, se constata que en presencia de expertos contables y financieros en el comité es menos probable que la información financiera tenga que ser reelaborada (McMullen y Raghunandan, 1996; Abbott et al., 2004; Agrawal y Chadha, 2005) y que se den prácticas de manipulación del beneficio (Bédard

²⁷ La experiencia financiera no parece tener influencia en el caso extremo de las empresas que despidieron a Arthur Andersen tras los escándalos de Enron (Chen y Zhou, 2007).

et al., 2004; Choi et al., 2004; Xie et al., 2003; Yang y Krishnan, 2005; Carcello et al., 2006). Además, Davidson et al. (2004) y DeFond et al. (2005) evidencian que el mercado reacciona positivamente ante la contratación de miembros en el comité de auditoría con experiencia financiera, más concretamente en contabilidad y auditoría.

En otras cuestiones como la frecuencia en que el auditor emite opiniones por gestión continuada (Geiger y Rama, 2003) y la selección del auditor (Lee et al., 2004; Chen et al., 2005; Chen y Zhou, 2007) la experiencia no parece ser un atributo determinante. En el caso la determinación de honorarios, Abbott et al. (2003b) detectan una influencia positiva de la experiencia financiera, no así Carcello et al. (2002), Lee y Mande (2005) y Mitra et al. (2007). Yatim et al. (2006) confirman el efecto detectado por Abbott et al. (2003b) cuando se hace referencia a la experiencia conjunta en contabilidad y finanzas. Vafeas y Waeglein (2007) evidencian que mientras que la presencia de al menos un miembro del comité con experiencia como consejero en otros comités de auditoría está positivamente relacionada con el nivel de honorarios, la reducción en el nivel de experiencia del comité provoca un aumento en el nivel de honorarios percibidos por el auditor.

A la vista de la gran variedad de definiciones que se han venido utilizando en la literatura para medir la experiencia²⁸ y del debate público que generan los intentos del ámbito normativo por clarificar dicha acepción, en los últimos años la tendencia en la investigación apunta hacia la contrastación empírica del efecto de diferentes definiciones de experiencia (véanse DeFond et al., 2005; Dionne y Triki, 2005; Carcello et al., 2006). En este sentido, es posible encontrar diversos trabajos donde se pone de manifiesto que dependiendo del tipo de experiencia el efecto sobre la eficacia puede ser positivo a negativo. Knapp (1987) y DeZoort y Salterio (2001) obtienen que cuando la experiencia proviene de conocimientos no relacionados con el mundo de los negocios, de ser directores ejecutivos retirados o de desempeñar a la vez cargos ejecutivos en otras

²⁸ La forma de medir la experiencia de los miembros en la literatura es muy diversa: desde considerar el porcentaje de expertos o la presencia de un número mínimo de ellos, hasta el número de cargos de consejeros que desempeñan, la duración en el cargo, etc. A esto se le suman las numerosas definiciones de expertos financieros que se han considerado, e incluso los argumentos contradictorios sobre el efecto de determinadas variables. Por ejemplo, Ecton y Reinstein (1982) analizan la duración del contrato de los consejeros, argumentando que con la rotación de los miembros del comité de auditoría se conseguiría una mayor eficacia porque los nuevos miembros realizan “mejores” preguntas. Por el contrario, Spangler y Braiotta (1990) opinan que para una mayor eficacia es necesaria la continuidad que proporcionan los contratos de larga duración. Algo similar ocurre con el número de puestos de consejeros que desempeñan los miembros del comité (para una revisión de los argumentos véase Song y Windram, 2004)

empresas, los miembros del comité tienen más propensión a identificarse con la dirección de la empresa y menos con las posturas del auditor. Ocurre al contrario cuando la experiencia se debe a desempeñar cargos en otras empresas como consejeros independientes o son auditores en activo, ya que estos miembros se identifican más con el riesgo que el auditor asume al contradecir la postura de la dirección (McMullen y Raghunandan, 1996; DeZoort y Salterio, 2001; DeZoort et al., 2003).

3.5.4. INDEPENDENCIA DEL COMITÉ DE AUDITORÍA

La literatura viene destacando la necesidad de contar en el comité de auditoría con miembros suficientemente formados y experimentados, que sean capaces de realizar una revisión efectiva del proceso de auditoría e intervenir en situaciones de conflicto; miembros activos, dotados de las responsabilidades y del poder adecuados, y sobre todo, capaces de mantener una actitud independiente frente a posibles presiones de la dirección cuya labor está siendo cuestionada.

Sin duda alguna, la independencia de los miembros del comité de auditoría es una de las dimensiones más estudiadas por estos trabajos y la que más atención ha recibido por parte de los organismos reguladores en los últimos años (BRC, 1999; Sarbanes-Oxley, 2002). La independencia es considerada un atributo crítico para que el comité de auditoría pueda contribuir de manera efectiva al gobierno de la empresa. Los argumentos apuntan a que los comités de auditoría pueden actuar de forma inadecuada si sus miembros no son independientes de la dirección, porque son incapaces o tienen poco interés por realizar preguntas indagatorias (Klein, 2000; Carcello y Neal, 2000).

Un consejero puede contar con las capacidades necesarias, reunirse asiduamente con los miembros del comité, que este comité tenga un número adecuado de consejeros, pero si sus miembros no son independientes de la dirección, la probabilidad de que funcionen eficazmente es escasa. Se trata, por tanto, de una cualidad “necesaria aunque no suficiente”. En palabras de Spira (1999), la independencia sería un prerrequisito para un comportamiento ético. En este sentido, a pesar de la falta de evidencia concluyente sobre características como la frecuencia de reuniones o la experiencia, se observa que cuando se analizan su efecto conjunto con la independencia de los miembros se tornan significativas. Así, la eficacia de los comités de auditoría activos y/o con miembros experimentados ha sido encontrada aún mayor cuando además cuentan con miembros

independientes (Abbott y Parker, 2000; Abbott et al., 2001, 2003a y 2004; Goodwin y Seow, 2002; Sharma, 2003; Goodwin y Kent, 2006; Lee y Mande, 2005; Agrawal y Chadha, 2005; Carcello y Neal, 2003a).

La cuestión es identificar qué factor o factores hacen independiente a un comité de auditoría. La respuesta en este sentido es bastante unánime. En general se considera que la independencia del comité de auditoría depende de cuál sea su composición. En este sentido, la mayoría de los estudios distinguen dos tipos de consejeros: ejecutivos o internos y no ejecutivos o externos²⁹. Entendiendo por consejeros internos aquellos que forman parte del equipo de dirección de la compañía y, en consecuencia, trabajan para ella a tiempo completo. Y por consejeros externos, aquellos miembros que con frecuencia, trabajan en otras compañías con otras responsabilidades (Gispert, 1998).

Una de las clasificaciones más extendidas en la literatura es la establecida por la New York Stock Exchange (1977)³⁰. En la misma se denomina consejero interno a aquel consejero que dedica todo su tiempo y su atención a los asuntos de la empresa, alguna de sus filiales, o cualquier otra empresa controlada por, o que controle a. la compañía. Consejero externo es aquel que no tiene ninguna relación material económica con la compañía, ni ninguna relación familiar o de representación con algún ejecutivo, empleado o accionista de la compañía. Por último hace alusión a los consejeros “afiliados” o “Affiliate director”, a quienes cataloga como aquellos que en el pasado han dedicado todo su tiempo y su atención a los asuntos de la empresa, pero que ya no volverán a tener más responsabilidades operativas ni formar parte del staff, debido a su jubilación o alguna otra causa. Extiende también la definición a aquellos que no siendo empleados de la empresa han tenido en el pasado, o piensan entablar en el futuro, transacciones comerciales con la empresa, sus consejeros o con aquellos cuyos intereses representan los consejeros, incluyendo a quienes representan o tienen alguna relación de parentesco con los ejecutivos, empleados o accionistas de la empresa. Este último tipo

²⁹ Beasley (1996), así como Abbott et al. (2000) emplean los términos “employee” y “nonemployee” para referirse a los consejeros internos y externos respectivamente. Dichos términos podrían traducirse como “empleados” y “no empleados”. Por otro lado, el trabajo de Gispert (1998) recoge dos clasificaciones alternativas pero menos convencionales. Una de ellas es la propuesta por Daily y Dalton (1994), quienes distinguen entre consejeros independientes (aquellos consejeros externos que han sido nombrados con anterioridad al Director General actual de la empresa) y consejeros interdependientes (aquellos consejeros externos que han sido nombrados con posterioridad al Director General y demás consejeros internos). Otra de las clasificaciones viene de la mano de Baysinger y Butler (1985), quienes diferencian tres clases de consejeros: ejecutivos, supervisores e instrumentales.

³⁰ Véase nota pie número 3, del trabajo de Marget (1978).

de consejeros “affiliated” es también conocido en la literatura como “grey director” o “consejero gris”. Este concepto fue introducido de la mano de los estudios de Hermalin y Weisbach (1988), Vicknair et al. (1993) o Raghunandan et al. (2001).

Para que un comité de auditoría sea independiente, la mayoría de los autores consideran que debe estar formado exclusivamente por consejeros no ejecutivos (Jemison y Oakley, 1983; Menon y Williams, 1994; Anderson y Zimmer, 1996). Así, por ejemplo, Menon y Williams (1994) afirman que un comité de auditoría con un consejero interno (ejecutivo) no puede verse como un mecanismo objetivo de control de la dirección. En tal comité es poco probable que se cree un entorno en el que el auditor externo de la empresa pueda expresar sus opiniones respecto a la dirección. La presencia de consejeros ejecutivos podría interferir en las funciones de control del comité de auditoría, convirtiéndolo en un órgano puramente simbólico y a merced de la dirección. A este respecto, la SEC declaraba que tener ejecutivos en el comité de auditoría es peor que no tener comité, puesto que puede inducir a que los accionistas crean que se está produciendo un control efectivo. Por el contrario, un comité activo, formado exclusivamente por consejeros externos, se considera un elemento clave del gobierno corporativo (Jemison y Oakley, 1983, p. 519). Anderson y Zimmer (1996) afirman que los consejeros no ejecutivos desempeñan un importante papel de control, y en especial en situaciones en las que los intereses de los accionistas están en peligro (Vafeas, 2001). La ausencia de ataduras económicas o psicológicas con la dirección hace que estos consejeros sean considerados más idóneos para evaluar de manera objetiva la adecuación de las prácticas contables, de control interno y de divulgación de información y menos reticentes a cuestionar las acciones y las políticas de los gerentes (McMullen y Raghunandan, 1996; Abbott et al., 2000 y 2004). Esta mayor calidad en el control por parte de los consejeros independientes es atribuible a sus incentivos para construir y mantener su reputación como expertos en el control (Fama y Jensen, 1983) y para evitar responsabilidades legales (Abbott et al., 2000). Por lo que a la reputación se refiere, Abbott et al. (2000) argumentan que los consejeros independientes del comité de auditoría pueden entender los servicios que prestan en dicho comité como una forma para incrementar su reputación (Fama y Jensen, 1983). Sin embargo, en caso de que se detecten estados financieros con errores mientras el consejero presta sus servicios en el comité de auditoría, su reputación se vería gravemente dañada. En consecuencia, la preservación de dicha reputación sirve a los consejeros externos e independientes como

motivación para mantener un control de mayor calidad. Respecto al efecto motivador de la responsabilidad de los consejeros, por lo general, los consejeros externos no pertenecientes al comité de auditoría pueden demostrar el cumplimiento fiduciario de sus tareas depositando su confianza en el comité de auditoría para aspectos como la adecuación de los informes financieros de la compañía, la estructura de control interno y las relaciones con el auditor externo. En caso de que los accionistas interpusieran una demanda por informes financieros fraudulentos, la responsabilidad de los consejeros externos pasaría al comité de auditoría. Por tanto, los consejeros externos del comité de auditoría, con el fin de evitar responsabilidades legales, pueden sentirse motivados a incrementar la eficacia en sus labores de control.

La evidencia empírica, en general, avala estos argumentos. Así, se observa una mejoría de la calidad de la información contable ante la independencia de los comités de auditoría. Más concretamente, las empresas con comités de auditoría formados exclusivamente por consejeros externos muestran menos probabilidad de tener problemas en la información financiera (McMullen y Raghunandan, 1996), que emitan informes financieros fraudulentos (Beasley et al., 2000) o que realicen ajustes discrecionales al devengo (Klein, 2002; Xie et al., 2003; Davidson et al., 2005; Bradbury et al., 2006; Ebrahim, 2007). Klein (2002) observa como las empresas que pasan de un comité más independiente a uno menos independiente presentan, durante el año del cambio elevados ajustes discrecionales al devengo, con respecto al año anterior. De igual modo, la probabilidad de tener que reelaborar los estados financieros es menor ante la presencia un comité de auditoría formado exclusivamente por consejeros independientes (Abbott et al., 2004). Karamanou y Vafeas (2005) muestran que cuanto mayor es el porcentaje de consejeros no ejecutivos en el comité de auditoría, mayor es la exactitud de la información divulgada por la dirección cuando ésta hace referencia a malas noticias y mayor es la credibilidad que le otorga el mercado a dicha información divulgada cuando se trata de buenas noticias³¹.

La independencia del comité de auditoría resulta especialmente necesaria de cara a su capacidad para actuar como salvaguarda del auditor. Gran parte la eficacia del comité de auditoría en relación con la función de auditoría externa que pusimos de manifiesto en el apartado 3.4., se debe a su condición de independientes. En este

³¹ En relación con la repercusión de la independencia del comité de auditoría sobre el valor de la empresa sólo encontramos evidencia puntual (Erickson, 2005).

sentido, Abbott y Parker (2000) evidencian que los comités de auditoría independientes y activos seleccionan auditores de mayor calidad, entendida como un mayor nivel de especialización industrial. Esta mayor calidad de los auditores seleccionados también se da cuanto mayor es el porcentaje de externos en el comité de auditoría (Chen et al., 2005) y cuando está formado exclusivamente por consejeros independientes (Lee et al., 2004). También se ha evidenciado que los cambios de auditor (y en especial los cambios sospechosos) se producen con menos probabilidad en las empresas cuyos comités de auditoría cuentan con mayor número de consejeros externos que estén libres de las influencias de la dirección (Archambeault y DeZoort, 2001; Carcello y Neal, 2003a; Abidin et al., 2006). De igual modo, Lee et al. (2004) mostraron que en las empresas con comités de auditoría totalmente independientes los auditores reuncan con menor frecuencia que en aquellas en las que el comité de auditoría no es independiente, porque ven en el comité de auditoría independiente un mecanismo de apoyo dentro de la empresa auditada.

Por su parte, los trabajos de Abbott et al. (2001 y 2003a y b), García Osma et al. (2004), Lee y Mande (2005), Morecroft et al. (2005), Mitra et al. (2007) y Vafeas y Waegelein (2007) suponen un refuerzo al papel del comité de auditoría independiente en su empeño por evitar que el gerente pueda utilizar tanto el salario, como la contratación de otros servicios no propiamente de auditoría, como mecanismos para influir sobre la opinión del auditor. En concreto, Abbott et al. (2001 y 2003b), Lee y Mande (2005), Mitra et al. (2007) y Vafeas y Waegelein (2007) soportan la hipótesis de que los comités de auditoría independientes demandan una auditoría de mayor calidad, lo que se traduce en un aumento de los honorarios de auditoría como consecuencia de un aumento en la cobertura de la misma³². Abbott et al. (2003a) y García Osma et al. (2004) muestra los esfuerzos del comité de auditoría independiente para evitar la dependencia económica del auditor, limitando la cuantía de los honorarios percibidos por servicios no propiamente de auditoría en relación con los honorarios de auditoría. Entre los trabajos que avalan la capacidad de un comité de auditoría independiente como soporte del auditor en el proceso de negociación podemos señalar los de Carcello y Neal (2000) y Ng y Tan (2003).

³² Como comentamos anteriormente, la ausencia de influencia de los comités de auditoría totalmente independientes sobre los honorarios de auditoría, encontrada por Osullivan (1999) y Goddard y Masters (2000), puede venir explicada por los efectos opuestos que se le suponen sobre los honorarios.

La influencia de la composición sobre la función de auditoría interna es tratada, entre otros, por Scarbrough et al. (1998). Sus resultados muestran una relación positiva entre la presencia de un comité compuesto exclusivamente por consejeros independientes y actividades como mantener reuniones frecuentes con el jefe de auditoría interna, revisar el programa de auditoría interna y los resultados de la auditoría interna, que redundan en una mejora del control interno de la empresa. La mayor proporción de consejeros independientes se traduce finalmente en una reducción de la probabilidad de que existan problemas de control interno (Krishnan, 2005)³³.

Estos argumentos sobre la mayor capacidad de los consejeros independientes han sido considerados mayoritariamente en el ámbito de la regulación, desde donde reconocen que la independencia de los miembros del comité de auditoría es crítica para su funcionamiento efectivo. Organismos como la NYSE vienen requiriendo la formación de comités de auditoría compuestos en su totalidad por consejeros independientes de la dirección desde 1978. Más concretamente, la NYSE (1983, sec. 3) hacía referencia a consejeros independientes de la dirección y libres, a juicio del Consejo de Administración, de cualquier relación que pueda interferir en su capacidad para emitir juicios independientes como miembros del comité de auditoría. En esta misma línea, la Treadway Commission (1987) manifestaba que la composición del comité de auditoría puede ser un factor determinante de la habilidad de los comités para actuar de manera independiente y cuestionar a los directivos, recomendando la inclusión exclusivamente de consejeros externos no ejecutivos. De estas recomendaciones se hicieron eco otros organismos como la Macdonald Commission (1988), NASDAQ (1989), el Comité Cadbury (1992), el American Law Institute (1994), etc. En algunos de ellos, como el NASDAQ (1989), de forma algo más flexible al requerir sólo mayoría de independiente. En cualquier caso, como puso de manifiesto Vicknair et al. (1993), a pesar del valor otorgado a la independencia en estas primeras recomendaciones no se define claramente lo que se entiende por consejeros independientes. Esto llevó a que en muchas empresas bajo la consideración de “no ejecutivo” se incluyeran en el comité de

³³ No obstante, existen algunos estudios que no evidencian ningún efecto de la independencia del comité de auditoría sobre su eficacia. Véase por ejemplo, Beasley (1996), Klein (1998b), Osullivan (1999), Goddard y Masters (2000), Carcello et al. (2002), O’Sullivan y Diacon (2002), Cotter y Silvester (2003), Felo et al. (2003), Geiger y Rama (2003), Xie et al. (2003), Bédard et al. (2004), Uzun et al. (2004), Agrawal y Chadha (2005), Piot (2005), Yatim et al. (2006), Chen y Zhou (2007), García Osma y Gil de Albornoz Noguera (2007), Lin et al. (2007), Rahman y Ali (2007); Hsu (2008), Zhang et al. (2007).

auditoría consejeros “affiliated”³⁴. Se considera que este tipo de consejeros, que sin ser empleados de la empresa mantienen ligazones de algún tipo con la dirección, pueden comprometer la independencia del comité de auditoría y por consiguiente, su eficacia. Así lo han corroborado los estudios de Carcello y Neal (2000 y 2003a). Su condición de no ejecutivos, sin embargo, puede crear una imagen de independencia que en ocasiones no se corresponda con la realidad.

En aras de solventar este problema y mejorar la efectividad de los comités de auditoría en 1998 la SEC, la NYSE y la NASD anunciaron la formación del Comité Blue Ribbon. Las dos primeras recomendaciones recogidas en el informe publicado por este comité (BRC, 1999) van dirigidas a fortalecer la independencia de los comités de auditoría. Proponen que los comités de auditoría estén formados únicamente por consejeros independientes y define lo que se ha de entender como independiente, excluyendo de forma explícita aquellos que mantengan relaciones con la empresa que pueda interferir en el ejercicio de su independencia frente a los directivos. Como ejemplos de este tipo de relaciones menciona:

- ✓ Un consejero empleado por la corporación o alguna de sus filiales durante el presente año o cualquiera de los cinco anteriores
- ✓ Un consejero que acepte alguna compensación de la empresa o de cualquiera de sus filiales, distinta de una compensación por sus servicios o beneficios fiscales derivados de un plan de jubilación.
- ✓ Un consejero que sea miembro de la familia cercana de un individuo que sea, o haya sido en los últimos 5 años, director ejecutivo de la empresa o de alguna de sus filiales.
- ✓ Un consejero que participe, como accionista de control o como director ejecutivo, en los beneficios de cualquiera de los negocios que la organización lleva a cabo, o de los cuales la organización recibe pagos que son o han sido significativos para la empresa o el negocio de la organización en cualquiera de los cinco años anteriores.

³⁴ Vicknair et al. (1993), sobre una muestra de 100 empresas cotizadas en la NYSE entre 1980 y 1987, detectaron que el 74% incluía en sus comités de auditoría al menos un consejero gris.

- ✓ Un consejero que esté empleado como ejecutivo de otra empresa para la cual, cualquiera de los ejecutivos de la corporación esté en su comité de compensación.

En ese mismo año, la SEC, la NYSE y el NASDAQ introdujeron las recomendaciones del BRC (1999). Como puede leerse en Klein (2003), los nuevos requerimientos seguían permitiendo importantes vías de escape, en tanto que era el Consejo de Administración el encargado de definir en qué medida la relación en cuestión podría comprometer la independencia (NYSE, 1999). Además, en circunstancias límites permitían al Consejo nombrar empleados actuales o antiguos, y familiares como miembros del comité de auditoría (NASDAQ, 1999). La ley Sarbanes-Oxley (2002) mantiene su apuesta por los comités de auditoría totalmente independientes y, aunque permite excepciones, su concesión queda en manos de la SEC en lugar de en el Consejo de Administración.

En Europa, la mayoría de los códigos reconocen el concepto de independencia de los miembros del comité de auditoría (Collier y Zaman, 2005) pero las consideraciones sobre el grado de independencia necesarios son más variadas y menos estrictas que en EE.UU. Según el estudio de Collier y Zaman (2005), en los sistemas con Consejos de Administración unitarios (*one-tier*) todos los códigos hacen un llamamiento a la presencia de consejeros no ejecutivos o externos en el comité de auditoría, aunque sólo los informes Smith (2003) y Higgs (2003) requieren que esté compuesto exclusivamente por consejeros independientes. En los sistemas con estructuras de gobierno *two-tier* los miembros del comité de auditoría deben nombrarse de entre los miembros de Consejo Supervisor. Como en el caso de los sistemas unitarios, las referencias a la independencia van desde recomendar que el presidente no haya sido miembro del Consejo de Dirección hasta requerir que todos sean miembros independientes del Consejo de Supervisión.

Desde la Comisión Europea, se ha venido apostando por los comités de auditoría compuestos exclusivamente por consejeros no ejecutivos y con mayoría de independientes (Informe Winter, 2002; CE, 2004 y 2005). Sin embargo, la Directiva 2006/43/CE en reconocimiento de las diferentes casuísticas en el gobierno de las

corporaciones de los países miembros, ha relajado estos requerimientos y únicamente exige la presencia de al menos un miembro independiente (art. 41).

Como apuntan Collier y Zaman (2005) en todo el desarrollo normativo, a excepción de este último giro en la Directiva europea, se observa una evolución hacia definiciones cada vez más severas de independencia. Esto resalta la importancia que desde este entorno se le ha dado a la independencia como atributo básico para garantizar la eficacia del comité de auditoría.

3.6. CONCLUSIONES

El primer objetivo de este capítulo ha sido poner de manifiesto cómo el comité de auditoría puede ser una salvaguarda importante para la independencia del auditor, al tiempo que puede contribuir a incrementar la calidad de los estados financieros auditados divulgados por la empresa.

Hemos comenzado definiendo al comité de auditoría como un órgano del Consejo de Administración de la empresa auditada, encargado de asegurar la integridad de la información financiera publicada por la empresa. Esto implica que deberá atender las cuestiones relacionadas con el proceso de elaboración de la información financiera, la auditoría externa de dicha información, y otros aspectos referentes al control interno de la empresa.

Seguidamente, hemos justificado el potencial de este comité y qué puede aportar respecto a otros mecanismos de control como el propio Consejo de Administración. En este sentido, hemos argumentado que el interés por el comité de auditoría nace de la necesidad de articular nuevas medidas para ayudar al auditor a resistir a las presiones de la dirección, ante la ineficacia o la insuficiencia de los mecanismos existentes hasta el momento. Hemos puesto de manifiesto cuáles son algunas de las debilidades del Consejo de Administración de cara a su capacidad para desempeñar eficazmente sus tareas en relación con la calidad de la información financiera. Esto nos ha llevado a plantear al comité de auditoría como una forma de revitalizar el papel del Consejo en esta materia, a través de la creación de una comisión en la que se mejoran aquellos aspectos que generan la ineficiencia del Consejo en pleno. Para terminar de posicionar

al comité de auditoría como mecanismo de salvaguarda hemos realizado una breve revisión de sus orígenes desde el punto de vista de la regulación.

Tras este apartado de localización general, nos hemos centrado en el análisis de las responsabilidades que se le han asignado al comité de auditoría en relación con la revisión de la información contable, el control interno y la función de auditoría externa. Respecto al papel del comité de auditoría como garante de la independencia del auditor, hemos resaltado la confianza que las instituciones de todo el mundo han ido depositando en él a través del creciente número de funciones que se le han atribuido en este sentido, como respuesta a las continuas crisis de confianza sobre la credibilidad de la información contable. Hemos completado este análisis mediante una revisión de las conclusiones que se desprenden de la literatura empírica acerca de la eficacia del comité de auditoría como salvaguarda de la independencia del auditor.

El primer grupo de estudios analizado se centra en la percepción que los diversos grupos de interés tienen sobre la independencia del auditor y sobre los factores que pueden afectarla positiva y negativamente. En este sentido, parece que la percepción sobre la eficacia del comité de auditoría como medio de soporte del auditor independiente ha ido evolucionando positivamente con el tiempo. Aunque en algunos entornos como España, la relativa novedad de esta comisión explica la existencia de incertidumbres respecto a su potencial.

El segundo grupo de estudios se ha centrado en analizar la eficacia del comité de auditoría controlando aquellos aspectos del contrato del auditor que podrían afectar al riesgo de dependencia económica (su elección y su cese, sus honorarios y la prestación de servicios adicionales), y actuando de soporte del auditor en aquellas circunstancias donde puede darse el contexto idóneo para que el auditor comprometa su independencia, es decir, ante la existencia de desacuerdos entre el auditor y el cliente. En este sentido, la evidencia apunta a que el comité de auditoría parece proporcionar al auditor el soporte necesario en su relación con la dirección de la empresa y haber asumido de forma efectiva la responsabilidad de participar en las decisiones de selección y cambio de auditor, establecimiento de honorarios y prestación de servicios adicionales a los de auditoría. Así, las empresas con comités de auditoría seleccionan auditores de mayor calidad, de los que en principio se espera mayor independencia. En casos de desacuerdos suponen un refuerzo a la postura del auditor, por lo que éste

percibe que cuenta con un aliado en el comité de auditoría y evita que la dirección utilice este contexto para presionar al auditor. Limita la capacidad de la dirección para hacer efectiva la amenaza del cambio en casos de desacuerdos, y para utilizar los honorarios de auditoría y consultoría como herramienta de coacción.

Esta participación activa del comité de auditoría puede tener como efecto una reducción en la percepción del auditor sobre el riesgo de pérdida del cliente, aumentando el peso de los incentivos para mantener una actitud independiente y, en consecuencia, mitigando la amenaza que se deriva de la dependencia económica.

En la última parte de este capítulo hemos puesto de manifiesto la importancia de la independencia del comité de auditoría como atributo indispensable para garantizar su eficacia, especialmente como salvaguarda de la independencia del auditor. Este era precisamente el segundo de los objetivos que nos proponíamos. Nuevamente, mediante una revisión de la literatura, se ha señalado que la mera existencia de un comité de auditoría no es suficiente para garantizar su eficacia. Es necesario que cuente con unas dimensiones adecuadas que faciliten la coordinación y el desarrollo del trabajo, que sus miembros mantengan una actitud activa y dedique el tiempo adecuado a la magnitud de sus responsabilidades. Deben contar además con miembros experimentados y con conocimientos adecuados. Pero sobre todo, el tipo de tareas que se le ha encomendado al comité de auditoría exigen que sus miembros sean capaces de trabajar con independencia de la dirección de la empresa, cuya gestión será evaluada a través de la información financiera auditada. La forma en que diversos organismos han intentado garantizar dicha independencia ha sido a través de la regulación de su composición. En este sentido, existe acuerdo en cuanto que debe estar compuesto por miembros independientes, es decir, que no mantengan lazos con la empresa, especialmente con la dirección, y así lo avala parte de la evidencia empírica.

Sin embargo, es posible encontrar bastantes estudios que no han detectado que la composición del comité de auditoría, como subrogado de su independencia, tenga efecto sobre su eficacia. Por otro lado, aunque en el contexto anglosajón se observa una evolución hacia mayores requerimientos en relación a la independencia del comité de auditoría, en Europa, a pesar de haber resaltado su importancia, la regulación de este aspecto es bastante flexible. Tras esta diversidad de actuación de los organismos reguladores y los códigos de buen gobierno, puede entenderse la existencia de ciertas

dudas acerca del nivel de independencia que debe tener el comité de auditoría para ser efectivo. Ante esta situación, el objetivo que nos planteamos en este trabajo de investigación es aportar nueva evidencia que permita valorar si el nivel de independencia con que se dota al comité de auditoría lo condiciona para constituir una salvaguarda efectiva frente a las amenazas que pueda sufrir la independencia del auditor.

Una vez analizada la importante labor de salvaguarda de la independencia del auditor que puede realizar el comité de auditoría independiente y destacada la necesidad de continuar profundizando en su estudio, el capítulo siguiente lo dedicaremos a justificar la oportunidad de acometer su estudio empírico en el contexto español.

3.7. BIBLIOGRAFÍA

- Abbott, L.J. y Parker, S. (2000): "Auditor selection and audit committee characteristics", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 19, No. 2, pp. 47-66.
- Abbott, L.J.; Park, Y. y Parker, S. (2000): "The effect of audit committee activity and independence on corporate fraud", *Managerial Finance*, Vol. 26, No. 11, pp. 55-67.
- Abbott, L.J.; Parker, S. y Peters, G.F. (2004): "Audit Committee Characteristics and Restatements", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 23, pp. 69-87.
- Abbott, L.J.; Parker, S.; Peters, G.F. y Raghunandan K. (2003b): "The association between audit committee characteristics and audit fees", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 22, pp. 17-32.
- Abbott, L.J.; Parker, S.; Peters, G.F. y Raghunandan, K. (2001): "The effect of audit committee characteristics and non-audit fees on audit fees", Documento de trabajo, <http://ssrn.com/abstract=275808>, (01/12/2006).
- Abbott, L.J.; Parker, S.; Peters, G.F. y Raghunandan, K. (2003a): "An Empirical Investigation of Audit Fees, Non-audit Fees, and Audit Committees", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 20, pp. 215-234.
- Abidin S.; Beattie, V. y Goodacre, A. (2006): "The determinants of auditor change in the UK audit market. 29th European Accounting Association Congress, Dublín.

- Accountants International Study Group (1977): "Audit committees. Current Practices in Canada, the United Kingdom and the United States". (AISG)
- Agrawal, A. y Chadha, S. (2005): "Corporate Governance and Accounting Scandals", *The Journal of Law and Economics*, Vol. 48, No. 2, pp. 371-406.
- American Institute of Certified Public Accountants (1967): "Statement on Audit Committees of Boards of Directors". *The Journal of Accountancy*, Setiembre.
- American Institute of Certified Public Accountants (1979): Report of the Special Committee on Audit Committees. Robert D. Neary, Chairman.
- American Institute of Certified Public Accountants (2000): "Communication with Audit Committees", AICPA, New York.
- Anderson, D. y Zimmer, I. (1996): "The Structure of audit. Committees". *The Journal of Law and Economics*, pp. 276-303.
- Anderson, R.C.; Mansib, S.A. y Reeb, D.M. (2004): "Board characteristics, accounting report integrity and the cost of debt", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 37, No. 3, pp. 315-342.
- Antle, R. (1984): "Auditor Independence", *Journal of Accounting Research*, Vol. 22, No. 1, pp. 1-20.
- Archambeault, D. y DeZoort, F.T. (2001): "Auditor opinion shopping and the audit committee: An analysis of suspicious auditor switches", *International Journal of Auditing*, Vol. 5, pp. 33-52.
- Baysinger, R. y Butler, H. (1985): "Corporate governance and the board of directors: performance effects of change in board composition", *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 1, pp. 101-124.
- Beasley, M.; Carcello, J. y Hermanson, D. (1999): "Fraudulent financial reporting: 1987-1997, an analysis of U.S. public companies", New York: Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission.
- Beasley, M.; Carcello, J.; Hermanson, D. y Lapedes, P. (2000): "Fraudulent financial reporting: consideration of industry traits and corporate governance mechanism", *Accounting Horizons*, Vol. 14, pp.441-454.
- Beasley, M.S. (1996): "An empirical analysis of the relation between the board of director composition and financial statement fraud", *The Accounting Review*, Vol. 71, No. 4, pp. 443-465.

- Beasley, M.S. y Salterio, S. (2001): "The relationship between board characteristics and voluntary improvements in audit committee composition and experience", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 18, No. 4; pp. 539-570.
- Beattie, V. y Fearnley, S. (1998): "Audit market competition: auditor changes and the impact of tendering", *The British Accounting Review*, Vol. 30, No. 3, pp.261-289.
- Beattie, V.; Brand, R. y Fearnley, S. (1999): "Perceptions of Auditor Independence: UK evidence", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 8, No. 1, pp. 67-107.
- Beattie, V.; Fearnley, S. y Brandt, R. (2000): "Behind the audit report: A descriptive study of discussions and negotiations between auditors and directors", *Journal of Accounting Research*, Vol. 39 No. 3, pp. 177-202.
- Becker-Blease, J.R. y Irani, A.J. (2008): "Do corporate governance attributes affect adverse selection costs? Evidence from seasoned equity offerings", *Review of Quantitative Finance and Accounting*, Vol. 30, No. 3, pp. 281-296.
- Bedard, J.; Chtourou, S.M. y Courteau, L. (2004): "The Effect of Audit Committee Expertise, Independence and Activity on Aggressive Earnings Management", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 23, No. 2, pp. 13-35.
- Blue Ribbon Committee on Improving the Effectiveness of Corporate Audit Committee (BRC), 1999. The report and recommendations of the Blue Ribbon Committee on Improving the Effectiveness of Corporate Audit Committees, New York, NYSE.
- Bradbury, M.; Mak, Y.T. y Tan, S.M. (2006): "Board Characteristics, Audit Committee Characteristics and Abnormal Accruals", *Pacific Accounting Review*, Vol. 18, No. 2, pp. 47-68.
- Braiotto, L. (2000): *The Audit Committee Handbook*. Second edition. John Wiley & Sons Inc., New York.
- Canadian Institute of Chartered Accountants (1988): "Report on the Commission to Study the Public's Expectations of Audits", Macdonald Commission, CICA, Toronto.
- Canadian Institute of Chartered Accountants (1988): "Report on the Commission to Study the Public's Expectations of Audits", Macdonald Commission, CICA, Toronto.

- Canadian Institute of Chartered Accountants Study Group (1981): *Audit Committees: A Research Study*. CICA.
- Carcello, J. y Neal, T. (2000): "Audit committee composition and auditor reporting", *Accounting Review*, Vol. 75, No. 4, pp. 453-467.
- Carcello, J.V. and Neal, T.L. (2003a): "Audit committee characteristics and auditor dismissals following "New" going-concern reports", *The Accounting Review*, Vol. 78, No. 1, pp. 95-117.
- Carcello, J.V., Hollingsworth, C.W., Klein, A. y Neal, T.L. (2006): "Audit committee financial expertise, competing corporate governance mechanisms, and earnings management", Documento de trabajo, <http://ssrn.com/abstract=887512>, (01/12/2006).
- Carcello, J.V.; Hermanson, D.R.; Neal, T. y Riley, R.A. Jr. (2002): "Board Characteristics and Audit Fees", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 19, No. 3, pp. 365-384.
- Chen, K.Y. y Zhou, J. (2007): "Audit Committee, Board Characteristics, and Auditor Switch Decisions by Andersen's Clients", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 24, No. 4, pp. 1085-1117.
- Chen, Y.M.; Moroney, R. y Houghton, K. (2005): "Audit committee composition and the use of an industry specialist audit firm", *Accounting and Finance*, Vol. 45, pp. 217-239.
- Cheung, J. y Hay, D. (2004): "Auditor Independence: The Voice of Shareholders", *The University of Auckland Business Review*, Vol. Spring, pp. 67-75.
- Choi, J.H.; Jeon, K.A. y Park, J.I. (2004): "The role of audit committees in decreasing earnings management: Korean evidence", *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, Vol. 1, No. 1, pp. 37-60.
- Círculo de Empresarios (1995): "Reflexiones sobre la reforma de los Consejos de Administración", Documento de trabajo, (01/10/1995), Madrid. http://www.circulodeempresarios.org/index.php/circulo/biblioteca/publicaciones/documentos/reflexiones_sobre_la_reforma_de_los_consejos_de_administracion (20/06/2006).
- Cohen, J.; Krishnamoorthy, G. y Wright, A. (2004): "The Corporate Governance Mosaic and Financial Reporting Quality", *Journal of Accounting Literature*, Vol. 23, pp. 87-152.

- Cohen, J.; Krishnamoorthy, G. y Wright, A.M. (2002): "Corporate Governance and the Audit Process", *Contemporary Accounting Research*, Vol.19, pp. 573-594.
- Collier, P. (1996): "The rise of the audit committee in UK quoted companies: a curious phenomenon", *Accounting, Business and Financial History*, Vol. 6, No. 2, pp. 121-140.
- Collier, P. y Gregory, A. (1996): "Audit committee effectiveness and the audit fee", *The European Accounting Review*, Vol. 5, No. 2, pp. 177-198.
- Collier, P. y Zaman, M. (2005): "Convergence in European Corporate Governance: the audit committee concept", *Corporate Governance. An International Review*, Vol.13, pp. 753-768.
- Comisión de la Unión Europea (2002): Independencia de los auditores de cuentas en la UE: Principios fundamentales. Recomendación de la Comisión de 16 de mayo de 2002 (2002/590/CE). Bruselas.
- Comisión de la Unión Europea (2003a): Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. Modernización del Derecho de sociedades y mejora de la gobernanza empresarial en la Unión Europea - Un plan para avanzar. Bruselas, 21.5.2003. COM (2003) 284 final.
- Comisión de la Unión Europea (2003b): "Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. Refuerzo de la auditoría legal en la UE". Bruselas, 21/5/2003. COM (2003) 286 final.
- Comisión de la Unión Europea (2004): "Draft Commission Recommendation of (...) "On the role of non-executive or supervisory directors and on the committees of the (supervisory) board" (text with EEA relevance)". http://www.europa.eu.int/comm/internal_market/company/docs/independence/2004-recommendation_en.pdf (28.01.05).
- Comisión Especial para el Estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las Sociedades (1998): Informe de la Comisión Especial para el Estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las Sociedades, (Código Olivencia), BOICAC No. 33, Madrid.
- Commission of the European Communities, 2005. Commission Recommendation of 15 February 2005 on the role of non-executive or supervisory directors of listed companies and on the committees of the (supervisory) board, 2005/162/EC, Bruselas.

- Committee on Financial Aspects of Corporate Governance (1992): Report of financial aspects of corporate governance. Cadbury Committee. Gee, London.
- Committee on Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (1994). Internal Control-Integrated Framework. American Institute of Certified Public Accountants.
- Consejo de Asuntos Económicos y Financieros (ECOFIN) (2004). Primera respuesta de la UE a los aspectos políticos relacionados con el asunto Enron. Nota Destinada a la Reunión Informal del Consejo ECOFIN, Oviedo, 12 y 13 de Abril.
- Cottell, P.G. y Rankin, L.J. (1988): "Do audit committees bias auditor selection?", *Akron Business and Economic Review*, Vol. 11, pp. 87–103.
- Cotter, J. y Silvester, M. (2003): "Board and Monitoring Committee Independence", *ABACUS*, Vol. 39, pp. 211-232.
- Coulton, J.; Craswell, A. y Taylor, S. (2001): "Do board characteristics influence audit fees?", Documento de trabajo, University of Technology, Sydney and University of Sydney.
- Crawford, J.G. (1987): "An empirical Investigation of the characteristics of companies with Audit Committees", Tesis doctoral, Universidad de Alabama.
- Daily, C.M. y Dalton, D.R. (1994): "Corporate Governance and the Bankruptcy Firm: An Empirical Assessment", *Strategic Management Journal*, Vol. 14, pp. 643-654.
- Davidson, R.; Goodwin-Stewart, J. y Kent, P. (2005): "Internal governance structures and earnings management", *Accounting and Finance*, Vol. 45, pp. 241-267.
- Davidson, W.N. III; Xie, B y Xu, W. (2004): "Market reaction to voluntary announcements of audit committee appointments: The effect of financial expertise", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 23, pp. 279–293.
- De Andrés, P.; Azofra, V.; López, F. y Prieto, B. (2001): "El Consejo de Administración como mecanismo de gobierno de la empresa: fundamentos teóricos y evidencia empírica en los países de la OCDE", *Revista de Contabilidad y Tributación*, Vol. 218, pp. 361-412.
- Dechow, P.M.; Sloan, R.G. y Sweeney, A.P. (1996): "Causes and consequences of earnings manipulation: an analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 13, No. 1, pp. 1-13.

- DeFond, M. y Jiambalvo, J. (1991): "Incidence and circumstances of accounting errors", *Accounting Review*, Vol. 66, No. 5, pp. 643-655.
- DeFond, ML.; Hann, R.N. y Hu, X. (2005): "Does the Market Value Financial Expertise on Audit Committees of Boards of Directors?", *Journal of Accounting Research*, Vol. 43, No. 2, pp. 153-193.
- Deli, D.N. y Gillan, S.L. (2000): "On The demand for independent and active audit committees", *Journal of Corporate Finance*, Vol. 6, pp: 427-445.
- Dey, A. (2005): "Corporate Governance and Financial Reporting Credibility", Documento de trabajo, Noviembre, The University of Chicago, Graduate School of Business, Chicago, Illinois.
<http://accounting.wharton.upenn.edu/seminar/Aiysha%20Dey%20paper.pdf>
- DeZoort, F. (1998): "An analysis of experience effects on audit committee member's oversight judgments", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 23, No. 1, pp. 1-21.
- DeZoort, F. y Salterio, S. (2001): "The effects of corporate governance experience and financial reporting and audit knowledge on audit committee members' judgments", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 20, No. 2, pp. 31-47.
- DeZoort, F.T. (1997): "An Investigation of Audit Committees' Oversight Responsibilities", *ABACUS*, Vol. 33, No. 2, pp. 208-227.
- DeZoort, F.T.; Hermanson, D.R. y Houston, R.W. (2003): "Audit committee support for auditors: The effects of materiality justification and accounting precision", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 22, pp. 175-199.
- DeZoort, F.T.; Hermanson, D.R.; Archambeault, D.S. y Reed, S.A. (2002): "Audit Committee effectiveness: A synthesis of the empirical audit committee literature". *Journal of Accounting Literature*, Vol. 21, pp. 38-75.
- Dionne, G. y Triki, T. (2005): "Risk Management and Corporate Governance: The Importance of Independence and Financial Knowledge for the Board and the Audit Committee", HEC Montreal, Documento de trabajo, No. 05-03, disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=730743> (10/05/2008).
- Directiva 2006/43/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de mayo de 2006, relativa a la auditoría legal de las cuentas anuales y de las cuentas consolidadas,

por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE y 83/349/CEE del Consejo y se deroga la Directiva 84/253/CE del Consejo.

- Ebrahim, A. (2007): "Earnings management and board activity: an additional evidence", *Review of Accounting and Finance*, Vol. 6, No. 1, pp. 42-58.
- Eichenseher, J. y Shields, D. (1985): "Corporate director liability and monitoring preferences", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 4, No. 1, pp. 13-31.
- Erickson, J.; Park, Y.W.; Reising, J. y Shin, H-H (2005): "Board composition and firm value under concentrated ownership: The Canadian evidence", *Pacific-Basin Finance Journal*, Vol. 13, pp. 387-410.
- Fama, E.F. y Jensen, M.C. (1983): "Separation of Ownership and Control", *Journal of Law and Economics*, Vol. 26, No. 2, pp. 301-325.
- Farmer, T.A.; Rittenberg, L.A. y Trompeter, G.M. (1987): "An Investigation of the Impact of Economic and Organizational Factors on Auditor Independence", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 7, No. 1, pp. 1-14.
- Fearnley, S. y Beattie, V. (2004): "The reform of the UK's auditor independence framework after the Enron collapse: An example of evidence-based policy making", *International Journal of Auditing*, Vol. 8, pp. 117-138.
- Felo, A.J.; Krishnamurthy, S. y Solieri, S.A. (2003): "Audit Committee Characteristics and the Perceived Quality of Financial Reporting: An Empirical Analysis", Documento de trabajo, Abril, <http://ssrn.com/abstract=401240> (04/12/2006).
- Fraser, I.A. y Henry, W. (2007): "Embedding risk management: structures and approaches", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 22, No. 4, pp. 392-409.
- García Benau, M.A.; Pucheta Martínez, M.C. y Zoido, M.E. (2003): "Los comités de auditoría, ¿útiles y necesarios?", *Revista de Contabilidad*, Vol. 6, No. 11, pp. 87-121.
- García Osma, B. y Gil de Albornoz Noguera, B. (2007): "The Effect of the Board Composition and its Monitoring Committees on Earnings Management: evidence from Spain", *Corporate Governance*, Vol. 15, No. 6, pp. 1413-1428.
- García Osma, B.; Gore, P. y Pope, P.F. (2004): "Corporate Governance, non-audit services and auditor independence", Documento de trabajo, The European Institute for Advanced Studies in Management, Copenhagen.

- Geiger, M.A. y Rama, D.V. (2003): "Audit Fees, Nonaudit Fees, and Auditor Reporting on Stressed Companies", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 22, No. 2, pp. 53-69
- General Accounting Office (1991): *Audit Committees: Legislation Needed to Strengthen Bank Oversight*. Report to Congressional Committees.
- Gibbins, M.; McCracken, S. y Salterio, S. (2004): "Completing and Corroborating the Model of Auditor-Client Negotiation about Accounting Issues by Comparing Auditor and Chief Financial Officer Views", *Documento de trabajo*, 16 de Marzo. <http://www.ssrn.com/abstract=533402>.
- Gibbins, M.; McCracken, S. y Salterio, S. (2007): "The Chief Financial Officer's Perspective on Auditor-Client Negotiations", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 24, No. 2, pp. 387-422.
- Gibbins, M.; Salterio, S. y Webb, A. (2001): "Evidence about Auditor-Client Management Negotiation Concerning Client's Financial Reporting", *Journal of Accounting Research*, Vol. 39, No. 3, pp. 535-563.
- Gispert, C. (1998): "Board turnover and firm performance in Spanish companies", *Investigaciones Económicas*, Vol. 22, pp. 517-536.
- Goddard, A., y Masters, C. (2000): "Audit committees, Cadbury Code and audit fees: an empirical analysis of UK companies", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 15, pp. 358-371.
- Goodwin, J. (2003): "The Relationship between the Audit Committee and the Internal Audit Function: Evidence from Australia and New Zealand", *International Journal of Auditing*, Vol. 7, pp. 263-278.
- Goodwin, J. y Yeo, T.Y. (2001): "Two Factors Affecting Internal Auditing Independence and Objectivity: Evidence from Singapore", *International Journal of Auditing*, Vol. 5, pp. 107-125.
- Goodwin-Stewart, J. y Kent, P. (2006): "Relation between external audit fees, audit committee characteristics and internal audit", *Accounting and Finance*, Vol.46, pp. 387-404.
- Goodwin-Stewart, J. y Munro, L. (2005): "The Impact of Audit Committee Meeting Frequency on the External Audit: Perceptions of Australian Auditors", *Documento de trabajo*, No. 2005-002, Queensland University of Technology.

- Goodwin-Stewart, J. y Seon, J.L. (2002): "The influence of corporate governance mechanisms on the quality of financial reporting and auditing: Perceptions of auditors and directors of Singapore", *Accounting and Finance*, Vol. 42, pp.195-223.
- Gul, F.A. (1989): "Bankers' perceptions of factors affecting auditor independence", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 2, No. 3, pp. 40-51.
- Hermalin, B.E. y Weisbach, M.S. (1988): "The determinants of board composition", *The Rand Journal of Economics*, Vol. 19, No. 4, pp. 589-606.
- High Level Group of Company Law Experts (Chairman: WINTER) (2002): Final Report of the High Level Group of Company Law Experts. Brussels, 4 November 2002.
http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/company/company/modern/consult/report_en.pdf .
- Hsu, H.-E. (2008): "Audit Committees in U.S. Entrepreneurial Firms", *Journal of American Academy of Business*, Vol. 13, No. 1, pp. 121-127.
- Jaggi, B. y Leung, S. (2007): "Impact of family dominance on monitoring of earnings management by audit committees: Evidence from Hong Kong", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 16, pp. 27-50.
- James, K.L. (2003): "The Effects of Internal Audit Structure on Perceived Financial Statement Fraud Prevention". *Accounting Horizons*, Vol. 17, No. 4, pp. 315-325.
- Jemison, D. y Oakley, P. (1983): "Corporate governance in mutual insurance companies". *Journal of Business Research*, Vol. 11, n. 4, pp. 501-522.
- Jensen, M.C. (1993): "The modern revolution, exit, and the failure of international control systems", *The Journal of Finance*, Vol. 48, No. 3, pp. 831-880.
- Johnstone, K.M. y Bedard, J.C. (2001): "Engagement Planning, Bid Pricing, and Client Response in the Market for Initial Attest Engagements", *The Accounting Review*, Vol. 76, No. 2, pp.199-220.
- Jones, F.L. (1996): "The information content of the auditor's going concern evaluation", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 15, Primavera, pp. 1-27.
- Kalbers, L.P. y Fogarty, T.J. (1993): "Audit Committee effectiveness: An empirical investigation of the contribution of power", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 12, No. 1, pp. 24-49.

- Kalbers, L.P. y Fogarty, T.J. (1998): "Organization and economic explanations of audit committee oversight", *Journal of Managerial Issues*, Vol. 10, No. 2, pp. 129-150.
- Karamanou, I. y Vafeas, N. (2005): "The Association between Corporate Boards, Audit Committees, and Management Earnings Forecasts: An Empirical Analysis", *Journal of Accounting Research*, Vol. 43, No. 3, pp. 453-486.
- Keinath, A.K. y Walo, J.C. (2004): "Audit committee responsibilities. Focusing on Oversight, open communication, and best practices", *The CPA Journal*, Vol. 74, No. 11, pp. 22-28.
- Kilgore, A. (1996): "The potential contribution of audit committees in securing reliable external financial reporting", 19th Annual Congress of the European Accounting Association, Bergen, Norway.
- Kirk, D.J. y Siegel, A. (1996): "How Directors and Auditors Can Improve Corporate Governance", *Journal of Accountancy*, Enero, 53-57.
- Klein, A. (1998a): "Economic Determinants of Audit Committee Composition and Activity", NYU Law and Economics, Documento de trabajo, No. 1998-0111, disponible en: <http://ssrn.com/abstract=164494>
- Klein, A. (1998b): "Firm performance and board committee structure". *Journal of Law and Economics*, April, pp 135-167.
- Klein, A. (2000). "Causes and consequences of variations in audit committee composition". NYU Law and Economics, Documento de trabajo, No. 00-02, disponible en: <http://ssrn.com/abstract=221779>
- Klein, A. (2002): "Audit committee, board of director characteristics, and earning management", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 33, pp. 375-400.
- Klein, A. (2003): "Likely effects of stock exchange governance proposals and Sarbanes-Oxley on corporate boards and financial reporting", *Accounting Horizons*, Vol. 17, pp. 343-355.
- Knapp, M. (1985): "Audit conflict: An empirical study of the perceived ability of auditors to resist management pressures", *The Accounting Review*, Vol. 60, No. 2, pp. 202-211.
- Knapp, M. (1987): "An empirical study of audit committee support for auditors involved in technical disputes with client management", *The Accounting Review*, Vol. 62, No. 3, pp. 578-588.

- Koh, P.S.; Laplante, S.K. y Tong Y.H. (2007): “Accountability and value enhancement roles of corporate governance”, *Accounting and Finance*, Vol. 47, pp. 305–333.
- Krishnan, J. (2005): “Audit Committee Quality and Internal Control: An Empirical Analysis”, *The Accounting Review*, Vol. 80, No. 2, pp. 649-675.
- Kunitake, W. (1981): “Do audit committees favour the large CPA firms?”, *Journal of Accountancy*, Vol. 152, No. 2, pp. 43-45.
- Kunitake, W. (1983): “Auditor changes by audit committees and outside directors”, *Akron Business and Economic Review*, Vol. 6, No. 4, pp. 48–52.
- Lee, H.Y. y Mande, V. (2005): “The Relationship of Audit Committee Characteristics with Endogenously Determined Audit and Non-Audit Fees”, *Quarterly Journal of Business and Economics*, Vol. 44, pp. 93-112.
- Lee, H.Y.; Mande, V. y Ortman, R. (2004): “The Effect of Audit Committee and Board of Director Independence on Auditor Resignation”, *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 23, pp. 131-146.
- Lee, T. y Stone, M. (1997): “Economic agency and audit committees: responsibilities and membership composition”, *International Journal of Auditing*, Vol.1, No. 2, pp. 97-116.
- Lennox, C.S. (2002): "An Investigation into Audit Committee Approval of Audit Firm Dismissals", Documento de trabajo, Octubre 2002, Hong Kong University of Science and Technology.
- Lennox, C.S. y Park, C.W. (2007): “Audit Firm Appointments, Audit Firm Alumni, and Audit Committee Independence”, *Contemporary Accounting Research*, Vol. 24, No. 1, pp. 235 - 258 .
- Libro Verde de la Comisión de la Unión Europea (1996): *Función, posición y responsabilidad civil del auditor legal en la Unión Europea*, Traducido al castellano en BOICAC, No 27, pp. 156-176.
- Lin, J.W.; Li, J.F. y Yang, J.S. (2007): “The effect of audit committee performance on earnings quality”, *Managerial Auditing Journal*, Vol. 21, No. 9, pp. 921-933.
- Lindsell, D. (1992): “Blueprint for an effective audit committee”, *Accountancy*, Vol. 174, No. 6, pp. 97-116.
- López Iturriaga, F.J. y Jara Bertin, M.A. (2006): “Discrecionalidad contable, auditoría y valor de la empresa”, *Revista de contabilidad y tributación: Comentarios, casos prácticos*, No. 281-282, pp. 147-198

- Lynn, S.A. (1985): "Audit committee in review: their impact on the CPA selection process", *The Ohio CPA Journal*, Vol. 10, pp. 9-16.
- Marget, M.R. (1978): "The audit committee. A progressive move toward more meaningful financial reporting", *Journal of Corporation Law*, Vol. 3, No. 2, pp. 400-421.
- Mautz, R. y Neumman, F. (1970): "The effective corporate audit committee", *Harvard Business Review*, Vol. 48, No. 6, pp. 57-65.
- McMullen, D. (1996): "Audit committee performance: an investigation of the consequences associated with audit committee", *Auditing: a Journal of Practice and Theory*, Vol. 15, No. 1, pp. 87-103.
- McMullen, D.A. y Raghunandan, K. (1996): "Enhancing audit committee effectiveness. What factors help companies avoid financial reporting problems?", *Journal of Accountancy*, Vol. 182, No. 2, pp. 79-81.
- Menon, K. y Williams, J. (1994): "The use of audit committees for monitoring", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 13, No. 2, pp. 121-139.
- Gaynor, L. M.; McDaniel, L.S. y Neal, T.L. (2006): "The Effects of Joint Provision and Disclosure of Nonaudit Services on Audit Committee Members' Decisions and Investors' Preferences", *The Accounting Review*, Vol. 81, No. 4, pp. 873-896.
- Mitra, S.; Hossain, M. y Deis, D.R. (2007): "The empirical relationship between ownership characteristics and audit fees", *Review of Quantitative Finance and Accounting*, Vol. 28, No. 3, pp. 257-285.
- Morecroft, C.; O'Connell B.T. y Jubb, C. (2005): "What's happening to Australian non-audit service fees in a climate of increased corporate governance focus?", Documento de trabajo, <http://www.afaanz.org/web2005/papers/morecroft-GOV.pdf>, (01/12/2006).
- National Association of Securities Dealers (1987): *NASD Manual*. Chicago: Commerce Clearing House.
- National Commission on Fraudulent Financial Reporting (NCFRR) (1987): "Report of the National Commission on Fraudulent Financial Reporting (Treadway Commission)". New York. AICPA.
- New York Stock Exchange. (1977): *Statement of the New York Stock Exchange on Audit Committee Policy*, (January 6), New York Stock Exchange, New York.

- Ng, T.B.P. y Tan, H.T (2003): "Effects of authoritative guidance availability and audit committee effectiveness on auditor's judgements in an auditor-client negotiation context", *The Accounting Review*, Vol. 78, No. 3, pp. 801-818.
- Nichols, D.R. y Price, K.H. (1976): "The auditor-firm conflict: An analysis using concepts of exchange theory", *The Accounting Review*, Vol. 51, pp. 335-346.
- Noland, T.; Nichols, D. y Flesher, D. (2002): "Audit committee effectiveness in the bank", Comunicación presentada al American Accounting Association Northeast Regional Meeting, Providence, Rhode Island.
- O'Sullivan, N. (1999): "Board characteristics and audit pricing post-Cadbury: a research note", *The European Accounting Review*, Vol. 8, No. 2, pp. 253-263.
- O'Sullivan, N. y Diacon, S.R. (2002): "The Impact of Ownership, Governance and Non-Audit Services on Audit Fees: Evidence from the Insurance Industry", *International Journal of Auditing*, Vol. 6, pp. 93-107.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2004): Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE, OECD, París.<http://www.oecd.org/dataoecd/47/25/37191543.pdf> (07/02/2007).
- Peasnell, K.V.; Pope, P.F. y Young, S. (2005): "Board Monitoring and Earnings Management: Do outside Directors Influence Abnormal Accruals?", *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 32, No. 7 y 8, pp. 1311-1346.
- Pincus, K.; Rusbarsky, M. y Wong, J. (1989): "Voluntary formation of corporate audit committees among NASDAQ firms", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 8, No. 4, pp. 239-265.
- Piot, C. y Janin, R. (2005): "Audit Quality and Earnings Management in France", Documento de trabajo, Julio, disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=830484> (10/05/2008).
- Raghunandan, K. y Rama, D.V. (2003): "Audit Committee Composition and Shareholder Actions: Evidence from Voting on Auditor Ratification", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 22, No. 2, pp. 253-263.
- Raghunandan, K.; Read, W.J. y Rama, D. (2001): "Audit Committee Composition, "Gray Directors", and Interaction with Internal Auditing", *Accounting Horizons*, Vol. 15, No. 2, pp. 105-118.

- Rahman, R.A. y Ali, F.H.M. (2007): "Board, audit committee, culture and earnings management: Malaysian evidence", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 21, No. 7, pp. 783-804.
- Sarbanes-Oxley Act (2002): Washington: One Hundred and Seventh Congress of the United States of America.
- Scarbrough, D.; Rama, D.V. y Raghunandan, K. (1998): "Audit Committee Composition and Interaction with Internal Auditing: Canadian Evidence", *Accounting Horizons*, Vol. 12, No. 1, pp. 51-62.
- Sharma, D.S. (2003): "The efficacy of audit committee monitoring of audit quality: tests of main and interaction effects", AFAANZ Conference, Brisbane, Australia.
- Sierra García, L. (2006): "The Internal Audit Function in the IBEX-35 Spanish Companies From a Corporate Governance Perspective", Congreso Anual European Accounting Association 2006, Dublin, Irlanda.
- Spira, L.F. (1999): "Ceremonies of Governance: Perspectives on the Role of the Audit Committee", *Journal of Management and Governance*, Vol. 3, pp. 231-260.
- Teoh, N.Y. y Lim, C.C. (1996): "An empirical study of the effects of audit committees, disclosure of nonaudit fees, and other issues on audit independence: Malaysian evidence", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 5, No. 2, pp. 40-51.
- Teoh, S.H. (1992): "Auditor independence, dismissal threats, and the market reaction to auditor switches", *Journal of Accounting Research*, Vol. 30, No. 1, pp. 1-23.
- Turley, S. y Zaman, M. (2004): "The Corporate Governance Effects of Audit Committees", *Journal of Management and Governance*, Vol. 8, pp. 305-332.
- U.S. Congress (1976): House Subcommittee on Oversight and Investigations of the Committee on Interstate and Foreign Commerce (Moss Committee). Federal Regulation and Regulatory Reform. 94th Congress, 2nd session.
- Uzun, H.; Szewczyk, S.H. y Varma, R. (2004): "Board Composition and Corporate Fraud", *Financial Analysts Journal*, Vol. 60, No. 3, pp. 33-43.
- Vafeas, N. (2001): "On audit committee appointments", *Auditing: a Journal of Practice and Theory*, Vol. 20, No. 1, pp. 197-207.
- Vafeas, N. (2005): "Audit Committees, Boards, and the Quality of Reported Earnings", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 22, No. 4, pp. 1093-1122.

- Vafeas, N. y Waagelein, J.F. (2007): "The association between audit committees, compensation incentives, and corporate audit fees", *Review of Quantitative Financial and Accounting*, Vol. 28, pp. 241–255.
- Verschoor, C.C. (1989): "A case study of audit committee ineffectiveness", *Internal Auditing*, Vol. 4, pp. 11-19.
- Verschoor, C.C. (1990): "The aftermath of audit committee ineffectiveness at MiniScribe", *International Auditing*, Vol. 6, pp. 25-28.
- Verschoor, C.C.; Barrier, M. y Rittenberg, L.E. (2002): "Reflections on the Audit Committee's Role", *Internal Auditor*, Vol. 59, No. 2, pp. 26-35.
- Vicknair, D.; Hickman, K. y Carnes, K.C. (1993): "A note on audit committee independence: Evidence from NYSE on "grey" area directors", *Accounting Horizons*, Vol. 7, pp. 53-57.
- Vico Martínez, A. y Pucheta Martínez, M.C. (2004): "La independencia de los auditores de cuentas españoles vista por los propios auditores y algunos usuarios", *Quehacer Científico*, Vol. 1, No. 1, pp. 22-48.
- Wechsler, D. (1989): "Giving the Watchdog Fangs to deal with Management and Outsider Auditors", *Forbes*, Vol. 144, Noviembre, pp. 130.
- Wild, J.J. (1996): "The audit committee and earnings quality", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol. 11, No. 2, pp. 247-276.
- Windram, B. y Song, J. (2000): "The effectiveness of audit committees: evidence from UK companies in the post-Cadbury period", Documento de trabajo presentado a la Conferencia Anual de la British Accounting Association, Universidad de Exeter.
- Wolnizer, P.W. (1995): "Are audit committees red herrings?", *ABACUS*, Vol. 31, No. 1, pp. 45-66.
- Xie, B.; Davidson, W.N. y DaDalt, P.J. (2003): "Earnings Management and Corporate Governance: The Roles of the Board and the Audit Committee", *Journal of Corporate Finance*, Vol. 9, No. 3, pp. 295-316.
- Yang, J.S. y Krishnan, J. (2005): "Audit Committees and Quarterly Earnings Management", *International Journal of Auditing*, Vol. 9, No. 3, pp. 201-219.
- Yatim, P.; Kent, P. y Clarkson, P. (2006): "Governance structures, ethnicity, and audit fees of Malaysian listed firms", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 21, No. 7, pp. 757-782.

-
- Zacharias, C.A.N. (2000): "The audit committee on the firing line. New Rules, New Responsibilities", *Journal of Accountancy*, Vol. Online Issues, No. Agosto, pp. 23/02/2006. <http://www.aicpa.org/pubs/jofa/aug2000/zachar.htm>
- Zaman, M. (2001): "Turnbull - generating undue expectations of the corporate governance role of the corporate governance role of audit committees", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 16, No. 1, pp. 5-9.
- Zhang, Y.; Zhou, J. y Zhou, N. (2007): "Audit committee quality, auditor independence, and internal control weaknesses", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol 26, pp. 300–327.

Capítulo Cuarto

**El comité de auditoría en el contexto de auditoría
español**

4.1. INTRODUCCIÓN

En los capítulos anteriores hemos abordado el estudio de la independencia del auditor desde la perspectiva de los problemas que surgen de la dependencia económica, y el papel que en la literatura se le ha otorgado al comité de auditoría como salvaguarda de dicha independencia, en particular, y de la calidad de la auditoría, en general. A partir de ahora vamos a efectuar un análisis de las circunstancias específicas que confluyen en el contexto de la auditoría en nuestro país, cuya singularidad sirve de justificación para este trabajo.

En el siguiente apartado, tras una breve alusión a los orígenes de la auditoría en España, haremos un análisis de los problemas que amenazan la independencia del auditor en este entorno. En efecto, a juzgar por los llamamientos a la falta de transparencia y manipulación de las empresas españolas, parece que los auditores no están actuando con el nivel de independencia requerido.

Los problemas a los que nos referiremos están relacionados con dos aspectos. Por un lado, con las características del mercado de auditoría español (estancamiento, competencia basada en el desarrollo de políticas agresivas para mantener y capturar clientes, concentración, etc.) que hacen que la pérdida de un cliente sea especialmente costosa para el auditor. Por otro lado, con la regulación que afecta al contrato de auditoría. Bajo esta regulación, la dirección de la empresa auditada cuenta con poder

suficiente para influir sobre la contratación y despido del auditor, aspectos que pueden ser utilizados en caso de desacuerdo para presionar al auditor. A este respecto, la evidencia empírica revela que en España las empresas tienden a utilizar estrategias de presión a su auditor para obtener opiniones más favorables de lo que deberían atendiendo a la calidad de su información financiera, y si ello no resulta posible, es decir, si el auditor mantiene su actitud independiente, el auditor corre el riesgo evidente de perder a su cliente. Esto nos permitirá concluir que en nuestro país la amenaza de cambio de auditor adquiere relevancia y puede estar actuando como efecto negativo sobre la independencia del auditor. Este efecto resultará más importante mientras mayor sea la dependencia económica que el auditor tenga de sus clientes.

Lo anterior se agrava para el caso español, dado que la legislación mantiene ciertas limitaciones que posibilitan que los cambios de auditor sean fáciles de realizar y a coste casi nulo para la empresa. Así, en este primer apartado haremos también referencia a las salvaguardas con que cuenta el auditor en el entorno español para asegurar su independencia (salvaguardas contenidas en la regulación, el efecto de la reputación y del riesgo de litigio, etc.) y pondremos de manifiesto las limitaciones que adolecen las mismas y que explican la persistencia de problemas de falta de independencia de los auditores. Todo lo anterior convierte el contexto español en un marco ideal para estudiar la capacidad del comité de auditoría independiente para hacer frente a las amenazas a la independencia del auditor.

En esta línea, en el apartado tercero argumentaremos la contribución que en este contexto pueden realizar los comités de auditoría. En primer lugar, haremos un repaso de la normativa española en relación al comité de auditoría. Hablaremos de la relativa novedad de esta figura, cuya creación fue recomendada por primera vez con carácter voluntario en 1998 y pasó a ser obligatoria para las empresas cotizadas en 2002. Nos plantearemos entonces el primero de los interrogantes acerca de efectividad de esta figura como refuerzo a la independencia del auditor. La revisión de los estudios empíricos realizados hasta el momento en nuestro país nos servirá para justificar la escasez de respuesta y la conveniencia de abordar su estudio en este trabajo.

En este mismo apartado, fundamentaremos el interés por analizar el efecto de la independencia de los miembros del comité de auditoría (importancia de esta

característica, escasa regulación el respecto, debate abierto en torno a los consejeros independientes y falta de evidencia empírica).

El capítulo concluirá con un resumen de las conclusiones más importantes del mismo.

4.2. ANÁLISIS DE LA INDEPENDENCIA DEL AUDITOR EN EL CONTEXTO ESPAÑOL

Contrario a lo que ocurre en los países del ámbito anglosajón a los que ha venido haciendo referencia la revisión de la literatura de los capítulos anteriores, en España la función de auditoría con carácter obligatorio es relativamente reciente. No fue hasta 1988 que la Ley de Auditoría de Cuentas introdujo por primera vez la obligatoriedad para determinadas empresas de presentar sus cuentas anuales auditadas. No obstante, algunos autores sitúan el nacimiento de la profesión auditora en 1943, fecha en la que se constituyó la primera corporación de auditores (el Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España). Con anterioridad a esa fecha, fueron los propios inversores extranjeros quienes trajeron expertos para auditar las empresas españolas en las que mantenían una participación mayoritaria.

En un primer momento, el establecimiento de la auditoría obligatoria fue acogido con mucho entusiasmo debido a los efectos negativos que sobre la transparencia y la calidad de la información contable divulgada por las empresas había tenido la regulación existente hasta el momento en contabilidad y auditora en España (García Benau y Humprey, 1992). Para la profesión auditora suponía institucionalizar la función de auditoría y crear un mercado profesional en el que desarrollar su actividad (Ruiz Barbadillo et al., 2004). Sin embargo, por parte de los organismos profesionales recibió numerosas críticas por el aparente tono intervencionista de la ley (Boguen y Vazquez, 1997; Boguen, 1997).

En lugar de un modelo de autorregulación basado en las corporaciones, la Ley de Auditoría optaba por un modelo más intervencionista. Así, pese a la existencia en nuestro país de tres corporaciones profesionales (Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España, Registro de Economistas y Registro General de Auditores), no les asignó ningún derecho especial ni privilegio histórico (Ruiz

Barbadillo et al., 2000). En opinión de Boguen (1997), esto se debe a las luchas que tuvieron lugar entre las propias corporaciones durante el trámite parlamentario de la Ley de Auditoría (Gonzalo, 1995).

La ley establecía la creación de un organismo público dependiente del Ministerio de Economía, el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC). Este organismo fue dotado con un buen número de responsabilidades. Le encomendaban el proceso de capacitación profesional para el ejercicio de la auditoría de cuentas, y el mantenimiento de un Registro Oficial de Auditores de Cuentas, en el que debían estar inscritos todos los auditores de cuentas. Se le atribuía considerable capacidad para controlar y sancionar a los miembros de la profesión auditora. Se le encargaba también la aprobación de las normas de auditoría preparadas por los organismos profesionales (García Benau et al., 1993). En este sentido, aunque a los organismos profesionales se les concedió cierto grado de flexibilidad en sus operaciones, éstas debían ser aprobadas y supervisadas por el ICAC (Bougen, 1997).

Durante estos primeros años las expectativas depositadas en la profesión fueron muy favorables (García Benau et al., 1993). Sin embargo, determinados sucesos pusieron de manifiesto que los auditores no estaban cumpliendo como se esperaba con su función de otorgar fiabilidad a la información financiera de las empresas. Por ejemplo, en 1998, diez años después de la introducción de la función de auditoría en España, el Informe Olivencia señalaba la falta de transparencia y de fluidez de la información, así como su falseamiento como una de las causas del problema de gobierno de las empresas españolas. Asimismo, reciente investigación empírica revela que España se encuentra entre los países que presentan un mayor nivel de manipulación de la información contable (Leuz et al., 2003). En determinadas instancias se afirma que tales incumplimientos se producen por la falta de independencia de los auditores.

A este respecto, en el contexto de auditoría español se dan una serie de características que afectan a la relación auditor cliente acentuando los efectos adversos de la dependencia económica. Como veremos a continuación, existen determinados aspectos, tanto en el entorno de mercado como en la regulación de la auditoría en España, que se convierten en riesgos para la independencia.

4.2.1. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DE AUDITORÍA

Por lo que respecta al mercado de auditoría, a principios de los noventa, la demanda de servicios de auditoría experimentaba un enorme crecimiento debido al número de empresas que desde ese momento estaban obligadas a auditar sus cuentas (García Benau et al., 1999a). Sin embargo, en los años siguientes comenzó un proceso de estancamiento¹ (Paz-Ares, 1996; International Accounting Bulletin 27/11/95, 31/10/96 y 30/11/98). Este estancamiento viene explicado, en parte, por el incremento del tamaño mínimo de las empresas que estaban obligadas a auditar, derivado de la modificación de los parámetros para poder presentar un modelo abreviado del balance, recogida en el Real Decreto 572/1997². Según García Benau et al. (1999a), este hecho supuso una reducción en la demanda de aproximadamente un 20% (p. 716).

El estancamiento del mercado de auditoría se tradujo en un aumento de la competitividad entre las firmas, que se ha mantenido pese al proceso de concentración en torno a las grandes firmas de auditoría que paralelamente se ha venido produciendo. Un ejemplo de esta situación es la tormentosa batalla legal que mantuvieron Ernest & Young y Coopers&Lybrand por el reclutamiento que realizó la primera de noventa y un antiguos empleados de esta última. Sirva también como ilustración la formación de asociación “Grupo 20” por parte de algunas empresas auditoras de tamaño medio (representantes del 10% del mercado de auditoría español) para defender sus intereses contra el poder oligopolístico de las, por aquel entonces, cinco grandes firmas de auditoría (García Benau et al., 1999a).

Esta alta competitividad, lejos de estar basada en la calidad de los servicios, beneficiando así a los usuarios de la información contable, se ha plasmado en el desarrollo de políticas agresivas de captación y retención de clientes. Se observa como, en respuesta a la competitividad del mercado, las firmas de auditoría tienden a diseñar presupuestos cada vez más ajustados a los programas de auditoría (Gonzalo Angulo y

¹ Parece que este estancamiento perdura en la actualidad y que el incremento en los ingresos de auditoría viene explicado por el aumento en los precios de las auditorías (Expansión 29/05/2006).

² La Ley de Reforma 121/000086, de 21 de junio de 2007 modifica al alza de estos parámetros (art. 175 y 176).

Guiral Contreras, 1998). En efecto, durante los años 1999 a 2001 se detecta un periodo de estancamiento en las tarifas de auditoría (Expansión 29/05/2006)³.

Así, en el mercado de auditoría español, la pérdida de un cliente resulta realmente costosa por la dificultad para reemplazarlo. Esta circunstancia aviva la dependencia económica del auditor por su cliente, pudiendo ser utilizada por las empresas españolas para influenciar la actuación del auditor (Ruiz Barbadillo et al., 2006a).

4.2.2. CARACTERÍSTICAS DE LA REGULACIÓN QUE AFECTA AL CONTRATO DE AUDITORÍA

En lo relativo a la normativa que afecta a las relaciones de auditoría en España, la forma de regular determinados aspectos, como la potestad de contratar y despedir al auditor o la duración del contrato, ha supuesto que tradicionalmente la dirección de la empresa auditada haya contado con mucho poder, dejando al auditor en situación de indefensión.

En primer lugar, en España, para la realización de auditorías obligatorias de cuentas anuales es la propia empresa o entidad que va a ser auditada la que designa qué firma va a desempeñar esa labor⁴. Aunque el art. 204 de la TRLSA establece que tiene que ser la Junta General de Accionistas la que designe a los auditores, son los administradores, y en especial los directivos, los que realmente controlan la selección, renovación y destitución de los auditores, ya que si el accionariado está muy disperso, normalmente elegirán la propuesta ofrecida por la dirección, mientras que si está muy concentrado, lo normal es que los administradores formen parte del grupo de control (Paz-Ares, 1996). Esto explica que el auditor pueda llegar a considerar a la dirección como cliente de sus servicios, en lugar de a los propietarios de la empresa y otros usuarios de la información financiera.

³ Aunque en la actualidad los honorarios están experimentando una ligera tendencia al alza, explicada por el mayor control requerido para evitar posibles problemas contables, dista mucho del precio de las auditorías pagados en otros países de Europa (Expansión 29/05/2006).

⁴ La contratación y cese del auditor está fundamentalmente reflejada en la Ley de Auditoría de Cuentas y en su Reglamento, así como en el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (TRLSA) y en la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada. No obstante, algunas matizaciones o procedimientos pueden aparecer en otros textos normativos, como en las Normas Técnicas de Auditoría o en el Reglamento del Registro Mercantil.

En segundo lugar, la duración del contrato, regulada en el art. 8.4⁵ de la Ley de Auditoría, permite que una vez agotado un período inicial comprendido entre los tres y los nueve años a contar desde la fecha en que se iniciara el primer ejercicio a auditar, la empresa pueda volver a contratar a los mismos auditores por períodos anuales sin que medie interrupción alguna. Dado que la contratación se hace sobre una base anual, la empresa puede cambiar de auditor por el mero hecho de no renovar su contrato. Se incrementa así la capacidad de las empresas para llevar a cabo la amenaza del cambio de auditor, e influir sobre el comportamiento independiente del auditor. Además, este aspecto permite el establecimiento de relaciones estables en el tiempo entre auditor y cliente. Si al estancamiento de la demanda de servicios de auditoría antes mencionado, se le une la estabilidad en las relaciones de auditoría, esto supone que para el auditor resulta aún más complicado reponer la pérdida de un cliente, mermando aún más su capacidad para resistir a las presiones del mismo.

Por último, debemos resaltar una serie de aspectos sobre la capacidad para interrumpir el contrato de auditoría. Por un lado, cuando la interrupción del contrato es promovida por el auditor (desistimiento voluntario), esta acción da lugar, a menos que el auditor pueda justificar su proceder⁶, a sanción por parte del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), según recoge el artículo 16 de la Ley de Auditoría de Cuentas. Por otro, cuando el cese del auditor es iniciado por la empresa (revocación), la Ley contempla dos motivos por los que la empresa puede revocar el contrato del auditor. El primero sería el incumplimiento de las obligaciones por parte de la firma auditora, lo cual le otorga a la empresa el derecho de poder nombrar otro auditor. El segundo sería la propia voluntad de la empresa, estableciéndose, a este respecto, que “la Junta General no podrá revocar a los auditores antes de que finalice el período para el que fueron nombrados, a no ser que medie causa justa” (art. 204.3 TRLSA). Es importante destacar que la Ley no define qué tipo de motivos se pueden interpretar como causa justa, ni aclara la forma en la que debe llevarse a cabo la acreditación de dicha circunstancia (Gómez Aguilar y Ruiz Barbadillo, 2000). De esta forma, se puede entender que tanto el mutuo acuerdo como cualquier incompatibilidad, incumplimiento

⁵ Este artículo fue modificado por la Disposición Adicional Sexta de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada. Hasta la publicación de dicha ley, el contrato no podía ir más allá de nueve años seguidos, teniendo que transcurrir un plazo mínimo de tres años hasta poder celebrar un nuevo contrato con ese auditor.

⁶ Así, no existirá infracción si el auditor no ha cumplido la obligación de realizar la auditoría contratada porque la empresa no le ha pagado sus honorarios (Respuesta a una consulta BOICAC N° 12, 1993).

u omisión por parte del auditor pueden ser considerados como causa justa. Esta circunstancia, como muestra la evidencia obtenida por Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar (2003), puede ser aprovechada por las empresas españolas para realizar cambios estratégicos de auditor tendentes a la búsqueda de opiniones más favorables.

Queda patente, por tanto, que la empresa, y en su nombre el gerente, posee la facultad legalmente establecida de elegir el auditor que va a contratar y el momento en el que va a prescindir de sus servicios. Los altos costes de pérdida del cliente, unidos a la capacidad del cliente para romper el contrato con su auditor, provocan que el auditor pueda tener dificultad para poder resistir las presiones de aquel cliente que desee obtener un tratamiento más favorable y que estaría dispuesto a reemplazarle por otro auditor si no consigue sus objetivos.

Los escándalos financieros sufridos en nuestro país en los últimos diez años, los controles sobre la profesión realizados por el ICAC y las posteriores sanciones de este organismo sobre los miembros de la profesión auditora sirven como muestra de los problemas de los auditores para resistir a las presiones de sus clientes, poniendo en tela de juicio la capacidad de la profesión auditora para servir al interés público (Gómez Aguilar y Ruiz Barbadillo, 2003).

La evidencia empírica en España, aunque es escasa, también revela problemas de dependencia económica en los auditores. Así, por ejemplo, se ha detectado que los auditores otorgan opiniones más favorables a aquellos clientes de mayor tamaño (Gómez Aguilar y Ruiz Barbadillo, 2003; Ruiz Barbadillo et al., 2004; Ruiz Barbadillo et al., 2006a y b). También se vuelven más permisivos con las prácticas manipuladoras implantadas por la gerencia en aquellas empresas cotizadas que contratan servicios de consultoría (García Osma y Gil de Albornoz Noguera, 2004). Desgraciadamente, dado que en España hasta la entrada en vigor de la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero de 2002 no ha sido obligatorio divulgar los honorarios que las firmas de auditoría obtienen de cada contrato realizado, no se han podido plantear estudios en el ámbito nacional que analicen de forma más directa los efectos de la dependencia económica.

4.2.3. MEDIDAS DE SALVAGUARDA

A pesar de las diversas manifestaciones de problemas de independencia, la legislación española no ha desarrollado un buen sistema de salvaguardas como ocurre en otros países (Gonzalo Angulo, 1995; Paz-Ares, 1996; Cañibano y Castrillo, 1999; Ruiz Barbadillo et al., 2006a). Si recordamos, estas medidas de salvaguarda van dirigidas fundamentalmente a otorgar transparencia a los cambios de auditor, limitar la dependencia económica del auditor y reducir la amenaza del cambio.

4.2.3.1. Medidas que otorgan transparencia a los cambios de auditor

Con respecto a las medidas que otorgan transparencia a los cambios de auditor, como ya hemos comentado, dentro del sistema normativo español el cliente no tiene obligación de justificar el cese de sus auditores. Tampoco existen mecanismos establecidos de información hacia los inversores o hacia el ICAC, ni el auditor tiene reconocida la posibilidad de defenderse ante su cese. En el Reglamento de la Ley de Auditoría de Cuentas (art. 34.2) sólo se establece que los profesionales independientes y las sociedades de auditoría deben informar de la relación de empresas o entidades auditadas en el ejercicio social, en el mes siguiente al cierre del mismo. La información divulgada se limita, por tanto, a la existencia de un cambio en la cartera de clientes (Gómez Aguilar, 2003). La única de las medidas de información recogida en la normativa española (ICAC, Resolución de 25 de febrero de 2003, art. 28 a 30) es la de comunicación con el nuevo auditor de la empresa. En concreto, se establece que “el auditor sucesor se comunicará con el auditor anterior para conocer las circunstancias del cambio y averiguar si existen razones éticas o técnicas para que le aconsejen la no aceptación del cambio” (art. 28). Si el cliente no le permite entrevistarse con el auditor anterior o le limita las respuestas del mismo, deberá tener en cuenta dicho proceder en su decisión de aceptar el encargo. Por último, se recomienda que el auditor sucesor pregunte al auditor anterior acerca de la integridad de la gerencia, así como por su opinión sobre las razones del cambio (art. 30.c).

El reciente Código Unificado de Buen Gobierno (2006) en su anexo II recomienda a la Comisión Nacional de Mercado de Valores (CNMV) que en caso de cambio de auditor, solicite a la compañía que lo comunique como hecho relevante, declarando si existían desacuerdos y explicando su contenido (p. 72, 7.a.). El auditor

saliente debe expresar su grado de acuerdo con la declaración de la sociedad cotizada (7.b.). Y el auditor entrante, que no ha mantenido previo a la contratación ninguna conversación con la sociedad sobre los criterios contables o de auditoría que aplicaría a la sociedad en caso de ser contratado (7.c.). No obstante, estas recomendaciones por el momento no son de cumplimiento obligatorio.

El 22 de mayo de 2006 el Consejo de la CNMV aprobó un acuerdo según el cual las sociedades cotizadas, al presentar el Informe Anual de Gobierno Corporativo, tomen como referencia el Código Unificado de Buen Gobierno que figura en el Anexo I del informe de 19 de mayo de 2006 del Grupo Especial de Trabajo sobre Buen Gobierno de las sociedades (en adelante GETBG). La única de las recomendaciones relativas al cambio de auditor incluidas en dicho Anexo I es que el comité de auditoría, con el fin de garantizar la independencia del auditor, se hace responsable de que la sociedad comunique el cambio de auditor como hecho relevante a la CNMV y lo acompaña de una declaración sobre la eventual existencia de desacuerdos con el auditor saliente y su contenido (recomendación 50.c.i.). De esta forma, las recomendaciones relativas a los derechos del auditor saliente y a los deberes del auditor entrante quedan únicamente como recomendaciones complementarias en el Anexo II, no vinculando, por el momento, a las empresas.

4.2.3.2. Medidas dirigidas a limitar la dependencia económica

En cuanto a las medidas orientadas hacia la limitación de la dependencia económica del auditor, las Normas Técnicas de Carácter General contemplan ciertos límites a la dependencia económica de un mismo cliente, aunque esta restricción es de tipo cualitativo. En su artículo 1.3.8., instan a que “debe cuidarse especialmente la independencia cuando la percepción de honorarios por cualquier concepto de un cliente represente una proporción importante de los ingresos brutos totales del auditor de cuentas o sociedad de auditoría” (ICAC, 1991). Queda, por tanto, sin establecer qué se considera una proporción importante de ingresos, y no evita que estas situaciones se sigan produciendo.

En España, García Osma y Gil de Albornoz Noguera (2005), a partir de una muestra de 91 empresas cotizadas, detectaron que aunque de manera menos acentuada que en otros países también se observa un elevado ratio servicios de consultoría/

auditoría (35, 75 y 53% respectivamente para 1999, 2000 y 2001)⁷. Para evitar la posibilidad de dependencia económica derivada de la prestación de servicios adicionales al mismo cliente de auditoría el ICAC (N.T.A. 1991, art. 1.3.6.) tenía establecidas una serie de incompatibilidades. Éstas quedaban limitadas a la ejecución material de la contabilidad o al desempeño de funciones ejecutivas. La Ley de Medidas de Reforma del Sistema Financiero (2002) ha ampliado el cuadro de incompatibilidades, en línea con las iniciativas adoptadas por la ley Sarbanes-Oxley (2002). Así, en el artículo 51 se restringe la realización del diseño y puesta en práctica de técnicas de información financiera para generar los datos de los estados contables, la prestación de servicios de valoración de cantidades significativas de los estados contables, la realización de la auditoría interna, la prestación de servicios de abogacía y la participación en la contratación de altos directivos o personal clave para la empresa (esto último sólo para las empresas supervisadas y cotizadas).

Hasta el momento no existe evidencia empírica que ponga de manifiesto si dichas medidas han conseguido beneficiar la independencia de la auditoría en España. En cualquier caso, aunque efectivamente se hayan limitado aquellos servicios cuya prestación conjunta podría provocar conflictos de intereses, no se ha prohibido enteramente la posibilidad de prestación conjunta de otros servicios. Se mantiene, por tanto, la posibilidad de que la dependencia económica del auditor alcance niveles que puedan llevarle a comprometer su independencia ante la amenaza de cambio del cliente.

Otra de las medidas adoptadas por la Ley Financiera (2002) en aras de un mayor fortalecimiento de la independencia, viene recogida en la disposición adicional decimocuarta “Transparencia en la remuneración de auditores”. En ella se establece que los auditores deberán hacer públicos los honorarios facturados a cada cliente e informar en la memoria de las cuentas anuales. Han de distinguir los que correspondan a la auditoría de cuentas de otros servicios, considerando también los abonados a cualquier sociedad del mismo grupo de sociedades a que perteneciese el auditor de cuentas, o a cualquier otra sociedad con la que el auditor esté vinculado por propiedad común, gestión o control.

⁷ No obstante, en los últimos años, coincidente con las críticas recibidas a nivel mundial a este respecto y con las medidas que obligan a divulgar de manera separada los honorarios de auditoría y consultoría, parece que los servicios de estrictamente de auditoría vuelven a ganar peso sobre los de consultoría, asesoría, etc. Según datos recogidos por el diario Expansión (29/05/2006), en 2004 y 2005 los servicios de auditoría representaban respectivamente el 71% y el 75,4% de los honorarios totales.

Para limitar la capacidad del cliente para presionar al auditor con la amenaza del cambio, algunos países han desarrollado medidas de retención y rotación obligatorias. En cuanto a la retención obligatoria del auditor durante un periodo mínimo, en España, a fin de evitar que el cliente pueda hacer uso de la amenaza del cambio durante ese periodo, se estableció que el contrato de auditoría debe durar un mínimo de tres años. Sin embargo, el hecho de que la empresa pueda rescindir el contrato cuando medie “causa justa” hace que este límite no tenga que ser observado obligatoriamente, por lo que no elimina el riesgo percibido por el auditor de pérdida del cliente.

En lo referente a las medidas de rotación obligatoria, en su origen la Ley de Auditoría instauró un sistema en el que los auditores debían ser contratados por un período de tiempo no superior a nueve años. La pretensión de este modelo de rotación obligatoria era evitar que una duración excesivamente larga de la relación contractual entre auditor y auditado, hiciera que con el paso del tiempo se redujera el deseable escepticismo profesional y la imparcialidad del auditor (Petit, 1994; Gomez Aguilar et al., 2003). No obstante, esta norma de rotación obligatoria no fue bien acogida por la profesión española, por lo que demandó su derogación por parte de los poderes públicos (García Benau et al., 1993; Prado et al., 1995; Durandez, 1991; López Combarros, 1996; Arruñada y Paz-Ares, 1997). Tras una fuerte campaña de presión, la profesión consiguió que en 1995 la norma de rotación fuera abolida mediante la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada (Gonzalo Angulo, 1995; Amesti, 1995; Petit, 1995).

En 2002, en línea con las recomendaciones de la Comisión Europea en materia de control de calidad (noviembre de 2000) e independencia (mayo de 2002), la Ley Financiera impuso la rotación obligatoria cada siete años del socio encargado de la auditoría y de su equipo, para las empresas supervisadas, cotizadas o con cifra de negocio mayor de 30.000.000€ (art. 51.4). Durante el proceso de elaboración de esta norma incluso llegó a plantearse volver a implantar la rotación obligatoria de las firmas de auditoría cada doce años (Expansión, 9 de mayo de 2002). Finalmente, la falta de evidencia sobre su eficacia como fortalecedora de la independencia del auditor, el efecto negativo que puede tener esta medida sobre la confianza entre las dos partes y la calidad del trabajo del auditor, y el hecho de que ni la normativa europea ni la norteamericana

optaran por la rotación de las firmas, llevaron a descartarla (Gomez Aguilar y Ruiz Barbadillo, 2005).

Como señalan Gomez Aguilar y Ruiz Barbadillo (2005), la rotación obligatoria del socio y del equipo encargado tiene una serie de aspectos positivos. Entre otras cuestiones, a parte de evitar los efectos negativos asociados con la rotación de las firmas y aportar mayor apariencia de independencia a los auditores, “se consigue frenar el exceso de confianza que pueda surgir entre el cliente y su auditor, ya que las relaciones personales sobre las que se fundamenta se verán limitadas cada siete años. Además, la renovación periódica obligará a la puesta al día de los conocimientos y de la tecnología empleada cada vez que un nuevo equipo se haga cargo de la auditoría, lo cual fomentará la innovación y la actualización de las técnicas de auditoría aplicadas hasta entonces” (p. 5). Sin embargo, esta medida sigue sin eliminar el riesgo de dependencia económica, ya que el socio y el equipo saliente podrán traspasar los conocimientos específicos del cliente al entrante. Así, el valor de los mismos se irá incrementando con el tiempo, por lo que la pérdida del cliente seguirá suponiendo un alto coste. Esto, unido a la posibilidad de ir aumentando la venta de otros servicios al cliente, provocará un incremento en la dependencia económica del auditor.

Por último, como plantean estos autores, queda abierto un interrogante sobre la eficacia de esta medida para evitar que los fallos de auditoría se perpetúen en el tiempo. Teniendo en cuenta que la Ley Financiera elimina la solidaridad entre socios en cuanto a la responsabilidad por negligencia, de manera que sólo responderá el socio infractor y, en su caso, la sociedad de auditoría a la que pertenezca (art. 52), queda por ver si el nuevo socio y su equipo estarán dispuestos a divulgar errores o incorrecciones no detectados o comunicados por el equipo anterior, o asumirán el coste de no divulgarlos.

4.2.3.3. Salvaguardas que incrementan el coste de un comportamiento oportunista

Además de las medidas establecidas por la regulación, en la literatura se han venido señalando otras dos importantes salvaguardas a la independencia: el efecto de los costes que podría sufrir el auditor por pérdida de reputación y pérdidas de responsabilidad civil. No obstante, en España estos efectos parecen ser débiles.

En lo que se refiere a la reputación, varios estudios demuestran que la conservación de la reputación, al objeto de evitar la pérdida de las rentas procedentes del resto de los clientes, es un incentivo importante para que los auditores mantengan un comportamiento independiente (Ruiz Barbadillo et al., 2004; Ruiz Barbadillo et al., 2006a y b). Sin embargo, por parte de la empresa, la evidencia empírica pone de relieve que los honorarios del auditor son el principal factor a tener en cuenta por las empresas españolas a la hora de hacer su elección (Prado et al., 1995; García Benau et al., 1999b y 2000). García Benau et al. (1999b) detectan que las empresas españolas no aprecian diferencias de calidades entre grandes auditores y pequeños auditores, poniéndose de relieve que el objetivo principal de la empresa cuando contrata un auditor es cubrir la obligación legal de presentar cuentas anuales auditadas al menor coste posible (Prado et al., 1995; Congreso de los Diputados, 1999).

Los costes de la responsabilidad civil en España, hasta el momento, no parecen generar incentivos suficientes para incrementar la independencia del auditor. La Ley de Auditoría estableció que los auditores serán directa, solidaria e ilimitadamente responsables frente a las compañías auditadas y frente a terceros de los daños derivados del incumplimiento de sus obligaciones (art. 11). En el caso de las firmas de auditoría, esta responsabilidad incluía al auditor que firma el informe y al resto de la sociedad (art. 11.2). Este último aspecto, como ya hemos mencionado, ha sido modificado por la Ley Financiera, que elimina la responsabilidad solidaria entre los socios. Sólo deben responder el socio infractor y la sociedad. Además de estas de estas cuestiones, para responder de los daños que pudieran causar en el ejercicio de su actividad se impone a los auditores y las sociedades de auditoría una fianza.

A pesar del amplio régimen de responsabilidades, el ejercicio de la misma para los afectados por el comportamiento negligente de los auditores resulta extremadamente complejo. En efecto, el sistema español prevé que en los casos de responsabilidad civil por servicios sean los dañados los que deben demostrar el comportamiento negligente, lo cual, dada la invisibilidad del proceso de auditoría y la dificultad para juzgar la calidad de la misma resulta extremadamente complicado (Humphrey, 1997; Ruiz Barbadillo et al., 2000). Además, en un primer momento, tal como señalaba la propia Ley de Auditoría, el ICAC publicaba las sanciones realizadas a los auditores tras los controles realizados, así como los motivos por los cuales se llegaba a la sanción (García

Benau et al., 1999a). Este tema despertó el recelo de la profesión auditora española ya que los expedientes de las sanciones podrían ser utilizados para demandar a los auditores. Tras una fuerte campaña de presión frente a los organismos públicos, lograron que dejaran de publicarse los expedientes a través de los que se sancionaban a los auditores por comportamiento negligente (Ruiz Barbadillo et al., 2000; Humphrey et al., 2003).

Como resultado de todo esto, el comportamiento de la profesión se hace invisible, resultando muy complejo el ejercicio de la responsabilidad civil. De hecho, aun cuando han existido múltiples escándalos financieros en los que los auditores se han visto implicados, hasta la fecha no ha existido ninguna sentencia condenatoria a los auditores en España. Las únicas sanciones han sido las impuestas por el ICAC por incumplimiento de las normas de auditoría (García Benau et. al., 1999a).

Por su parte, la profesión en España, en lugar de adoptar un papel activo proponiendo medidas para asegurar la independencia de sus miembros, sus mayores intereses a lo largo de estos años han sido reducir el poder sancionador del ICAC, limitar la responsabilidad civil de los auditores y promover la autorregulación (Gómez Aguilar, 2003). Así, proponía que fueran las Corporaciones en lugar del ICAC las encargadas de elaborar y controlar los estándares de calidad, ejercitando los poderes disciplinarios y sancionadores. Sin embargo, el hecho de que durante los años 1997 y 1999 sólo detectaran un caso de incumplimiento, mientras que en el mismo tiempo el 45% de las inspecciones realizadas por ICAC resultaron en procedimiento contra los auditores (Ruiz Barbadillo et al., 2000), pone de manifiesto la poca capacidad sancionadora de las Corporaciones⁸. Demuestra también la falta de interés por desarrollar esfuerzos para mejorar el trabajo de los auditores, a través del control de calidad (Gómez Aguilar et al., 2005).

4.2.3.4. El mercado de auditoría español como ámbito para el estudio empírico

En síntesis, puede afirmarse que, en el contexto de auditoría descrito, la posibilidad de un comportamiento oportunista del cliente no sólo no queda limitada,

⁸ De hecho, la Ley Financiera (2002) ha ratificado al ICAC como único responsable del control de la actividad de auditoría y de la potestad sancionadora, dejando a las Corporaciones con un papel subsidiario (Gómez Aguilar, 2003).

sino que incluso favorece que el auditor se sienta indefenso ante las presiones de sus clientes. En este contexto, el comité de auditoría puede jugar un importante papel reforzando la actitud independiente del auditor. Como ya hemos comentado, delegando en el comité determinadas funciones como la selección, nombramiento, honorarios, renovación o despido del auditor se estaría limitando el poder de la dirección y con ello, los efectos nocivos de la amenaza del cambio. Esta medida, por tanto, puede ser la respuesta a las demandas de los mercados por recuperar la confianza en la información financiera y de la profesión auditora para recuperar la tan necesaria credibilidad. La evidencia de compra de opinión y las carencias de las salvaguardas en el ámbito español explican que resulte un contexto idóneo para analizar la contribución que realizan los comités de auditoría como medio de preservar la independencia de la auditoría. La falta de otras salvaguardas efectivas puede permitir una mejor observación del efecto del comité de auditoría sobre la independencia del auditor. En cambio, en el entorno anglosajón donde tradicionalmente se ha venido analizando la eficacia de esta medida, es más probable que su efecto sobre la independencia sea el producto de la interacción entre las diversas salvaguardas con las que han dotado a la profesión a lo largo de los muchos años de tradición auditora.

4.3. EL COMITÉ DE AUDITORÍA EN ESPAÑA

4.3.1. ORIGEN, NATURALEZA Y FUNCIONES A TRAVÉS DE LOS CÓDIGOS DE BUEN GOBIERNO Y LA LEGISTACIÓN

En nuestro país, las primeras alusiones al comité de auditoría vinieron de la mano de organizaciones privadas como el Círculo de Empresarios (1995 y 1996). Esta organización, inspirada en la tendencia internacional, recomendaba que las relaciones con los auditores, hasta ese momento responsabilidad del Consejo de Administración, debieran recaer en el comité de auditoría, como comisión especializada del Consejo. Sin embargo, no detallaba cuáles debían ser estas funciones. La primera recomendación en materia de comités de auditoría a nivel institucional tuvo lugar en 1998, tras la publicación del Informe Olivencia. Este informe, además de recomendar su creación por parte de todas las empresas cotizadas en la bolsa, la dota de competencias en aras a contribuir a la salvaguarda de la independencia del auditor: selección, establecimiento de honorarios, naturaleza y alcance de los servicios, comunicación, supervisión, etc.

(véase Cuadro 4.1). Sin embargo, el carácter voluntario de esta recomendación propiciaba que el auditor solo contara con este mecanismo de apoyo en aquellas empresas que voluntariamente hubieran optado por su formación. La Ley Financiera, en su apuesta por la calidad de la auditoría, viene a cubrir este vacío al requerir de forma obligatoria la creación de comités de auditoría y a asignarles unas competencias mínimas en relación con el auditor (Art. 47). En este sentido, además de requerir que sea el comité de auditoría quien realice la propuesta de nombramiento del auditor, le encomienda velar por todas aquellas cuestiones que puedan poner en riesgo la independencia de éste.

En enero de 2003, la Comisión Especial para el fomento de la transparencia y la seguridad en mercados (Comisión Aldama) emitió un informe en el que se hace eco de la resurgida preocupación por los efectos negativos que la prestación de servicios de consultoría por parte del auditor de cuentas de la sociedad puede tener sobre su independencia. Así, en línea con las propuestas recogidas en otras regulaciones como la Ley Sarbanes-Oxley (2002, sec. 2001 y 2002), el Informe Winter (2002, p. 71), etc., hace referencia a la necesidad de que la prestación de estos servicios deba ser aprobada previamente por el comité de auditoría. Además, señala de forma explícita que las facultades relativas al contrato de auditoría que el comité tiene asignadas no pueden ser delegadas en ningún otro órgano. Esto prevendría que, pese a tener creado un comité de auditoría, la gerencia de la empresa continúe teniendo el control sobre aspectos que podrían motivar la dependencia del auditor por el miedo a perder el cliente. Al igual que el Informe Olivencia, el contenido de este informe es de carácter voluntario y sus recomendaciones están bajo el principio de “cumple o explica”. De esta forma, se deja libertad de actuación a las empresas, al tiempo que se fomenta la transparencia sobre estas actuaciones, ya que se espera que el mercado penalice a aquellas empresas que no cumplan o expliquen. No obstante, Calzada Terrados (2006, p. 85) afirma que aunque en la década de los 90 existía una confianza generalizada en que las empresas que siguieran las recomendaciones de los códigos de buen gobierno serían más apreciadas por el mercado, para los accionistas estos códigos eran prácticamente desconocidos, por lo que a penas los utilizaba en sus decisiones de inversión.

Como mencionamos con anterioridad, la última de las iniciativas en materia de buen gobierno en nuestro país ha sido el Código Unificado de Buen Gobierno (2006).

Este documento además de refundir las recomendaciones de los códigos anteriores, viene a incluir algunos de los requerimientos de la Directiva Europea 2006/43/CE. En lo que al comité de auditoría respecta, refuerza su papel frente a lo establecido en los códigos anteriores y le implica directamente en los cambios de auditor que realicen las empresas cotizadas y las posibles renunciaciones que se produzcan. En estos casos debe informar a la CNMV de lo ocurrido, acompañado de una declaración sobre la eventual existencia de desacuerdos con el auditor saliente y, si hubiera existido, su contenido.

Por tanto, desde 2002, en nuestro país, las empresas cotizadas están legalmente obligadas a crear un comité de auditoría que sirva de salvaguarda a la independencia del auditor. Para ello, la ley ha diseñado unas competencias mínimas que deben asumir, dejando el resto a la autorregulación de las empresas, que cuentan en los códigos de buen gobierno publicados hasta el momento con buenas referencias sobre el camino a seguir.

Mientras que en otros países, como Estados Unidos o el Reino Unido, el comité de auditoría tiene una larga tradición y ha ido ganando importancia y asumiendo más responsabilidades durante casi treinta años, en nuestro país, hasta 1998 era una figura prácticamente desconocida. Así, en escasamente cuatro años, la práctica mayoría de las empresas ha pasado de desconocer su existencia a implantarla como requerimiento obligatorio para todas las que cotizan en Bolsa. A parte del interés que el comité de auditoría constituye para el contexto de auditoría, en España previamente a su introducción, existía una fuerte necesidad por recuperar la confianza de los inversores en la capacidad de la empresa para rentabilizar sus inversiones y en el funcionamiento efectivo de los distintos mecanismos de gobierno (Consejo de Administración, auditor, etc.). Teniendo esto en cuenta, es probable que esta medida haya sido acogida de buen grado por muchas de las empresas, y que hayan realizado un esfuerzo efectivo por garantizar su eficacia. Por contra, también es posible que, en este breve espacio de tiempo, otras muchas empresas no hayan desarrollado esa conciencia sobre la importante contribución que el comité de auditoría puede realizar en sus estructuras de gobierno. Puede, por tanto, que estas empresas no se hayan preocupado realmente por dotar al comité de auditoría del poder y las características necesarias para que suponga un refuerzo al gobierno de la empresa, en general, y una garantía para la independencia del auditor, en particular. Esto plantea varias cuestiones como si la apuesta legislativa

realizada a favor de esta figura ha sido acertada, o si se requieren reformas adicionales encaminadas a preservar la independencia del auditor.

CUADRO 4.1. RESPONSABILIDADES DEL COMITÉ DE AUDITORÍA EN RELACIÓN CON EL AUDITOR EXTERNO EN LOS CÓDIGOS DE BUEN GOBIERNO EN ESPAÑA

AÑO	1998	2002	2003	2006
TÍTULO	Informe Olivencia	Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero.	Informe Aldama	Código Unificado de Buen Gobierno
ORGANISMO EMISOR	Comisión creada por el Gobierno	Gobierno	Comisión creada por el Gobierno	Comisión creada por el Gobierno
ÁMBITO DE APLICACIÓN	Empresas Cotizadas (recomendado para todas)	Empresas Cotizadas (recomendado para todas)	Empresas Cotizadas	Empresas Cotizadas (recomendado para todas)
CARÁCTER	Voluntario	Obligatorio	Voluntario-principio de "cumplir o explicar"	Voluntario-principio de "cumplir o explicar" ⁹
COMPOSICIÓN	Exclusivamente consejeros externos. Reflejar la relación existente en el Consejo entre consejeros dominicales y consejeros independientes.	Mayoría de consejeros no ejecutivos. Presidente: consejero no ejecutivo	Exclusivamente consejeros externos. Reflejar la relación existente en el Consejo entre consejeros dominicales y consejeros independientes. Presidente: consejero independiente.	Exclusivamente consejeros externos. Presidente: consejero independiente. Miembros con conocimientos y experiencia en materia de contabilidad, auditoría o gestión de riesgos
FUNCIONES				
	Propuesta de nombramiento del auditor, condiciones de contratación, el alcance del mandato, revocación o no renovación	Propuesta del nombramiento del auditor	Propuesta de selección y nombramiento del auditor, condiciones de contratación, el alcance del mandato, renovación, revocación o no renovación. Estas facultades no podrán ser delegados a la gerencia, ni a ningún otro órgano de la sociedad.	Propuesta de selección y nombramiento del auditor, condiciones de contratación, reelección o sustitución.

⁹ Este principio, a partir de las modificaciones introducidas por la Ley 26/2003 de 17 de julio, se convierte en una exigencia de la Ley de Mercado de Valores (art. 116.4.f) y no sólo de los propios códigos.

CUADRO 4.1. CONTINUACIÓN

AÑO	1998	2002	2003	2006
			Aprobación de los contratos ajenos a la propia auditoría de cuentas que realicen las empresas y los sistemas de control de los mismos. Reflejo en la memoria anual.	Asegurar que la sociedad y el auditor respetan las normas vigentes sobre prestación de servicios distintos a los de auditoría, los límites a la concentración del negocio del auditor.
	Servir de canal de comunicación entre el Consejo de Administración y los auditores	Relaciones con los auditores externos para recibir información sobre aquellas cuestiones que puedan poner en riesgo la independencia de éstos así como aquellas otras comunicaciones previstas en la legislación de auditoría de cuentas y en las normas técnicas de auditoría		
	Evaluar los resultados de cada auditoría y las respuestas del equipo de gestión a sus recomendaciones.	Recibir información sobre aquellas cuestiones relacionadas con el proceso de desarrollo de la auditoría de cuentas		Recibir regularmente del auditor externo información sobre el plan de auditoría y los resultados de su ejecución, y verificar que la alta dirección tiene en cuenta sus recomendaciones.
	Mediar y arbitrar en los casos de discrepancias entre aquellos y este en relación con los principios y criterios aplicables en la preparación de los estados financieros.	Comunicaciones previstas en la legislación de auditoría de cuentas y en las normas técnicas de auditoría		Asegurar la independencia del auditor externo
	Supervisar el cumplimiento del contrato de auditoría, procurando que la opinión sobre las cuentas anuales y los contenidos principales del informe de auditoría sean redactados de forma clara y precisa			
				Comunicar como hecho relevante a la CNMV el cambio de auditor, acompañado de una declaración sobre la eventual existencia de desacuerdos con el auditor saliente y, si hubiera existido, su contenido

CUADRO 4.1. CONTINUACIÓN

AÑO	1998	2002	2003	2006
				En caso de renuncia del auditor externo, examinar las circunstancias que la hubieran motivado.
				En caso de grupos, favorecer que el auditor del grupo asuma la responsabilidad de las auditoría de las empresas que lo integran

4.3.2. EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE EL COMITÉ DE AUDITORÍA EN ESPAÑA

La relativa novedad de los comités de auditoría, unida a la poca transparencia que hasta 2003 han presentado las empresas españolas, hace que la literatura empírica en este tema sea muy escasa existiendo aún importantes lagunas. En este sentido podríamos destacar cuatro tipos de investigación.

El primer grupo de estudios de tipo descriptivo¹⁰, analiza fundamentalmente el grado de adopción por parte de las empresas cotizadas de los requerimientos recogidos en el Código Olivencia. El trabajo de la CNMV (2000) sobre una encuesta a 61 empresas, puso de manifiesto que en 1999 el 87% de las empresas de la muestra seguían la recomendación de constituir comisiones de auditoría. De estas empresas, el 80% afirmaba que sus comités de auditoría verificaban las cuentas anuales antes de difundirlas y el 85% que vigilaban las situaciones de riesgo para la independencia de los auditores. Este mismo estudio se repitió para el año 2001 (CNMV, 2001), en el que, sobre una muestra de 57 empresas, se observa una reducción en el porcentaje de empresas con comité de auditoría (78%). De estas empresas, el 87% afirma que sus comités de auditoría verifican las cuentas anuales antes de difundirlas y vigilan las situaciones de riesgo para la independencia de los auditores. El 100% de las mismas afirma presentar las cuentas a la Junta General sin salvedades, y si no es posible, explicar el alcance de las discrepancias. Sin embargo, se observan ciertas incongruencias en las respuestas emitidas por las empresas. Más recientemente, García Osma y Gil de Albornoz Noguera (2004) realizan un estudio sobre las respuestas remitidas por las empresas a la CNMV en los años 1999, 2000 y 2001, analizando con mayor profundidad el grado de cumplimiento de las recomendaciones del Informe Olivencia. Sus resultados corroboran la reducción detectada en la proporción de empresas con comités de auditoría. No obstante, este hecho no ocurre cuando se analiza exclusivamente la información de las 29 empresas que presentan información durante los tres años.

¹⁰ Dentro de este grupo de trabajos de corte descriptivo podría encuadrarse el estudio de López Gavira et al. (2007). Se centra en recoger las opiniones de auditores y profesores sobre cuál debe ser la regulación más correcta a la que deben someterse los comités de auditoría, en términos de obligatoriedad de su existencia, composición ideal, número de reuniones a mantener y funciones que debe asumir.

El segundo grupo de estudios trata de identificar las características de las empresas que voluntariamente forman comités de auditoría (Biedma et al., 2001; Rodríguez Gutiérrez, 2005; Pucheta Martínez y De Fuentes Barberá, 2006), que garantizan que estén compuestos exclusivamente por consejeros independientes (Ruiz Barbadillo et al., 2007a y b; Biedma et al., 2008) y que mantengan un alto nivel de actividad (Rodríguez Gutiérrez, 2006; Fernández Méndez y Arrondo García, 2007).

El estudio de Biedma et al. (2001), sobre una muestra de 133 empresas españolas que en 1999 cotizaban en el mercado continuo de la Bolsa de Madrid, obtiene que un 51.88% tenían constituido un comité de auditoría en el seno de su Consejo de Administración. En comparación con los trabajos anteriores, se observa que los altos porcentajes de formación de comités de dichos trabajos están claramente condicionados por el nivel de respuesta obtenido (alrededor del 46% para 1999). Este estudio muestra también que, en el caso de las empresas españolas, la formación de comités viene motivada principalmente por la posible ineficiencia de un mecanismo de gobierno como es el Consejo de Administración (ya que son las empresas con Consejos de Administración menos independientes de la dirección y menos eficaces, es decir, con mayor número de consejeros ejecutivos entre sus miembros y mayor número de consejeros en el Consejo, las que tienen mayores incentivos para constituir comités de auditoría), por el tamaño de la propia empresa (son las empresas de mayor tamaño las que muestran mayor tendencia a formar estos comités), así como por el hecho de que sea una gran firma de auditoría quien realice la auditoría de las cuentas anuales. Los trabajos de Rodríguez Gutiérrez (2005) y Pucheta Martínez y De Fuentes Barberá (2006) avalan el poder explicativo del tamaño de la empresa sobre la presencia de comités de auditoría entre las empresas españolas. Pucheta Martínez y De Fuentes Barberá (2006) además confirman que el poder explicativo de la composición del Consejo de Administración, para una muestra de 137 empresas cotizadas en el mercado continuo en 1999. Ninguno de los dos trabajos constata el efecto del tamaño del Consejo sobre la existencia de comités de auditoría. Adicionalmente, Rodríguez Gutiérrez (2005) detecta, en una muestra de 118 empresas españolas no financieras cotizadas en el mercado continuo en 2000, que las pertenecientes al nuevo mercado tienen mayor propensión a contar de forma voluntaria con un comité de auditoría.

El estudio de Ruiz Barbadillo et al. (2007a) analiza el grado de independencia de los comités de auditoría en España, así como las características de las empresas que forman comités de auditoría independientes. Entre sus conclusiones, obtiene que casi un 64% de las empresas de la muestra había formado un comité de auditoría totalmente independiente en 1999, lo que indica el gran esfuerzo realizado por las empresas españolas para garantizar dicha independencia. Concluyen además que son las empresas con Consejos de Administración dominados por directivos las que ofrecen mayor resistencia a que se produzca un control efectivo por parte de los comités de auditoría. Esto adquiere más significado si tenemos en cuenta que en España son numerosos los Consejos de Administración dominados por consejeros ejecutivos y que, en muchos casos, estos consejeros son a su vez accionistas mayoritarios de la empresa.

Ruiz Barbadillo et al. (2007b) extienden este análisis a 75 empresas españolas no financieras que habían creado voluntariamente un comité entre 1998 y 2001. Estos autores detectan que entre las empresas que forman comités de auditoría por primera vez, el nivel de independencia con que lo dotan, además de venir explicado por el número de consejeros ejecutivos presentes en el Consejo, viene determinado por la acumulación de cargos en el Consejo de Administración y el nivel de participación accionarial de los directivos de la empresa, confirmando el efecto perjudicial del dominio directivo sobre la independencia del comité de auditoría. Asimismo, detectan que el nivel de independencia de este comité es mayor entre las empresas de mayor tamaño, entre las pertenecientes al sector de nuevas tecnologías y entre las empresas que formaron comités de auditoría en los años 1999 y 2000. Biedma et al. (2008) añadiendo a la muestra anterior las empresas que formaron comités de auditoría por primera vez en el periodo obligatorio 2002 a 2005, además de confirmar los resultados de Ruiz Barbadillo et al. (2007b), detectan que entre las empresas que experimentas pérdidas consecutivas durante dos años o más existe mayor propensión a formar comités de auditoría independientes.

Por último, el trabajo de Fernández Méndez y Arrondo García (2007) analiza los factores que afectan al nivel de actividad de los comités de auditoría (medido a través del número de reuniones). Con una muestra de 69 empresas cotizadas en el mercado continuo de la Bolsa de Madrid en el año 2003, evidencian que el nivel de actividad de los comités de auditoría depende de la estructura accionarial de la empresa, su

endeudamiento y su tamaño. Adicionalmente, Rodríguez Gutiérrez (2006) detecta que el comité de auditoría resulta más activo cuanto mayor es el número de funciones que tiene asignadas, y cuando éste se constituye entre empresas del IBEX o del nuevo mercado.

El tercer grupo de estudios se centra en examinar los efectos del comité de auditoría en la calidad de la información contable y la independencia del auditor externo. En este sentido, Babío y Muiño (2005) obtienen evidencia, para una muestra de empresas que componían en IGBM en el año 1999, de que la presencia de comités de auditoría en las empresas españolas ejerce una influencia significativa sobre el volumen de información presentado por la empresa. Esto sugiere que las empresas españolas que cuentan con comités de auditoría experimentan una mayor preocupación “por el diseño de una política informativa de calidad”. López Iturriaga y Jara Bertín (2006) constatan preferencia de los comités de auditoría por las prácticas contables conservadoras, lo que reduce significativamente la probabilidad de errores en la información financiera.¹¹ Sin embargo, estos resultados parecen contrarios a los obtenidos por García Osma y Gil de Albornoz Noguera (2007). Para una muestra de 155 observaciones empresas cotizadas individuales en los años 1999, 2000 y 2001, evidenciaron que la presencia de comités de auditoría no tiene ningún efecto sobre la propensión de estas empresas a realizar prácticas manipuladoras del resultado.

Respecto al efecto que el comité de auditoría tiene sobre la independencia del auditor, hay algunos trabajos que intentan analizar este hecho en el contexto español. En primer lugar, Vico y Pucheta (2004), se centra en analizar los factores que inciden en la percepción que distintos grupos tienen sobre la independencia del auditor. En relación al comité de auditoría, parece que no existe en España una opinión clara sobre el efecto que sobre la independencia puede tener la asunción de responsabilidades como selección del auditor, establecimiento de honorarios, o mediación entre el auditor y los consejeros ejecutivos. En cualquier caso, son los auditores los que tienen una visión más optimista del papel que puede desempeñar esta figura.

En segundo lugar, Gómez Aguilar et al. (2005) utilizando la tendencia a emitir opiniones cualificadas como subrogado de su independencia, pronostica que la

¹¹ Este trabajo considera una muestra de 176 no financieras españolas cotizadas durante el periodo 1991 a 2001.

existencia de comités de auditoría reforzará la independencia del auditor y, por tanto, aumentará la posibilidad de que cuando sea necesario, emita una opinión cualificada. Los resultados, sin embargo, no corroboran dicha hipótesis.

La propensión a recibir opiniones cualificadas como forma de medir la independencia, si no se controlan bien todos los factores que afectan a la misma, podría resultar un tanto ambigua. En concreto, podría estar poniendo de manifiesto la calidad de la información contable. En este caso tendría un significado contrario, de manera que, un comité de auditoría eficaz, aumentaría la calidad de la información financiera y por consiguiente, reduciría la probabilidad de que el auditor emitiera una opinión cualificada. Esta es, precisamente, la postura mantenida en los trabajos de Jara Bertín y López Iturriaga (2006) y Pucheta Martínez y De Fuentes Barberá (2007). En relación a este último trabajo, sus autoras tampoco consiguen demostrar que la presencia del comité de auditoría tenga alguna relación con la opinión emitida por el auditor.

En cualquier caso, la evidencia existente revela cómo la existencia de comités de auditoría no inmuniza a las empresas para que exista fraude de información, y que es necesario que el comité de auditoría cuente con determinadas características para resultar un instrumento eficaz. Estas características hacen referencia a su tamaño, su nivel de actividad, su experiencia y formación y su capacidad para mantener una actitud independiente.

4.3.3. LA INDEPENDENCIA DEL COMITÉ DE AUDITORÍA EN EL CONTEXTO ESPAÑOL

Aunque la literatura apunta a que es necesario que el comité de auditoría tenga determinadas características para asegurar su funcionamiento efectivo, la Ley Financiera no ha regulado estrictamente estos extremos, por lo que caen dentro del ámbito de la autorregulación de las empresas. Así, respecto al tamaño, el entorno regulador español no se ha pronunciado demasiado, dejando esta decisión en manos del Consejo de Administración. No obstante, tanto el Informe de Olivencia (1998) como el Código Unificado de Buen Gobierno (2006) recomiendan un mínimo de tres miembros.

Con relación al grado de actividad, tampoco el Informe Olivencia, ni el Aldama, ni el Código Unificado hacen mención alguna a la necesidad de mantener un número mínimo de reuniones. Al igual que con el tamaño, la Ley Financiera deriva las normas

de funcionamiento a lo fijado estatutariamente por el Consejo de Administración. La formación y la experiencia de los miembros de comité de auditoría sólo son consideradas, aunque de manera muy general, por el Informe Aldama y el Código Unificado. El informe Aldama sólo recomienda que se tenga en cuenta los conocimientos y experiencia profesional en la selección de los miembros de la comisión. El Código Unificado da un paso más y especifica que estos conocimientos y experiencia deben ser relativos a materias contables, de auditoría o de gestión de riesgos. En concreto, deberán tener conocimientos contables, financieros e incluso de gestión, haciendo extensible esta recomendación a todos los miembros del comité, y en especial su presidente.

Como hemos puesto de manifiesto en el capítulo 3, la independencia de los miembros del comité de auditoría es un atributo crítico de cara a su funcionamiento efectivo. También comentamos que en el contexto internacional los organismos institucionales le han dado una importancia especial a este atributo, hecho que se observa a través de los requerimientos normativos cada vez más estrictos en materia de independencia del comité de auditoría. Por el contrario, esta evolución no termina de producirse en el ámbito español (véase Cuadro 4.1.).

En un principio, cuando el Código de Olivencia recomendó la creación de comités de auditoría hizo alusión a la necesidad de que estuvieran compuestos exclusivamente por consejeros externos, reflejando en su composición la relación existente en el Consejo de Administración entre consejeros independientes y dominicales¹². A pesar de esto, permitía la asistencia de los consejeros ejecutivos a las reuniones con fines informativos. Posteriormente, la Ley Financiera, aunque eliminaba el carácter voluntario de la formación de comités de auditoría, no hacía referencia a la forma de composición más adecuada para garantizar el cumplimiento de sus funciones. Sólo requiere mayoría de consejeros no ejecutivos, y más concretamente, su presidente. El Informe Aldama (2003) da un paso más respecto al Informe Olivencia en dos

¹² En el ámbito español, el código de Olivencia además de considerar los consejeros internos y externos, dentro de la categoría de consejero externo, distingue dos clases: los consejeros independientes (definido como aquel que “no está vinculado con el equipo de gestión, ni con los núcleos accionariales de control que más influyen sobre éste”, además deben ser personas con experiencia, competencia y prestigio profesional) y los consejeros dominicales (que engloban aquellos consejeros que forman parte del Consejo de Administración en calidad de titulares o de representante de titulares de paquetes accionariales de la compañía, que pueden influir por sí solos, o por acuerdos con otros, en el control de la sociedad).

sentidos. En primer lugar, añade la necesidad de que el presidente del comité de auditoría sea independiente. Y en segundo lugar, tratando de cubrir parte del vacío dejado por el informe de Olivencia, describe de forma explícita qué entiende por consejero interno¹³ y establece un criterio más concreto para catalogar a los consejeros como independientes¹⁴, muy en línea con los postulados del informe Blue Ribbon.

La última incursión ha sido la del Código Unificado de Buen Gobierno (2006). Si bien, en el proyecto de código presentado parecía que se hacía una apuesta por el papel de los consejeros independientes recomendando por primera vez mayoría de éstos en el comité, en su versión final, se han flexibilizado estas normas de composición. Al igual que en el Informe Aldama se recomienda que esté compuesto exclusivamente por consejeros externos y que su presidente sea independiente. Con todo, elimina la necesidad de que en su composición se refleje la relación existente en el Consejo entre consejeros dominicales y consejeros independientes y depura aún más los requisitos para considerar a un consejero como independiente.

La normativa española, por tanto, no evita que las empresas formen comités de auditoría creando una apariencia de control en las mismas, pero incluyendo en dichos comités consejeros ejecutivos. La presencia de este tipo de consejeros podría interferir en la capacidad de actuación del comité de auditoría, convirtiéndolo en un órgano puramente simbólico y a merced de la dirección, además de inducir a que los accionistas crean que se está produciendo un control efectivo.

¹³ Aquellos “consejeros que poseen funciones ejecutivas o directivas en la sociedad o en alguna de sus sociedades participadas, y en todo caso, los que mantengan una relación contractual, laboral, mercantil o de otra índole con la sociedad, distinta de su condición de consejeros. También son consejeros ejecutivos quienes tengan alguna capacidad de decisión en relación con alguna parte del negocio de la sociedad, o del grupo, mediante delegación o apoderamiento estables conferidos por el Consejo de Administración o por la sociedad, respectivamente” (p. 34).

¹⁴ Establece que los consejeros independientes: (1) No deben “tener o haber tenido recientemente, relación de trabajo, comercial o contractual, directa o indirecta, y de carácter significativo, con la sociedad, sus directivos, los consejeros dominicales o sociedades del grupo cuyo intereses accionariales éstos representen, entidades de crédito con una posición destacada en financiación de la sociedad, u organizaciones que reciban subvenciones significativas de la sociedad”. (2) “No ser consejero de otra sociedad cotizada que tenga consejeros dominicales en la sociedad de que se trate”. (3) “No tener relación de parentesco próximo con los consejeros ejecutivos, dominicales o miembros de la alta dirección de la sociedad”. No obstante, permite que se incumplan algunas de estas condiciones al manifestar que “si existiera alguna de las relaciones anteriores deberá ser conocida y evaluada por el Consejo” (p. 35)

Esta misma relajación de la normativa en cuanto al énfasis sobre la necesidad de independencia de los miembros del comité de auditoría se puede observar en la evolución de su composición en las empresas españolas. Así, durante los años 1999 a 2001, García Osma y Gil de Albornoz Noguera (2004) detectan un aumento progresivo en el grado de independencia de estos comités. Concretamente, observan que el 73% de los comités están compuestos exclusivamente por consejeros externos, incrementando en 2001 al 88% de los mismos. La presencia de consejeros ejecutivos (8% de media) se va reduciendo a lo largo del periodo de estudio, y la de consejeros independientes oscila entre el 50 y el 60%, experimentando un ligero ascenso en el tiempo. Sin embargo, esta tendencia parece haberse roto en el año 2003. El trabajo de Fernández Méndez y Arrondo García (2007) detecta que el grado de independencia en este año experimenta un retroceso, siendo los porcentajes medios de consejeros independientes y ejecutivos del 45,85 y el 9,27%, respectivamente. Este descenso en la presencia de consejeros independientes también es constatado por Biedma et al. (2008) durante los años 2004 y 2005. Puede que el hecho de que la Ley Financiera sólo requiera mayoría de externos en el comité, haya propiciado que determinadas empresas vean vía libre a la inclusión de ejecutivos que controlen en cierta medida las actuaciones del comité de auditoría.

Una explicación alternativa puede hallarse en que a lo largo de este tiempo se han explicitando con mayor detalle los requisitos que debe cumplir un consejero para ser considerado independiente. En este sentido, las empresas han ido depurando la información divulgada acerca de la composición del Consejo de Administración. Tras la publicación del Informe Olivencia, algunas de las empresas que empezaron a ofrecer información voluntaria clasificaban como consejeros independientes a todos aquellos consejeros que no eran empleados de la empresa o representaban a accionistas significativos. En 2003, además de la contribución realizada por el Informe Aldama, la Orden ECO/3722/2003, de 26 de diciembre convierte en obligatoria la publicación por parte de las empresas que cotizan en Bolsa de un informe anual de gobierno corporativo, regulando su contenido mínimo (apartado 1). En su apartado 1.b) establece la obligación de divulgar la composición del Consejo de Administración indicando la condición de ejecutivos, dominicales o independientes, de conformidad con las definiciones establecidas en las recomendaciones de buen gobierno. Esto supone que a partir de ese momento, si bien se deja a las empresas cierta libertad de actuación en materia de composición, si obligan a que se respeten las definiciones. De esta forma, la

reducción del nivel de independencia en los comités puede deberse a un proceso de aprendizaje y mejora de la información ofrecida por las empresas.

En torno a los consejeros independientes en España existe además un debate abierto sobre su falta de eficacia. Muestras del escepticismo existente hacia esta figura pueden encontrarse, por ejemplo, en el propio Informe Olivencia (1998). Este informe ponía de manifiesto las dudas de algunas entidades consultadas en cuanto al papel y el valor de los consejeros independientes (p. 20). En el trabajo de la CNMV (2000) se reconoce la posibilidad de que “éstos no lleguen a cumplir totalmente las funciones que el CBG les asigna”, así como la existencia de “ciertas dudas acerca de su independencia real al no existir procedimientos de nombramiento reglados” (p. 24). También el Informe Aldama (2003, p 11) afirma que los encuestados “ven con cierto interés la figura del consejero independiente, pero dudan de que, en realidad, tales consejeros sean realmente independientes”.

Una de las críticas es que a los consejeros independientes puede faltarles independencia con respecto a quienes los proponen (Informe Olivencia, p. 20). En este sentido, la CNMV (2000) llamaba la atención sobre el bajo el número de sociedades en las que la designación de consejeros independientes se hacía a través de la Comisión de Nombramientos. Más aún, en el nombramiento la participación de los ejecutivos resulta fundamental y no se siguen requisitos escritos o contrastables que garanticen dicha independencia (p. 23). Según el Índice Spencer Stuart 2005, “la elección de los Consejeros Independientes fue en un 47% a propuesta del Presidente Ejecutivo y otro 47% a propuesta de un accionista dominical. Sólo el 6% restante (10 Consejeros de los 166 de la muestra) fue nombrado siguiendo un sistema preestablecido liderado por la Comisión de Nombramientos y Retribuciones” (p. 15)¹⁵. Si hay intervención de los gerentes en el proceso de contratación, la independencia de los estos consejeros queda en tela de juicio. Además, si los propios miembros independientes de la comisión de nombramientos son nombrados por la dirección, es probable que tampoco sean realmente independientes.

También se ha venido criticando que las empresas están haciendo una interpretación bastante “ligera” de lo que es un consejero independiente, atendiendo más a la forma que al fondo a la hora de catalogarlos (Informe Olivencia, p. 21). Esto ha

¹⁵ Cita tomada de Sanchez Calero (2006,p. 62).

derivado en que se den incongruencias como afirmar que es independiente un consejero que pocos años antes era el primer responsable ejecutivo de la sociedad o que ha venido manteniendo una relación de colaboración o de dependencia con quienes ahora ocupan funciones ejecutivas; afirmar que el consejero no tiene ninguna relación contractual o comercial con la sociedad cuando la tiene otra sociedad en la que también es consejero y que mantiene relaciones significativas con la primera; catalogar como independientes a familiares de quienes ocupan cargos ejecutivos en la sociedad (Sánchez Calero, 2006).

Muy en línea con esto está el problema de las consejerías cruzadas, detectado con frecuencia en las sociedades cotizadas. Así, se ha denunciado que “los ejecutivos de una determinada sociedad atraen hacia su Consejo al que lo es en otra, quien recibe la consideración de independiente y quien, al poco tiempo, propone y aprueba la incorporación como independientes en su sociedad de los ejecutivos de la primera” (Sánchez Calero, 2006, p. 77). También se han planteado ciertas reservas sobre la consideración como independientes de consejeros que, sin ser ejecutivos, vienen ocupando un puesto en el Consejo durante un número importante de años. Sirvan como ejemplo de todas estas cuestiones las situaciones detectadas por la CNMV (2005¹⁶) en su revisión de los IAGC de las sociedades cotizadas y que afectan a la consideración de algunos consejeros como independientes, o los comentarios sarcásticos de la prensa acerca del nombramiento de Santiago Bergareche como consejero independiente de empresa Gamesa¹⁷.

Por último, se ha hablado de la falta de motivación de este tipo de consejeros para el desempeño de sus funciones (Informe Olivencia, 1998, p. 20). Siguiendo los argumentos de Hermalin y Weisbach (2003), esto podría deberse a que el mercado laboral valoraría tanto o más no dar problemas como una reputación de experto independiente. En este sentido, se considera que a algunos directivos no les gusta tener que trabajar con consejeros independientes que no estén en consonancia con ellos o con su estrategia personal, y que no sean controlables. A esto se le une el hecho de que en España ni las características del sistema de propiedad empresarial ni la regulación relacionada con la responsabilidad de los consejeros independientes han propiciado la

¹⁶ “Informe de Gobierno Corporativo de las Entidades Emisoras de Valores Admitidos a Negociación en Mercados Secundarios Oficiales”, diciembre de 2005.

¹⁷ <http://www.elblogsalmon.com/archivos/2005/11/02-la-independencia-se-puede-mani.php>. Miércoles, 2 de noviembre de 2005 (18/07/06).

creación de un mercado de expertos independientes amplio y competitivo (García Osma y Gil de Albornoz Noguera, 2007). Si, el mantenimiento de la reputación como consejero independiente (Abbott et al., 2004) y la existencia de un mercado de consejeros externos (Fama y Jensen, 1983) son algunos de los elementos que avalan la eficacia de este tipo de consejeros, su ausencia en el contexto español podría suponer que, como apuntaba el Informe Olivencia, estos consejeros serían independiente en la forma pero no en el fondo.

La evidencia empírica en relación al efecto de la independencia de los comités de auditoría de las empresas españolas sobre su eficacia es la escasa y no del todo concluyente. Entre los trabajos que utilizan la presencia de prácticas de manipulación del beneficio como subrogado de la eficacia, García Osma y Gil de Albornoz Noguera (2007) evidencian que, contrariamente a lo que cabría esperar, la presencia de comités de auditoría mayoritariamente independientes no disminuye el nivel de manipulación del beneficio en las empresas cotizadas analizadas. Además, demuestran que cuando la comisión de nombramientos está formada por mayoría de independientes, los consejeros independientes del Consejo de Administración tampoco consiguen evitar la manipulación de los resultados. Sí lo hacen, en cambio, cuando este comité está formado por consejeros dominicales. A este respecto argumentan que “el hecho de que el nombramiento de los consejeros independientes por miembros también independientes no constituya un freno a las prácticas manipuladoras sugiere que estos consejeros tampoco son realmente independientes en el comité de nombramientos” (p. 33).

El trabajo de Sierra García (2007) tampoco evidencia ninguna asociación entre la presencia de consejeros externos independientes y la manipulación del beneficio. López Iturriaga y Jara Bertín (2006), por su parte, muestran que la proporción de consejeros externos en general alienta la alteración contable, pero que estas modificaciones toman la forma de reducciones del beneficio, conduciendo a la aplicación de criterios contables más conservadores. Asimismo, detectan que la aparición de salvedades en el informe de auditoría, como indicador de las objeciones del auditor ante a las actuaciones contables discutibles, está negativamente relacionada con la presencia e consejeros externos. A partir de estos resultados concluyen la eficacia

como mecanismo disciplinante del comité de auditoría cuando éste está constituido por miembros externos del Consejo.

En esta línea, el estudio de Pucheta Martínez y De Fuentes Barberá (2007) confirma que la presencia de consejeros externos independientes en el comité de auditoría está negativamente relacionada con la recepción de informes de auditoría con salvedades por errores e incumplimientos, lo que permite interpretar una mejora en la calidad de la información financiera. Sin embargo, tal relación desaparece cuando se hace referencia a la recepción de informes de auditoría con salvedades por incertidumbres y limitaciones al alcance, poniendo en duda la capacidad de estos consejeros para fomentar la propensión del auditor a divulgar este tipo de información.

A la vista de esta revisión podemos afirmar que el efecto de la independencia del comité de auditoría sobre su eficacia para actuar como salvaguarda de la independencia del auditor está aún poco explorado. Resulta además interesante generar nueva evidencia que responda a las cuestiones abiertas sobre el aspecto crítico de la independencia de los miembros del comité de auditoría y si es necesaria una regulación más estricta que limite la discrecionalidad con la que cuentan las empresas para configurar los comités de auditoría. Buscamos, por tanto, generar evidencia parcial sobre esta cuestión en el ámbito de la función de auditoría, por ser el terreno donde el comité de auditoría puede jugar su papel más significativo.

4.4. CONCLUSIONES

El objetivo de este capítulo ha sido, en primer lugar, justificar la necesidad de analizar la eficacia del comité de auditoría como salvaguarda de la independencia del auditor en el contexto de auditoría español. En este sentido, hemos argumentado como en la relación auditor-cliente en el entorno español, tradicionalmente, la dirección de la empresa auditada ha contado con mucho poder para presionar al auditor, mientras que la capacidad del auditor y los medios para resistir a dichas presiones han sido escasos. Hemos hecho referencia a determinados aspectos de la regulación que hacen posible que la dirección pueda hacer efectiva la amenaza del cambio, y que, hasta el año 2002, fomentaba las relaciones estables auditor-cliente. Así, aunque la regulación atribuye a los accionistas la potestad de contratar al auditor, son los directivos quienes realmente lo seleccionan, renuevan o despiden. Además, los contratos de auditoría, a partir de un

primer contrato cuya duración debe ser de entre tres y nueve años, se hacen con periodicidad anual sin límite en el número de renovaciones posibles y, en cualquier caso, la empresa auditada puede romper el contrato en cualquier momento. También hemos comentado como las características del mercado de auditoría (estancamiento de la demanda, alta competitividad, etc.) unidas a los aspectos anteriores hacen que, en nuestro país, la pérdida de un cliente sea muy costosa para el auditor. Esto genera incentivos económicos en el auditor para ceder a las presiones de la dirección a fin de retener al cliente, aún a costa de comprometer su independencia. Ante estas amenazas, las medidas de salvaguarda establecidas por la regulación parecen insuficientes.

En línea con esto, se ha destacado que, contrariamente a lo que ocurre en otros países y ha recogido la literatura, los incentivos económicos del auditor por mantener su independencia, procedentes de los costes de posibles litigios, son bastante débiles. En este sentido, la legislación propicia que para los afectados por el comportamiento negligente del auditor resulte muy difícil exigir responsabilidad civil al auditor. En cuanto al efecto de la reputación, la evidencia muestra una mayor independencia en aquellos auditores con mayores costes por pérdida de reputación. Sin embargo, las empresas parecen más interesadas en obtener precios económicos por las auditorías que por la calidad del servicio.

Por su parte, las Corporaciones profesionales en España han demostrado poca capacidad para velar por la independencia en la función de auditoría.

En atención a todo lo anterior, hemos argumentado la necesidad de articular nuevas salvaguardas que limiten la dependencia económica del auditor y la capacidad de la dirección para hacer efectiva la amenaza del cambio. Esta finalidad tiene, precisamente, el comité de auditoría y así lo ha considerado la Ley Financiera al hacer obligatoria su creación por parte de las empresas españolas que cotizan en Bolsa. La relativa novedad de esta figura hace que no existan trabajos empíricos suficientes sobre la eficacia de esta medida como salvaguarda de la independencia del auditor, siendo éste uno de los vacíos que pretende cubrir la realización del presente trabajo de investigación.

El capítulo concluye con la justificación de la relevancia de estudiar el efecto de la independencia de los miembros del comité de auditoría sobre su habilidad para funcionar de manera eficaz. En primer lugar, nos hemos referido a la relativa libertad

que permite la regulación en materia de composición de esta comisión. Al exigir únicamente mayoría de consejeros no ejecutivos, no impide que las empresas incluyan miembros no independientes en el comité de auditoría, anulando su capacidad para limitar el poder de la dirección sobre el auditor. El debate existente en tono a la competencia real de los consejeros independientes en nuestro país y nuevamente la ausencia de estudios que hayan dado respuesta a la cuestión que nos planteamos, terminan de justificar la conveniencia de nuestro estudio.

Hasta este punto hemos revisado el problema que la dependencia económica del auditor puede suponer para su independencia y el papel que puede jugar el comité de auditoría independiente, y justificado la necesidad de abordar su estudio empírico, especialmente en el contexto español. En los capítulos siguientes (quinto y sexto) emprendemos el estudio empírico de las cuestiones de investigación planteadas para dar respuesta al objetivo del trabajo.

4.5. BIBLIOGRAFÍA

- Abbott, L.J., Parker, S. y Peters, G.F. (2004): "Audit Committee Characteristics and Restatements", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 23, pp. 69-87.
- Amesti Mendizabal, C. (1995): "La actuación de los auditores en la sociedad anónima: la responsabilidad de los auditores de la sociedad anónima", *Cuadernos de la Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, No. 3.
- Arruñada, B. y Paz-Ares, C. (1997): "Mandatory rotation of company auditors: A critical examination", *International Review of Law and Economics*, Vol. 17, pp. 31-61.
- Babío Arcay, M.R. y Muíño Vázquez, M.F. (2005): "Corporate Characteristics, Governance Rules and the Extent of Voluntary Disclosure in Spain". *Advances in Accounting*, Vol. 21, pp. 299-331
- Biedma López, E.; Gómez Aguilar, N.; Larrán Jorge, M. y Ruiz Barbadillo, E. (2001): "La formación de comités de auditoría en España: Evidencia empírica de las empresas que cotizan en el mercado de capitales español". VII Jornadas de Trabajo de Análisis Contable de ASEPU. Madrid.
- Biedma López, E.; Ruiz Barbadillo, E.; López Iturriaga, F.J. y Jara Bertin, M. (2008): "Factores determinantes de la independencia de la comisión de auditoría en las

- empresas españolas”, *Revista de Economía Financiera*, No. 14 (número especial de “Gobierno de la Empresa”). Pendiente de publicación.
- Blue Ribbon Committee on Improving the Effectiveness of Corporate Audit Committee (BRC), 1999. *The report and recommendations of the Blue Ribbon Committee on Improving the Effectiveness of Corporate Audit Committees*, New York, NYSE.
- Bougen, P.D. (1997): "Spain, July 1988: some observations on becoming professional", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 22, No. 8, pp. 757-777.
- Bougen, P.D. y Vazquez, D. (1997): "Debating Spanish audit legislation: the audit law of 1988", *European Accounting Review*, Vol. 6, No. 1, pp. 1-17.
- Calzada Terrados, B. (2006): *El Buen Gobierno en España: Un análisis crítico*, 1ª Edición, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- Cañibano Calvo, L. y Castrillo Lara, L.A. (1999): "La independencia de los auditores: Un nuevo enfoque", *Actualidad Financiera*, 3rd term, pp. 21-39.
- Círculo de Empresarios (1995): "Reflexiones sobre la reforma de los Consejos de Administración", Documento de trabajo, 01 / 10 / 1995, Madrid. [http://www.circulodeempresarios.org/index.php/circulo/biblioteca/publicaciones/documentos/reflexiones_sobre_la_reforma_de_los_consejos_de_administracion\(20/06/2006\)](http://www.circulodeempresarios.org/index.php/circulo/biblioteca/publicaciones/documentos/reflexiones_sobre_la_reforma_de_los_consejos_de_administracion(20/06/2006)).
- Círculo de Empresarios (1996): "Una propuesta de normas para un mejor funcionamiento de los Consejos de Administración", Documento de trabajo, 01/11/1996, Madrid. [http://www.circulodeempresarios.org/index.php/circulo/biblioteca/publicaciones/documentos/una_propuesta_de_normas_para_un_mejor_funcionamiento_de_los_consejos_de_administracion\(20/06/2006\)](http://www.circulodeempresarios.org/index.php/circulo/biblioteca/publicaciones/documentos/una_propuesta_de_normas_para_un_mejor_funcionamiento_de_los_consejos_de_administracion(20/06/2006)).
- Comisión de la Unión Europea (2000): “Recomendación de la Comisión de 15 de noviembre de 2000 sobre el control de calidad de la auditoría legal en la Unión Europea: requisitos mínimos”. (2001/256/CE), Bruselas.
- Comisión de la Unión Europea (2002): “Consultative paper on Statutory auditors’ independence in the EU: A set of Fundamental Principles”. Bruselas.
- Comisión de la Unión Europea (2002): *Statutory auditors’ independence in the EU: A set of fundamental principles*, Traducido al castellano en BOICAC, No. 50, pp. 37-81.,

- Comisión Especial para el Estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las Sociedades (1998): Informe de la Comisión Especial para el Estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las Sociedades, (Código Olivencia), BOICAC No. 33, Madrid.
- Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y la Seguridad en los Mercados Financieros y las Sociedades Cotizadas. (2003): Informe de la Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y la Seguridad en los Mercados Financieros y las Sociedades Cotizadas, Comisión Aldama, Madrid.
- Comisión Nacional del Mercado de Valores (2000): “Análisis de los resultados del cuestionario sobre el código de buen gobierno relativo al ejercicio 1999”. Dirección General de Mercados Primarios, Área de Seguimiento. <http://www.cnmv.es/index.htm> (05/07/2007).
- Comisión Nacional del Mercado de Valores (2001): “Análisis de los resultados del cuestionario Sobre el código de buen gobierno Relativo al ejercicio 2001”. Dirección General de Mercados Primarios, Área de Seguimiento. <http://www.cnmv.es/index.htm> (05/07/2007).
- Comisión Nacional del Mercado de Valores (2006): Acuerdo del Consejo de la CNMV por el que se Aprueba el Documento Único de Recomendaciones de Gobierno Corporativo. 22 de Mayo de 2006. Madrid.
- Directiva 2006/43/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de Mayo de 2006 relativa a la auditoría legal de las cuentas anuales y de las cuentas consolidadas, por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE y 83/349/CEE del Consejo y se deroga la Directiva 84/253/ CEE del Consejo. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:157:0087:0107:EN:PDF> (07/05/2008).
- Durández, A. (1991): "La independencia del auditor. Una encuesta urgente", Partida Doble, Vol. 2, pp. 35-37.
- Fama, E.F. y Jensen, M.C. (1983): "Separation of Ownership and Control", Journal of Law and Economics, Vol. 26, No. 2, pp. 301-325.
- Fernández Méndez, C. y Arrondo García R. (2007): “The Effects of Ownership Structure and Board Composition on the Audit Committee Meeting Frequency: Spanish evidence”, Corporate Governance: An International Review, Vol. 15, No. 5, pp. 909-922.

- Fernández, A. y Junco, L. (2006): "Las grandes empresas recurren cada vez menos a sus auditores para otros servicios", *Expansión* 29/05/2006
- García Benau, M.A. y Humphrey, C. (1992): "Beyond the audit expectations gap: learning from the experiences of Britain and Spain", *European Accounting Review*, Vol. 1, No. 2, pp. 303-331.
- García Benau, M.A.; Garrido, P.; Vico Martínez, A.; Moizer, P. y Humphrey, C. (1999b): "La calidad del servicio de auditoría: Los auditores vistos por sus 'clientes'", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 28, No. 102, pp. 1005-1041.
- García Benau, M.A.; Humphrey, C.; Moizer, P. y Turley, S. (1993): "Auditing expectations and performance in Spain and Britain: a comparative analysis", *International Journal of Accounting*, Vol. 28, pp. 281-307.
- García Benau, M.A.; Ruiz Barbadillo, E. y Humphrey, C. (1999a): "Success in failure? Reflections on the changing Spanish audit environment", *European Accounting Review*, Vol. 8, No. 4, pp. 701-730.
- García Benau, M.A.; Ruiz Barbadillo, E. y Vico Martínez, A. (2000): "Factores que condicionan la elección y el cambio de auditor en la empresa española", *Revista de Contabilidad*, Vol. 3, No. 6, pp. 49-80.
- García Osma, B. y Gil de Albornoz Noguera, B. (2004): "Las Prácticas de Buen Gobierno en las Empresas Españolas Cotizadas: Efectos sobre la Calidad de los Estados Financieros", *Revista de Contabilidad y Tributación*, Vol. 261, No. Diciembre, pp. 119-158.
- García Osma, B. y Gil de Albornoz Noguera, B. (2007): "The Effect of the Board Composition and its Monitoring Committees on Earnings Management: evidence from Spain", *Corporate Governance*, Vol. 15, No. 6, pp. 1413-1428.
- Gómez Aguilar, N. (2003): "La decisión del cambio de auditor y la opinión de auditoría. Un estudio empírico basado en la calidad de la auditoría", Tesis doctoral, Universidad de Cádiz, Cádiz.
- Gómez Aguilar, N. y Ruiz Barbadillo, E. (2000): "Un estudio sobre la relación entre informe de auditoría y cambio de auditor", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 29, No. 105, pp. 705-741.

- Gómez Aguilar, N. y Ruiz Barbadillo, E. (2003): "Do Spanish firms change auditor to avoid a qualified audit report?", *International Journal of Auditing*, Vol. 7, pp. 37-53.
- Gómez Aguilar, N. y Ruiz Barbadillo, E. (2005): "El debate sobre la rotación obligatoria de los auditores", www.navactiva.com, pp. 20/01/2006. http://www.navactiva.com/web/es/descargas/pdf/acyf/rotacion_audidores.pdf
- Gómez Aguilar, N.; Carrera Pena, N. y Biedma López, E. (2005): "El comité de auditoría como salvaguarda de la independencia del auditor", Trabajo de investigación financiado por la 3ª Edición de Ayudas ECA a la investigación.
- Gómez Aguilar, N.; Ruiz Barbadillo, E.; Carrera Pena, N. y Humphrey, C. (2003): "A policy that was never applied: The intriguing case of mandatory auditor rotation in Spain", *Second Symposium of the EARNET*, Manchester.
- Gonzalo Angulo, J.A. (1995): "La auditoría, una profesión en la encrucijada de los noventa", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 24, No. 84, pp. 595-629.
- Gonzalo Angulo, J.A. y Guiral Contreras, A. (1998): "Líneas internacionales de investigación empírica en auditoría", VII Seminario Carlos Cubillo Valverde, Madrid.
- Grupo de Trabajo Especial sobre buen gobierno de las sociedades cotizadas, 2006. Informe del Grupo Especial de Trabajo sobre Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas (Código Unificado de Buen Gobierno), Madrid.
- Hermalin, B. y Weisbach, M., (2003), "Boards of directors as an Endogenously-determined Institution: A survey of the economic evidence", *Economic Policy Review*, Vol. 9, pp. 7-26.
- High Level Group of Company Law Experts (2002): Report on a modern regulatory framework for company law in Europe. (Informe Winter). Bruselas.
- Humphrey, C. (1997): "Debating audit expectations" en *Current Issues in Auditing*, Sherer, M. y Turley, S., 3ª Ed., Paul Chapman Publishing, Londres, pp. 3-30.
- Humphrey, C.; García Benau, M.A. y Ruiz Barbadillo, E. (2003): "El debate de la responsabilidad civil de la auditoría en España: La construcción del discurso sobre la limitación de responsabilidades en las Corporaciones Profesionales", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 32, No. 119.

- Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (1991): Resolución de 19 de Enero, por la que se publican las “Normas Técnicas de Auditoría”, BOICAC, No. 4, pp. 16-51.
- Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (2003): Resolución de 25 de Febrero de 2003 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se publica la Norma Técnica de Auditoría sobre “relación entre auditores”, BOICAC, No. 53.
- Leuz, C.; Nanda, D. y Wysocki, P.D. (2003): "Earnings management and investor protection: an international comparison", *Journal of Financial Economics*, Vol. 69, No. 3, pp. 505-529.
- Ley 19/1988, de 12 de Julio, de Auditoría de Cuentas.
- Ley 2/1995, de 23 de Marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada.
- Ley 44/2002, de 22 de Noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero,
- Ley de Reforma 121/000086, de 21 de Junio de 2007. Reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea, Boletín oficial de las Cortes Generales, Núm. 86-16, Madrid.
- López Combarros, J.L. (1996): "Propuestas para una modificación de la ley de auditoría de cuentas", *Partida Doble*, Vol. 71, pp. 42-49.
- López Gavira, R.; Pérez López, J.A. y Romero García, E. (2007): "Requisitos deseables de los Comités de Auditoría", *Partida doble*, Vol. 185, No. Febrero, pp. 57-73.
- López Iturriaga, F. J. y Jara Bertin, M. A. (2006): “Discrecionalidad contable, auditoría y valor de la empresa”, *Revista de contabilidad y tributación: Comentarios, casos prácticos*, No. 281-282, pp. 147-198
- Orden ECO/3722/2003, de 26 de Diciembre, sobre el informe anual de gobierno corporativo y otros instrumentos de información de las sociedades anónimas cotizadas y otras entidades.
- Paz-Ares, C. (1996): *La ley, el mercado y la independencia del auditor*, 1ª Edición, Editorial Civitas, S.A., Madrid.
- Petit, M.V. (1994): *Régimen Jurídico de la Auditoría de Cuentas Anuales*, ICAC, Madrid.
- Petit, M.V. (1995). “La supresión de la regla de rotación obligatoria en el nombramiento de auditores de cuentas por la Ley 2/1995, de 23 de Marzo, de Sociedades de

- Responsabilidad Limitada”. *Revista General de Derecho*, Vol. 609, pp. 6903-6911.
- Prado, J.M.; Gonzalo, I. y Martín, D. (1995): "La situación de la auditoría en España desde la perspectiva de los auditores", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 24, No. 84, pp. 631-666.
- Pucheta Martínez, M.C. y de Fuentes Barberá, C. (2006): "Incentivos de las empresas cotizadas españolas para crear voluntariamente comités de auditoría", *Documentos de trabajo: Serie EC (Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas)*, No. 8.
- Pucheta Martínez, M.C. y de Fuentes Barberá, C. (2007): "The Impact of Audit Committee Characteristics on the Enhancement of the Quality of Financial Reporting: an empirical study in the Spanish context". *Corporate Governance*, Vol. 15, No. 6, pp. 1394-1412.
- Real Decreto 1564/1989, de 22 de Diciembre. por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas,
- Real Decreto 1636/1990, de 20 de Diciembre, por el que se aprueba el Reglamento que desarrolla la Ley 19/1988, de 12 de Julio, de Auditoría de Cuentas.
- Real Decreto 572/1997, de 18 de Abril, por el que se revisan los límites contables de los artículos 181 y 190 del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de Diciembre.
- Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de Diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.
- Rodríguez Gutiérrez, M.C. (2005): "Factores relacionados con la constitución voluntaria de comités de auditoría", *Revista Asturiana de Economía*, No. 33, pp. 137-154.
- Rodríguez Gutiérrez, M.C. (2006): "Estudio sobre la Eficacia de los comités de auditoría en las sociedades cotizadas", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 35, No. 132, pp. 885-911.
- Ruiz Barbadillo, E.; Biedma López, E. y Gómez Aguilar, N. (2007a): "La capacidad de los directivos para limitar la independencia del comité de auditoría: Estudio Empírico de las empresas cotizadas españolas". *Revista de Contabilidad y Tributación: Comentarios y Casos Prácticos*, No. 290, pp. 171-208.

- Ruiz Barbadillo, E.; Biedma López, E. y Gómez Aguilar, N. (2007b): “Managerial dominate and audit committee independence in Spanish corporate governance”. *Journal of Management and Governance*, Vol. 11, pp. 311-352.
- Ruiz Barbadillo, E.; Carrera Pena, N. y Gómez Aguilar, N. (2006b): “Evidencia empírica sobre el efecto de la duración del contrato en la calidad de la auditoría: Análisis de las medidas de retención y rotación obligatoria de los auditores”, *Investigaciones económicas*, Vol. 30, No. 2, pp. 283-316.
- Ruiz Barbadillo, E.; Gómez Aguilar, N. y Biedma López, E. (2006a): “Long-term audit engagements and opinion shopping: Spanish evidence”, *Accounting Forum*, Vol. 30, pp. 61-79.
- Ruiz Barbadillo, E.; Gómez Aguilar, N.; De Fuentes Barberá, C. y García Benau, M.A. (2004): "Audit Quality and the Going-concern Decision-making Process: Spanish Evidence", *European Accounting Review*, Vol. 13, No. 4, pp. 597-620.
- Ruiz Barbadillo, E.; Humphrey, C. y García Benau, M.A. (2000): "Auditors versus third parties and others: the unusual case of the Spanish audit liability 'crisis'", *Accounting History*, Vol. 5, No. 2, pp. 119-146.
- Sánchez-Calero Guilarte, J. (2006): “Los consejeros independientes (Análisis de su presencia en el IBEX-35)”, *Documentos de Trabajo del Departamento de Derecho Mercantil (Universidad Complutense de Madrid)*, No. 1.
- Sarbanes-Oxley Act (2002): Washington: One Hundred and Seventh Congress of the United States of America.
- Sierra García, L. (2007): “Mecanismos de Gobierno Corporativo ante la Manipulación Contable: Un Estudio Empírico”, Tesis doctoral, Universidad de Sevilla.
- Spencer Stuart (2005): *Indice Spencer Stuart de Consejos de Administración 2005*.
http://content.spencerstuart.com/sswebsite/pdf/lib/Espana__2005c.pdf
(18/05/2006).
- Vico Martínez, A. y Pucheta Martínez, M.C. (2004): “La independencia de los auditores de cuentas españoles vista por los propios auditores y algunos usuarios”. *Queaher Científico*, Vol. 1, No. 1, pp.22-48.

Capítulo Quinto

**El comité de auditoría frente al riesgo de dependencia
económica del auditor**

5.1 INTRODUCCIÓN

El objetivo de este primer capítulo empírico es analizar la relación que existe entre la estructura de composición del comité de auditoría, como característica fundamental que determina su independencia, y la dependencia económica del auditor.

Como argumentamos en el capítulo segundo de este trabajo, la dependencia económica del auditor respecto de su cliente supone un riesgo para su independencia, en la medida que se generan intereses económicos hacia su cliente que ponen en peligro su capacidad o su deseo para mantener una actitud independiente en el desempeño de su trabajo de auditoría. Sin embargo, la dependencia económica sólo representará una amenaza real cuando el riesgo de dependencia económica sea significativamente alto, lo que sucederá cuando los intereses económicos del auditor para doblegar su independencia sean más potentes que los incentivos para evitar dicho sometimiento. Sobre ambos tipos de incentivos pueden actuar diversos factores que, en el caso de aumentar los intereses económicos para doblegar su independencia, constituirán una amenaza (tal es el caso de los aspectos que incrementan el nivel que alcanzan las cuasirentas asociadas al cliente o minoran la capacidad del auditor para reponer las rentas perdidas), o en el caso de potenciar los incentivos para mantener su independencia, constituirán una salvaguarda. Entre las diversas salvaguardas con que cuenta el auditor para mitigar el efecto perjudicial de los intereses económicos hacia su cliente hemos

resaltado el papel que puede desempeñar el comité de auditoría. Este comité, al hacerse responsable de la supervisión del proceso de auditoría en todas sus fases y, en especial, de las decisiones de contratación y despido del auditor, y del establecimiento de sus honorarios y de otros servicios adicionales, puede limitar, entre otros aspectos, el riesgo percibido por el auditor de pérdida de las cuasi-rentas asociadas al cliente, que es precisamente lo que, en última instancia, lo mueve a comprometer su independencia.

A diferencia del resto de salvaguardas descritas frente al riesgo de dependencia económica, el comité de auditoría es una medida creada en el entorno de la empresa auditada. Por lo que es dicha empresa la que en un entorno de voluntariedad toma la decisión de constituir un comité de auditoría, y en cualquier caso, la que ha de dotarlo de las características necesarias para asegurar su funcionamiento efectivo, especialmente de independencia. La cuestión que nos planteamos en este capítulo es si las empresas están utilizando el diseño de la composición del comité de auditoría para hacer frente a los problemas potenciales de independencia de sus auditores, derivados del nivel de dependencia económica que mantienen con ellas. Asumiendo que la independencia del comité de auditoría es un atributo necesario para que resulte una salvaguarda efectiva, y que la misma se hace depender de cuál sea su composición, desde un punto de vista normativo se espera que la decisión de la empresa sobre la estructura de composición del comité de auditoría venga determinada, entre otros factores, por el nivel de dependencia económica del auditor. Concretamente, cuanto mayor sea dicha dependencia económica mayor será el nivel de independencia con que las empresas constituirán sus comités de auditoría, ya que ante una situación de alto riesgo para la independencia del auditor responderían con el establecimiento de una salvaguarda efectiva para dicha independencia.

No obstante, la relación que se establezca entre la independencia con que las empresas dotan a sus comités de auditoría y la independencia potencial del auditor puede venir determinada por cuál sea la estrategia de la empresa a la hora de diseñar su sistema de gobierno corporativo. En este sentido, las inversiones de la empresa en mecanismos de control pueden estar guiadas por un criterio de sustitutividad, como el caso descrito, o por un criterio de complementariedad, bajo el cual, las empresas que contratan un auditor sin problemas potenciales de independencia serían precisamente aquellas interesadas en invertir en buen gobierno, por lo que contarían con más

incentivos para constituir comités de auditoría independientes. Por el contrario, las empresas con auditores económicamente dependientes podrían ser el reflejo de empresas con pocos incentivos por reforzar el control de las actuaciones directivas, en cuyo caso sería poco probable que formaran un comité de auditoría independiente.

Por último, cabe también la posibilidad de que las empresas no hayan asimilado el papel que el comité de auditoría puede desempeñar frente al riesgo de dependencia económica del auditor. En tal caso, la decisión relativa al diseño del comité de auditoría no vendría condicionada por las características de su auditor.

Esta relación entre la composición del comité de auditoría y las características del auditor ha sido analizada de forma superficial por la literatura previa, a través de la inclusión una variable dicotómica relativa al hecho de ser auditada por una firma de auditoría internacional (Menon y Williams, 1994; Beasley y Salterio, 2001; Piot, 2004; Biedma et al., 2008). Nuestro estudio servirá para completar los trabajos anteriores, profundizando en la relación descrita a través del estudio de la dependencia económica del auditor. Con ello pretendemos también aportar evidencia que contribuya al debate existente en la literatura sobre el carácter complementario o sustitutivo del comité de auditoría (DeFond y Francis, 2005, p. 21).

Asimismo, este estudio trata de responder a la demanda planteada por DeFond y Francis (2005) en relación con la necesidad de incrementar el conocimiento sobre el papel del auditor en el gobierno de las empresas (p. 17), y más concretamente, en relación con el comité de auditoría como mecanismo de control (p. 21).

Para llevar a cabo este análisis utilizaremos una muestra de 156 empresas cotizadas españolas no financieras, que formaron comités de auditoría entre los años 1998 y 2005. La concurrencia de un periodo en que la formación de comités de auditoría tenía carácter voluntario con otro periodo en que su presencia en las empresas adquiere carácter obligatorio, nos dará la oportunidad de considerar el posible efecto de la voluntariedad u obligatoriedad sobre las relaciones entre el comité de auditoría y el auditor.

Como veremos, los resultados muestran que, efectivamente, las empresas gradúan el nivel de independencia de sus comités de auditoría dependiendo de cuál sea el nivel de dependencia económica del auditor. La relación que se establece entre ambos mecanismos de gobierno tiene carácter complementario, es decir, las empresas con

auditores menos dependientes son las que forman comités de auditoría más efectivos, mientras que aquellas cuyos auditores presentan problemas potenciales de independencia evitan dotar de independencia a dicho comité. Estos resultados pueden ser interpretados como una evidencia indirecta de que las empresas españolas perciben al comité de auditoría independiente como una herramienta de salvaguarda efectiva. Precisamente, aquellas empresas poco interesadas en perder el control sobre la información financiera divulgada (que mantienen auditores dependientes) evitan la formación de un comité de auditoría independiente, en tanto que las que pretenden garantizar la calidad del sistema de información financiera, además de nombrar un auditor sin problemas potenciales de independencia, forman comités de auditoría potencialmente efectivos.

El resto del capítulo se estructura como sigue. Tras esta introducción, en la sección segunda presentaremos los fundamentos teóricos de la relación entre la independencia del comité de auditoría y la dependencia económica del auditor. En la sección tercera se detalla la metodología utilizada, la especificación del modelo, la definición de variables y la población objetivo. La sección cuarta continúa con el análisis e interpretación de los resultados. Y por último, la sección quinta incluye las conclusiones de este capítulo.

5.2. LA INDEPENDENCIA DEL COMITÉ DE AUDITORÍA Y LA DEPENDENCIA ECONÓMICA DEL AUDITOR

Como ya hemos puesto de manifiesto a lo largo de este trabajo, la información contable cumple un papel fundamental en la sociedad dado que la misma reduce las incertidumbres asociadas a la toma de decisiones, convirtiéndose en la base de la toma de decisiones de un amplio espectro de usuarios, así como en el medio para generar visibilidad sobre la actuación de las empresas (Bushman y Smith, 2001). Es por ello que dentro del sistema de buen gobierno de estas empresas se han definido varios mecanismos encargados de garantizar la calidad de la información contable divulgada por la compañía, como es el caso del Consejo de Administración o la auditoría externa. En este contexto, el comité de auditoría ha sido concebido como un mecanismo para reforzar la labor del Consejo de Administración en la supervisión de la información financiera, lo que le convierte a su vez en responsable de garantizar el buen desarrollo

del proceso de auditoría, protegiendo al auditor de aquellas amenazas que puedan menoscabar su independencia.

Como argumentamos en el capítulo anterior, una condición necesaria para que el comité de auditoría pueda realizar una contribución efectiva en las materias encomendadas y en especial, protegiendo al auditor de las presiones de la dirección, es que los miembros del comité deben ser independientes de la dirección (véase por ejemplo el Informe Blue Ribbon, 1999). La presencia de un comité de auditoría cuyos miembros no son independientes de la dirección podría crear la apariencia de que la empresa cuenta con una estructura de gobierno corporativo capaz de garantizar la fiabilidad de la información financiera, cuando en la práctica la dirección seguiría teniendo el control sobre la actuación del comité de auditoría, y por ende, sobre la información financiera de la empresa. Así, la falta de independencia en el comité de auditoría podría convertirlo en un mecanismo meramente simbólico.

En general, la literatura ha venido asociando la independencia del comité a su estructura de composición, y en particular a la presencia de consejeros no ejecutivos (Jemison y Oakley, 1983; Menon y Williams, 1994; Anderson y Zimmer, 1996), libres de ataduras económicas o psicológicas que influyan en su capacidad para realizar un control efectivo (McMullen y Raghunandan, 1996; Abbott et al., 2000 y 2004).

A pesar de este convencimiento, avalado por la evidencia empírica¹, diversos trabajos han puesto de manifiesto que el nivel de independencia con que las empresas constituyen sus comités de auditoría varía significativamente de unas a otras (Menon y Williams, 1994; Klein, 1998, 2002a; Deli y Gillan, 2000; Beasley y Salterio, 2001; Cotter y Silvester, 2003; Piot, 2004; Ruiz-Barbadillo et al., 2007), lo que ha sugerido que dicho nivel de independencia puede ser la respuesta de cada empresa a sus problemas de diseño organizativo. En este sentido, el argumento más sostenido es que la empresa determina el nivel de independencia del comité de auditoría dependiendo de las necesidades de control (véase Cuadro 5.2., Panel A). Dichas necesidades de control vienen determinadas por aspectos como el nivel de costes de agencia de la empresa, el riesgo de litigio, la mayor o menor relevancia de la información financiera en determinados contextos, etc. Así, cuanto mayor sean las necesidades de control de una

¹ Parte de esta evidencia se detalla en el capítulo tercero.

empresa, mayor será su interés por dotar al comité de auditoría de independencia como base para constituir un mecanismo de control efectivo.

Sin embargo, teniendo en cuenta que el comité de auditoría va a interactuar con otros mecanismos de gobierno presentes en la empresa, como el Consejo de Administración y la auditoría externa, es muy probable que la decisión de la empresa en relación con el diseño del comité de auditoría venga condicionada por el grado de eficacia de dichos mecanismos. De ahí que buena parte de los estudios previos hayan considerado que la composición del comité de auditoría viene también explicada por relaciones de complementariedad o sustitutividad con otros mecanismos de control a disposición de la empresa (Menon y Williams, 1994; Klein, 1998 y 2002a; Deli y Gillan, 2000; Beasley y Salterio, 2001, Cotter y Silvestre, 2003; Piot, 2004; Biedma et al., 2008). En esta línea, los que más atención han recibido han sido las características del Consejo de Administración (por ser precisamente el órgano en el que se constituye el comité de auditoría y cuyos miembros lo integran), y el efecto de la participación accionarial de los directivos de la empresa y otros accionistas de control. La relación entre la auditoría y la independencia del comité de auditoría, en cambio, no ha sido analizada en profundidad, aún cuando cabe esperar que las características del auditor sean uno de los principales aspectos a considerar por la empresa en su decisión de invertir en la eficacia del comité de auditoría, dado que la función de auditoría es uno de los principales cometidos que tiene encomendados dicho comité. Sólo los trabajos de Menon y William (1994), Beasley y Salterio (2001), Piot (2004) y Biedma et al. (2008) han incluido alguna característica del auditor como determinante de la independencia del comité de auditoría. Concretamente, estos estudios contemplan en forma de variable dicotómica el efecto de ser o no auditada por una firma de auditoría internacional.

Aunque el hecho de ser una de las grandes firmas internacionales de auditoría es ampliamente reconocido en la literatura como un indicador de la calidad del auditor, su utilización implica suponer que todas las firmas internacionales ofrecen el mismo nivel de calidad, con lo que, en el diseño empírico, la calidad queda reducida a dos únicos niveles (Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar, 2008). Teniendo en cuenta que en la mayoría de los contextos analizados existe una alta concentración de las auditorías en torno a las grandes firmas internacionales, esta medida puede generar poca variabilidad en la variable explicativa, pudiendo afectar al poder explicativo de los test realizados y

al significado estadístico de los coeficientes estimados. Esto puede explicar por qué ninguno de los trabajos mencionados detecta la existencia de una relación significativa entre el nivel de independencia con que se constituye al comité de auditoría y la calidad del auditor de la empresa.

En este trabajo pretendemos profundizar en la relación entre el diseño del comité de auditoría de la empresa y las características su auditor, analizando si el nivel de independencia con que la empresa constituye su comité de auditoría viene condicionado por los problemas potenciales de independencia que presente su auditor, derivados del nivel de dependencia económica que mantiene con la empresa.

En este sentido, de forma simplificada, podemos considerar que la empresa que constituye un comité de auditoría parte de dos situaciones extremas respecto al auditor que tiene contratado: (1) que éste mantenga un alto grado de dependencia económica con la empresa, lo que implica un alto riesgo para la independencia del auditor, o (2) que el auditor contratado no sea económicamente dependiente (véase Cuadro 5.1.). Si nos centramos en el primer caso, en un contexto donde existe un alto riesgo de dependencia económica del auditor, la empresa podría tener interés por evitar que ese riesgo llegue a transformarse en una amenaza real para la independencia del auditor, y reduzca la eficacia de la auditoría como mecanismo de control. La creación de un comité de auditoría independiente podría constituir una salvaguarda efectiva reduciendo el peso de los intereses económicos del auditor para menoscabar su independencia, al tiempo que constituiría un indicador de una mayor calidad en el control (Pincus et al., 1989). Bajo esta perspectiva, el comité de auditoría sería un mecanismo sustitutivo ante las debilidades potenciales en la calidad de la auditoría, en general, y del nivel de independencia del auditor, en particular. Esta situación se pondría de manifiesto con la existencia de una relación positiva y significativa entre el nivel de independencia del comité de auditoría y el grado de dependencia económica del auditor.

CUADRO 5.1. INDEPENDENCIA DEL COMITÉ DE AUDITORÍA Y DEPENDENCIA ECONÓMICA DEL AUDITOR

COMITÉ DE AUDITORÍA AUDITOR	INDEPENDIENTE	DEPENDIENTE
ECONÓMICAMENTE DEPENDIENTE	Sustitutivo	Captura
NO DEPENDIENTE	Complementario	Sustitutivo

No obstante, también es posible que la situación de dependencia económica del auditor sea una situación promovida por la dirección, conocedora de que esto le confiere mayor poder de negociación sobre el auditor en caso de desacuerdo entre ambas partes sobre alguno de los aspectos de la auditoría. En tal circunstancia, es probable que el interés de la dirección sea igualmente evitar el control que sobre su actuación podría realizar un comité de auditoría independiente, y prefiera mantener un comité de auditoría dependiente, como una forma de crear un mecanismo de gobierno formal, pero manteniendo la capacidad para manejarlo según sus intereses. En esta línea, hay estudios que explican la independencia del comité de auditoría como el resultado de una lucha de poder entre el Consejo de Administración y la dirección. Asumen que, al contrario que el Consejo de Administración, los directivos de la empresa tienen pocos incentivos para constituir mecanismos de control efectivos que supervisen su labor. De esta forma, las empresas donde la dirección tiene más poder (mayor presencia de consejeros ejecutivos en el Consejo de Administración, mayor participación accionarial de los directivos en la propiedad de la empresa, acumulación de los cargos de Presidente del Consejo y primer ejecutivo de la empresa en una sola persona, etc.) son asociadas a comités de auditoría con un menor nivel de independencia. Esta situación podría ponerse de manifiesto cuando entre la independencia del comité de auditoría y la dependencia económica del auditor se detecte una relación negativa y significativa.

En el otro extremo, una empresa que contrata un auditor con menor riesgo de dependencia económica para evaluar la fiabilidad de su información financiera, puede estar actuando bajo una filosofía de mejora continua de su sistema de gobierno corporativo. Bajo esta filosofía, ante una decisión de diseño del comité de auditoría es de suponer que la empresa responderá promoviendo su independencia como medio para garantizar su eficacia. Según estos argumentos, el comité de auditoría sería considerado

un mecanismo complementario a la función de auditoría, es decir, la empresa podría estar entendiendo que un auditor potencialmente independiente, por sí sólo, no es una solución eficiente para hacer frente a la discrecionalidad directiva en relación con la información financiera, por lo que tendría incentivos para invertir en la eficacia del comité de auditoría. La literatura previa ha aportado otra posible explicación a esta relación entre el auditor y la independencia del comité de auditoría, basándose en los mayores incentivos de estos auditores para contar con un comité de auditoría independiente y su mayor capacidad para presionar a la empresa para que lo constituya (Menon y Williams, 1994; Beasley y Salterio, 2001; Piot, 2004). Estos trabajos argumentan que, en el caso de las grandes firmas de auditoría, estos auditores tienen más incentivos para promover la formación de comités de auditoría independientes porque, en primer lugar, un comité de auditoría efectivo contribuye a garantizar la calidad de sus auditorías, lo que en última instancia refuerza la imagen de marca de estos auditores, protegiendo así la inversión realizada en la misma. En segundo lugar, en caso de fallo de la auditoría, la presencia de un comité de auditoría independiente reduciría su responsabilidad. Por último, las firmas internacionales de auditoría han sido unas de las grandes promotoras de los manuales para la implementación de los comités de auditoría, por lo que cabe esperar su mayor apoyo al cumplimiento de los principios de gobierno corporativo².

Aplicando estos argumentos al contexto de la dependencia económica del auditor, es probable que los auditores no dependientes económicamente de la empresa, además de estar interesados en la mejora de la calidad de la información financiera que han de auditar, porque eso reducirá la aparición de desacuerdos con la dirección, tengan más capacidad para presionar a la empresa para que constituya un comité de auditoría efectivo. Esta situación podría inferirse a partir de una relación negativa y significativa entre la independencia del comité de auditoría y la dependencia económica del auditor.

La última de las situaciones “tipo” que podrían concurrir es el caso de las empresas que contando con un auditor con bajo riesgo de independencia desde el punto de vista de la dependencia económica, a la hora de constituir su comité de auditoría, decide formarlo con los consejeros disponibles en ese momento y no realizar

² Además, algunos trabajos han venido señalando cierta resistencia por parte de las pequeñas firmas de auditoría a formar comités de auditoría, por la creencia de que estos últimos tienden a promover el cambio hacia firmas internacionales con mayor reputación como auditores de calidad (Eichenseher y Shields, 1985).

inversiones adicionales en la contratación de consejeros independientes para asegurar la independencia del comité de auditoría. En esta línea, Beasley y Salterio (2001) plantean que la mayor calidad de los auditores en la supervisión de la información financiera puede hacer menos necesario tener un mecanismo adicional como un comité de auditoría efectivo. En este contexto, podría interpretarse que la empresa considera que el comité de auditoría es un mecanismo sustitutivo del riesgo de independencia del auditor, y en último término, de la eficacia potencial de la auditoría como medio de control. Bajo esta perspectiva, la empresa pretendería diseñar su sistema de gobierno bajo el principio de eficiencia, lo que le llevaría a no duplicar mecanismos de control si ya existen otros mecanismos efectivos articulados a tal fin.

Si bien, entre las cuatro situaciones descritas, la primera y las dos últimas pueden ser casos representativos de empresas que muestran interés por garantizar la calidad de la información financiera, bien a través de un auditor de calidad, bien a través de un comité de auditoría efectivo, o a través de ambos, el segundo caso tiene una serie de implicaciones negativas. En primer lugar, se estaría poniendo de manifiesto que el comité de auditoría no está siendo dotado de la independencia necesaria para su funcionamiento efectivo, precisamente en aquella situación en que existe una amenaza potencial a la independencia del auditor, y donde por tanto sería más necesario invertir en el funcionamiento efectivo de dicho comité. En segundo lugar, sería un indicio de las dificultades con que puede encontrarse el comité de auditoría para desempeñar sus funciones de forma efectiva.

Aunque el estudio que vamos a abordar no nos permitirá concluir con exactitud cuál de las cuatro situaciones planteadas describe el comportamiento predominante de las empresas analizadas ante el riesgo de dependencia económica del auditor, la existencia de una relación significativa entre ambas variables, en cualquiera de las direcciones, pondría de manifiesto que la empresa considera que el comité de auditoría tiene un papel que jugar ante el riesgo de independencia del auditor. Por el contrario, la ausencia de relación significativa entre ambos pondría de manifiesto que la empresa, cuando constituye su comité de auditoría no tiene en cuenta las características de su auditor. Esto podría interpretarse como una evidencia indirecta de que la empresa no considera que el comité de auditoría tenga ningún papel frente al riesgo que representa

la dependencia económica del auditor, y por ello define el nivel de eficacia del comité de auditoría al margen de los problemas potenciales de su auditor.

En términos formales, contrastaremos la siguiente hipótesis nula:

H_0 : La dependencia económica del auditor no es un determinante del nivel de independencia con que la empresa auditada constituye su comité de auditoría

CUADRO 5.1. CUADRO ILUSTRATIVO DE LOS DETERMINANTES DE LA COMPOSICIÓN DEL COMITÉ DE AUDITORÍA
PANEL A: ARGUMENTOS ESGRIMIDOS EN LA LITERATURA PREVIA

Variable Independiente	Argumentos	Autores	Signo esperado
Composición del Consejo			
Consejeros externos	(1) Mayores incentivos de los consejeros externos por mejorar las prácticas de buen gobierno/demandan mayores mecanismos de control, debido a:	Menon y Williams (1994)	
	a. Reducción responsabilidad legal	Pincus et al. (1989), Menon y Williams (1994), Beasley y Salterio (2001)	+
	b. Reducción de asimetrías informativas	Beasley y Salterio (2001), Piot (2004)	+
	(2) Disponibilidad	Deli y Gillan (2000), Klein (2002a)	+
	(3) Dominio directivo	Menon y Williams (1994); Ruiz-Barbadillo et al. (2007)	+
Acumulación de los cargos de Presidente del Consejo y primer ejecutivo de la empresa	(1) Mecanismo complementario	Beasley y Salterio (2001)	-
	(2) Dominio directivo	Ruiz-Barbadillo et al. (2007)	-
Consejos con estructura Two-Tier	Esta estructura donde existe una separación clara entre las funciones de dirección y las de control, se asocia con una mejor supervisión de la dirección, por lo que las necesidades de un comité de auditoría independiente serían menores	Piot (2004)	-
	El estatus y las funciones del comité de supervisión hace más probable la formación de comités de auditoría independientes	Piot (2004)	+
Tamaño Consejo	(1) Beneficios superiores	Menon y Williams (1994), Beasley y Salterio (2001)	+
	(2) Disponibilidad	Beasley y Salterio (2001), Klein (2002a), Piot (2004)	+
	(3) Evitar ineficiencias	Beasley y Salterio (2001), Piot (2004)	+

CUADRO 5.2. PANEL A. CONTINUACIÓN

Variable Independiente	Argumentos	Autores	Signo esperado	
Tamaño Consejo	(4) Dominio directivo	Los Consejos de mayor tamaño tienen más posibilidad de ser dominados por los directivos, quienes cuentan con menores incentivos para mantener un comité de auditoría independiente	Ruiz-Barbadillo et al. (2007)	-
CEO en comité de nombramientos	(1) Dominio directivo	Cuanto mayor sea el control del CEO sobre el proceso de selección más probable es que debilite la capacidad de control del comité de auditoría mediante la inclusión en el mismo de consejeros internos	Klein (1998)	-
Duración en el cargo del CEO	(1) Dominio directivo	La duración del CEO en su cargo puede ser representativa de su control sobre el Consejo, lo que le conferirá más capacidad para evitar el control del comité de auditoría	Klein (1998)	-
Participación accionarial				
Participación accionarial directivos	(1) Costes de agencia / Mecanismo de control alternativo	La participación de los directivos en la propiedad de la empresa sirve para alinear sus intereses con los de los propietarios, reduciéndose los costes de agencia y las necesidades de control adicional	Menon y Williams (1994), Klein (1998 y 2002a), Deli y Gillan (2000), Beasley y Salterio (2001), Cotter y Silvester (2003), Piot (2004)	-
	(2) Dominio directivo	Mayor participación accionarial de los directivos posibilita el atrincheramiento de los mismos y un mayor control sobre el Consejo. Esto les confiere capacidad para vetar la presencia de comités de auditoría independientes	Ruiz-Barbadillo et al. (2007)	-
Participación accionarial consejeros externos	(1) Mecanismo de control alternativo	La participación de los consejeros externos en la propiedad de la empresa actúa como mecanismo de control, reduciendo las necesidades de control adicional	Klein (2002a)	-
Accionistas de control	(1) Mecanismo de control alternativo	Los accionistas con un paquete significativo de acciones tienen más incentivos para realizar el control de la dirección, reduciendo las necesidades de control adicional	Klein (1998, 2002a), Beasley y Salterio (2001), Cotter y Silvester (2003), Piot (2004), Ruiz-Barbadillo et al. (2007)	-
Participación de los accionistas institucionales	(1) Mecanismo de control alternativo	Los inversores institucionales tienen más incentivos para realizar el control de la dirección, reduciendo las necesidades de control adicional	Klein (1998)	¿?
Selección auditor en Junta General de Accionistas	(1) Mecanismo de control alternativo	Que los accionistas puedan votar en la Junta General de Accionistas la selección del auditor puede ser un subrogado del mayor control que ejercen los accionistas y, por tanto, de una menor necesidad de contar con un comité de auditoría independiente	Klein (1998)	¿?
	(1) Beneficios superiores	Las grandes empresas tienen más capacidad para soportar los costes que conlleva mantener un comité de auditoría independiente, ya que pueden obtener beneficios derivados de las economías de escala	Menon y Williams (1994), Piot (2004), Ruiz-Barbadillo et al. (2007)	+
Tamaño de la empresa	(2) Costes de agencia	El tamaño de la empresa puede ser un subrogado de los costes de agencia, lo que supondrá unas mayores necesidades de control	Klein (1998), Deli y Gillan (2000)	+
	(3) Riesgo de litigio	Las grandes empresas están sometidas a mayores riesgos de ser demandadas, por lo que tienen más incentivos para invertir en mecanismos de gobierno	Klein (1998, 2002a), Ruiz-Barbadillo et al. (2007)	+
	(4) Costes políticos y sociales	A fin de mitigar los costes políticos y sociales que sufren las grandes empresas, éstas mostrarán más incentivos por invertir en mecanismos de control como el comité de auditoría	Piot (2004)	+

CUADRO 5.2. PANEL A. CONTINUACIÓN

Variable Independiente		Argumentos	Autores	Signo esperado
Tamaño de la empresa	(5) Mecanismo de control alternativo	Las grandes empresas cuentan con mecanismos de control alternativos, por lo que la necesidad de invertir en un mecanismo de control adicional será menor	Klein (2002a)	-
Situación económico-financiera de la empresa				
Endeudamiento	(1) Costes de agencia	El endeudamiento puede ser un subrogado del aumento de los costes de agencia de la deuda, lo que conlleva unas mayores necesidades de control y mayores incentivos para contar con un comité de auditoría independiente	Menon y Williams (1994), Klein (1998 y 2002a), Beasley y Salterio (2001), Piot (2004)	+
	(2) Contratos basados en datos contables	El aumento del nivel de deuda aumenta los incentivos para manipular la información contable que sirve de base para los contratos de la deuda, incrementando la necesidad de control sobre la integridad de dicha información contable	Deli y Gillan (2000), Klein (2002a)	+
	(3) Mecanismo de control alternativo	La aumento del nivel de deuda reduce el líquido a disposición de la dirección, lo que reduce sus incentivos para realizar inversiones subóptimas, al tiempo que aumenta su eficiencia para evitar la bancarrota, la pérdida de control y de reputación	Cotter y Silvester (2003)	-
Endeudamiento en empresas con oportunidades de crecimiento	(1) Costes de agencia	Aumenta el riesgo y las necesidades control a través de un comité de auditoría independiente	Piot (2004)	
	(1) Contratos basados en datos contables	En empresas con oportunidades de crecimiento la calidad de la información financiera es menor por la dificultad para reflejar esa realidad y la menor observabilidad de los activos, que confiere a los directivos mayor capacidad para transferir riqueza. Este tipo de empresas evitan contratos basados en información financiera, por lo que la demanda de control sobre la misma se reduce	Deli y Gillan (2000), Piot (2004), Ruiz-Barbadillo et al. (2007)	-
oportunidades de crecimiento	(2) Necesidad conocimiento especializado	En situaciones de mayor complejidad se hace necesario el conocimiento experto de los consejeros internos, por lo que la posibilidad de que el comité de auditoría sea independiente será menor	Klein (2002a), Ruiz-Barbadillo et al. (2007)	-
	(3) Mecanismo de control alternativo	En empresas con altas oportunidades de crecimiento la transferencia de riqueza es más difícil, lo que reduce los costes de agencia y las necesidades de control adicional	Piot (2004)	+
Pérdidas consecutivas	(1) Contratos basados en datos contables	En las empresas que sufren pérdidas consecutivas la información financiera es menos relevante, lo que reduce la necesidad de control sobre la misma	Klein (2002a), Ruiz-Barbadillo et al. (2007)	-
	(2) Riesgo de litigio	La persistencia de las pérdidas en una empresa puede ser un subrogado de un mayor riesgo de litigio, lo que aumenta la necesidad de formar un comité de auditoría independiente	Klein (1998), Ruiz-Barbadillo et al. (2007)	+
rentabilidad de la empresa	(1) Costes de agencia	La buena marcha de la empresa puede ser un subrogado de la presencia de menores costes de agencia, lo que reduce las necesidades de control adicional	Klein (1998)	-
rentabilidad de la empresa	(1) Costes de agencia	La buena marcha de la empresa puede ser un subrogado de la presencia de menores costes de agencia, lo que reduce las necesidades de control adicional	Klein (1998)	-
Desviación estándar de la rentabilidad del activo	(1) Riesgo de litigio	La desviación estándar de la rentabilidad del activo puede ser un subrogado de un mayor riesgo de litigio, lo que aumenta las necesidades de control	Klein (1998)	+
Riesgo Beta	(1) Riesgo de litigio	El riesgo Beta puede ser un subrogado de un mayor riesgo de litigio, lo que aumenta las necesidades de control	Klein (1998)	+

CUADRO 5.2. PANEL A. CONTINUACIÓN

Variable Independiente	Argumentos	Autores	Signo esperado
Otras características de la empresa			
Pertenencia sector alta tecnología	(1) Riesgo de litigio	Las empresas pertenecientes al sector de las altas tecnologías presentan un mayor riesgo de litigio, lo que aumenta sus necesidades de control adicional	Klein (1998) +
Pertenencia a la industria del software	(1) Riesgo de litigio	Las empresas pertenecientes la industria del software presentan un mayor riesgo de litigio, lo que aumenta sus necesidades de control adicional	Klein (1998) +
Empresas en sector regulado por el Gobierno	(1) Mecanismo de control alternativo	Si el Gobierno toma un papel activo en el control de las empresas mediante la regulación, es posible que los costes de agencia en estas empresas sean menores y no tengan necesidad de contar con mecanismo de control adicionales	Beasley y Salterio (2001) -
	(2) Mayores necesidades de control	Las entidades reguladas suelen tener mayores necesidades de control, por lo que es probable que desde el Gobierno se fomente la creación de comités de auditoría efectivos	Beasley y Salterio (2001) +
Bolsa en la que cotizan	(1) Diferencia requerimientos	Las diferencias en los requerimientos de las distintas Bolsas de valores pueden afectar a la actuación de las empresas en relación con el nivel de independencia de sus comités	Beasley y Salterio (2001) ¿?
Cotiza extranjero	(1) Diferencia requerimientos	Las empresas cotizadas en el extranjero tendrán más incentivos porque los inversores extranjeros son más exigentes en la aplicación de los principios de gobierno corporativo.	Piot (2004), Ruiz-Barbadillo et al. (2007) +
número de sectores	(1) Complejidad empresa	Las empresas más complejas se beneficiarán más de tener un comité de auditoría independiente	Piot (2004) +
Pago de dividendos	(1) Flujos libres de Caja	El pago de dividendos reduce el flujo libre de caja y con ello la posibilidad de que se produzca una transferencia de riqueza hacia los directivos, lo que hace menos necesario la presencia de un comité de auditoría independiente	Cotter y Silvester (2003) -
	(2) Mecanismo de control alternativo	El pago de dividendos hace que las empresas acudan al mercado de capitales en busca de fondos, siendo éste quien actúa como un desincentivador del comportamiento oportunista de los directivos	Cotter y Silvester (2003) -
Características del auditor			
Firma de auditoría internacional	(1) Las grandes firmas de auditoría promueven los comités de auditoría independientes por:		
	a. Mantener la calidad de sus auditoría y proteger su inversión en nombre de marca		Piot (2004) +
	b. Disminuir su responsabilidad en caso de fallo de la auditoría		Piot (2004) +
	c. Apoyar el cumplimiento institucional con los principios de gobierno corporativo		Menon y Williams (1994), Piot (2004) +
	(2) Las pequeñas firmas de auditoría desincentivan la formación de comités de auditoría para evitar el cambio de auditor		Menon y Williams (1994) +
(3) Mecanismo de control alternativo	La mayor calidad que se le atribuye a este tipo de auditores en la supervisión de la información financiera puede hacer menos necesario tener un mecanismo de control adicional como un comité de auditoría efectivo	Beasley y Salterio (2001)	-

CUADRO 5.2. CUADRO ILUSTRATIVO DE LOS DETERMINANTES DE LA COMPOSICIÓN DEL COMITÉ DE AUDITORÍA
PANEL B: PRINCIPALES RESULTADOS EN LA LITERATURA PREVIA

Estudios	Menon y Williams (1994)	Klein (1998)			Klein (2000)			Deli y Gillan (2000)		Beasley y Salterio (2001)	Klein (2002a)		Cotter y Silvester (2003)	Piot (2004)		
Tamaño de la muestra (año)	200 (1996-1997)	771 (1992-1993)			803 (1992-1993)			1150 (1998)		627 (1994)	803 (1992-1993)		109 (1997)	258 (1997)		
País	EE.UU.	EE.UU.			EE.UU.			EE.UU.		Canadá	EE.UU.		Australia	Francia		
Variable Dependiente	100% indep ³	% indep ⁴	% internos	% grises	100% indep	% indep	100% indep	100% extern ⁵	100% indep	%extern sobre ley	% indep	100% indep	% indep	% indep	100% indep	100% extern
Propiedad accionarial																
% Inversión Institucional	-	-SR (p<0,1)	-SR (p<0,1)	NSR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
% Directivos	-NSR	-	-	-	-SR (p≤0,1)	-SR (p≤0,1)	-SR (p≤0,1)	-SR (p<0,01)	-SR (p<0,01)	+SR 0.0976	-	-	-	-SR (p≤0,1)	-SR (p≤0,1)	-SR (p≤0,1)
% Consejeros y Directivos	-	NSR	NSR	NSR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
%Consejeros no independientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-NSR	-	-	-
% CEO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
%Consejeros independientes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+NSR	+NSR	-	-	-	-
5% Accionista de control en Consejo	-	-SR (p<0,1)	NSR	NSR	-	-	-	-	-	-	-SR (p<0,01)	-SR (p<0,01)	-	-	-	-
5% Accionista de control en CA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-SR (p<0,01)	-SR (p<0,01)	-	-	-	-
ICTRL ⁶	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-SR (0.03)	-	-	-	-	-	-
Costes de Agencia ⁷	-	+NSR	+SR (p<0,01)	-NSR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Características Consejo de Administración																
Estructura Two-tier	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-NSR	+NSR	-
% externos independientes	-	+SR (p<0,01)	-SR (p<0,01)	-SR (p<0,01)	-	-	-	+SR (p<0,01)	-	+SR (p < 0.0001)	+SR (p<0,01)	+SR (p<0,01)	+SR (p<0,01)	+SR (p≤0,05)	+SR (p≤0,1)	-NSR
% Consejeros externos	+SR (p≤0,001)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nº Consejeros en representación de accionistas de control	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+NSR	-	-	-
Nº Consejeros	+NSR	-	-	-	-	-	-	-	-	+SR (p < 0.0001)	+SR (p<0,01)	+SR (p<0,01)	-	-	-	-

³ Variable dicotómica que toma valor 1 si el comité de auditoría está formado exclusivamente por consejeros independientes, y 0 cc.

⁴ Porcentaje de consejeros externos independientes en el comité de auditoría.

⁵ Variable dicotómica que toma valor 1 si el comité de auditoría está formado exclusivamente por consejeros externos, y 0 cc.

⁶ ICTRL: Control entre empresas, variable dicotómica que toma valor 1 si otra empresa posee el 10% o más de las acciones y tiene algún representante en el Consejo de Administración de la empresa objeto de estudio.

⁷ Factor obtenido mediante análisis de componentes principales a partir de la rentabilidad de los activos, la rentabilidad anormal del Mercado y las oportunidades de inversión.

CUADRO 5.2. PANEL B. CONTINUACIÓN

Estudios	Menon y Williams (1994)	Klein (1998)		Klein (2000)		Deli y Gillan (2000)	Beasley y Salterio (2001)	Klein (2002a)	Cotter y Silvester (2003)	Piot (2004)			
Tamaño de la muestra (año)	200 (1996-1997)	771 (1992-1993)		803 (1992-1993)		1150 (1998)	627 (1994)	803 (1992-1993)	109 (1997)	258 (1997)			
País	EE.UU.	EE.UU.		EE.UU.		EE.UU.	Canadá	EE.UU.	Australia	Francia			
Variable Dependiente	100% indep	% indep	% internos	% grises	100% indep	100% indep	100% indep	% extern sobre ley	100% indep	% indep	100% indep	100% extern	
Características Consejo													
CEO dualidad	-	-	-	-	-	-	-	-SR (p < 0.01).	-	-	-	-	
CEO en comité compensación	-	-	-	-	(p<0,05)	(p<0,01)	(p<0,1)	-	-	-	-	-	
CEO en comité nombramientos	-	-	-	-	(p<0,01)	NSR	(p<0,05)	-	-SR (p<0,05)	-	-	-	
Dominio CEO ⁸	-	-NSR	+SR (p<0,05)	-SR (p<0,01)	-	-	-	-	-	-	-	-	
Tamaño Empresa													
Ln (Total Activo)	+NSR	-NSR	-SR (p<0,1)	-NSR	-SR (p<0,05)	-SR (p<0,05)	NSR	-	-SR (p<0,05)	-SR (p<0,05)	-	+NSR (p<0,05)	+NSR
Ln (valor Mercado del capital + valor libros de deuda + valor libros de capital preferente)	-	-	-	-	-	-	+SR (p<0,01)	NSR	-	-	-	-	-
Valor medio ingresos totales 3 años	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+NSR	-	-
Ln (valor Mercado capital)	-	-	-	-	-	-	-	+SR (0.0042)	-	-	-	-	-
Endeudamiento													
Deuda largo/Tamaño empresa	-	-	-	-	-	-	+SR (p<0,05) ⁹	NSR	-	-	-	-	-
Deuda largo/Total Activo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+NSR	+NSR	+NSR
Deuda /Total Activo	-NSR	-	-	-	-	-	-	-	NSR	-	-	-	-
Deuda largo/(Deuda largo+valor Mercado capital ordinario)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-SR (p<0,05)	-	-
Valor medio 3 años ratio Deuda/Total Activo	-	-NSR	+NSR	+NSR	NSR	NSR	NSR	-	-NSR	-NSR	-	-	-
Auditor													
Firma internacional	-NSR	-	-	-	-	-	-	-	NSR	-	-	-NSR	-NSR
Ratificación Auditor ¹⁰	-	-SR (p<0,01)	NSR	+SR (p<0,05)	-	-	-	-	-	-	-	-	-

⁸ Factor obtenido mediante análisis de componentes principales a partir de las variables: antigüedad el CEO en el Consejo y presencia del CEO en el comité de nombramientos.

⁹ Significativo sólo cuando las variables ratio MTB y Pertenencia a sector regulado son excluidas del modelo.

¹⁰ Si la elección del auditor es ratificada por los accionistas en Junta General de Accionistas.

CUADRO 5.2. PANEL B. CONTINUACIÓN

Estudio	Menon y Williams (1994)	Klein (1998)		Klein (2000)		Deli y Gillan (2000)		Beasley y Salterio (2001)	Klein (2002)		Cotter y Silvester (2003)	Piot (2004)			
Tamaño muestra (año)	200 (1996-1997)	771 (1992-1993)		803 (1992-1993)		1150 (1998)		627 (1994)	803 (1992-1993)		109 (1997)	258 (1997)			
País	EE.UU.	EE.UU.		EE.UU.		EE.UU.		Canadá	EE.UU.		Australia	Francia			
Variable Dependiente	100% indep	% indep	% internos	% grises	100% indep	100% indep	100% indep	100%extern	100% indep	% extern sobre ley	% indep	100% indep	100% indep	100% extern	
Características de la empresa															
Pertenencia sector regulado	-	-	-	-	-	-	NSR	NSR	NSR	-	-	-	-	-	
Pertenencia sector informativo	-	+SR (p<0,05)	-NSR	+SR (p<0,01)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Nº sectores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+NSR	-	-	-	
Nº segmentos geográficos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+NSR	-	-	-	
Bolsa de cotización	-	-	-	-	-	-	NSR	NSR	NSR	-	-	-NSR	-SR (p≤0,1)	-SR (p≤0,01)	
Oportunidades de crecimiento															
ratio Market-to-book	-	-	-	-	-SR (p<0,1)	-SR (p<0,05)	-SR (p<0,05)	-SR (p<0,05)	-SR (p<0,1) ¹¹	-	-SR (p<0,1)	-SR (p<0,1) ¹²	-NSR ¹³	-	-
Oportunidades de inversión ¹⁴	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+NSR	+NSR	+NSR
Riesgo litigio ex-ante ¹⁵	-	-NSR	+SR (p<0,01)	-NSR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Año	-	NSR	NSR	NSR	NSR	-SR (p<0,1)	NSR	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos ordinarios/Resultados	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+NSR	-	-	
Valor medio 3 años ratio BAIT/Total Activo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-NSR	-	-	
Pérdidas consecutivas	-	-	-	-	-SR (p<0,05)	NSR	-SR (p<0,1)	-	-	-	-SR (p<0,05)	-SR (p<0,05)	-	-	-

¹¹ Ratio Tamaño de la empresa/Valor en libros del Activo.

¹² Valor medio en los últimos tres años del ratio (valor de Mercado del capital + valor en libros de las deudas)/valor en libros del total de Activo, al final del año fiscal y previo a su aprobación en Junta General de Accionistas.

¹³ Ratio valor de Mercado del capital ordinario/valor en libros del capital ordinario.

¹⁴ Factor obtenido mediante análisis de componentes principales a partir de las variables: ratio MTB del capital, ratio MTB del Activo, estimación del riesgo operativo y estimación del riesgo total.

¹⁵ Factor obtenido mediante análisis de componentes principales: coeficiente Beta, Gastos I+D/total Activo, pérdidas, desviación estándar de la rentabilidad de los activos.

5.3. METODOLOGÍA

5.3.1. ESPECIFICACIÓN DEL MODELO Y DEFINICIÓN DE VARIABLES

Para contrastar estas hipótesis estimaremos un modelo donde el nivel de independencia con que las empresas forman sus comités de auditoría, como variable dependiente, es función del nivel de dependencia económica del auditor y de otras variables de control. El contraste de hipótesis se realizará mediante el estudio del significado estadístico que alcanzan los parámetros que acompañan a las variables independientes especificadas en el modelo. El modelo se expresará de la siguiente forma:

$$ICA = f(DEPENDENCIA, CONTROL)$$

Donde:

ICA es el nivel de independencia del comité de auditoría

DEPENDENCIA será el nivel de dependencia económica del auditor,

CONTROL serán algunos de los factores que la literatura ha evidenciado como determinantes del nivel de independencia del auditor (dominio directivo, tamaño de la empresa, endeudamiento, presencia de accionistas de control y presencia de pérdidas consecutivas en la empresa)

5.3.1.1. Medida de la independencia del comité de auditoría

La independencia del comité de auditoría es una característica de compleja medición, lo que aconseja seleccionar alguno de los subrogados más utilizados por la literatura especializada. Si bien, desde un punto de vista teórico existe acuerdo generalizado de que para hablar de independencia del comité de auditoría es necesario que esté compuesto exclusivamente por consejeros externos independientes, desde un punto de vista empírico su precisión ha sido de lo más diversa. Esto se debe, por un lado a que dependiendo de las necesidades del estudio han considerado medidas más o menos restrictivas de la independencia. Y por otro, a la disponibilidad de información más o menos precisa para construir dicha variable.

En estos trabajos, las medidas más utilizadas como subrogado de la independencia del comité de auditoría son el porcentaje de consejeros no ejecutivos (Klein, 2002a; Xie et al., 2003; Chen et al., 2005; Lee y Mande, 2005), la presencia exclusiva de consejeros no ejecutivos (Klein, 2000; Piot, 2004; Davidson et al., 2005), el porcentaje de consejeros externos independientes (Klein, 1998, 2000, 2002a, b; Archambeault y DeZoort, 2001; Abbott et al., 2003b; Cotter y Silvester, 2003; Piot, 2004) y la presencia exclusiva de consejeros externos independientes (Menon y Williams, 1994; Beasley et al. 2000; Deli y Gillan, 2000; Klein, 2000 y 2002a; Ng y Tan, 2003; Lee et al., 2004; Piot, 2004).¹⁶

Teniendo en cuenta que buscamos una medida de los distintos grados de independencia con que las empresas forman sus comités de auditoría, es necesario elegir aquella que represente las diferencias en el esfuerzo que las empresas objeto de estudio hacen en materia de composición de sus comités. Esto nos lleva a descartar, a priori, todas aquellas medidas que dicotomizan el nivel de independencia porque sólo representan los dos extremos de la decisión, lo que supondría perder gran cantidad de información.

Además, las empresas objeto de estudio se caracterizan porque sus Consejos de Administración cuentan con una alta presencia de miembros ejecutivos (un 27%) frente a un 25% de consejeros externos independientes. El dominio directivo que tradicionalmente ha caracterizado a las empresas españolas, unido al poco desarrollo del mercado de consejeros externos independientes, hacen que el gran reto de estas empresas sea constituir comités de auditoría sin ejecutivos.

Según Menon y Williams (1994), en presencia de este tipo de consejeros el comité de auditoría no podría ser considerado un mecanismo objetivo de control de la dirección. En tal comité es poco probable que se cree un entorno en el que el auditor externo de la empresa pueda expresar sus opiniones respecto a la dirección. Así, el porcentaje de externos en el comité de auditoría podría ser una medida representativa

¹⁶ Otros subrogados considerados han sido: la presencia mayoritaria de consejeros externos independientes en el comité de auditoría (Menon y Williams, 1994; Klein, 2000 y 2002a; Bédard et al., 2004; Piot, 2004), presencia mayoritaria de consejeros externos (Davidson et al., 2005), comité de auditoría compuesto exclusivamente por consejeros externos (Goddard y Masters, 2000; Davidson et al., 2005), porcentaje de consejeros externos en el comité de auditoría por encima de los requerimientos legales (Beasley y Salterio, 2001), ausencia de CEO en el comité de auditoría (Beasley y Salterio, 2001; Cotter y Silvestre, 2003), porcentaje de consejeros grises en el comité de auditoría (ausencia de independencia) (Carcello y Neal, 2000 y 2003), etc.

del nivel de esfuerzo de las empresas objeto de estudio por constituir un comité de auditoría independiente. A este respecto Deli y Gillan (2000) afirman que, aunque imperfecta, medir la independencia del comité a través del porcentaje de consejeros externos puede ser apropiado.

En función de lo anterior, hemos medido la variable ICA, como el cociente entre el número de consejeros externos en el comité de auditoría y el total de consejeros que componen dicho comité. Para construir esta variable hemos distinguido dos categorías de consejeros: consejeros ejecutivos o internos y consejeros externos. Hemos considerado consejeros ejecutivos a aquellos miembros del Consejo que forman parte del equipo directivo de la empresa¹⁷.

Consideramos consejeros externos a todos aquellos que no forman parte del equipo directivo de la sociedad. Con carácter descriptivo, dentro de esta categoría y de acuerdo con la literatura internacional y los diversos códigos de buen gobierno, hemos diferenciado el grupo de los consejeros independientes del resto. Para catalogar a un consejero como independiente hemos tomado como referencia las pautas que en su día elaboró el BRC (1999), algunas de las cuales fueron recogidas por el informe Aldama (2003).¹⁸ El resto de consejeros externos no incluidos en la categoría de independientes han sido clasificados en un grupo común formado fundamentalmente por los consejeros dominicales (titulares o representantes de paquetes accionariales con capacidad de influir en el control de la sociedad).

5.3.1.2. Medida de la dependencia económica del auditor

Tal y como hemos definido anteriormente, un auditor sería económicamente dependiente cuando permitiera que su decisión sobre el tipo de opinión a emitir se viera influida por la posibilidad de perder el contrato de auditoría. Esta situación resulta inobservable a priori y, salvo en contadas ocasiones, también a posteriori. Tampoco el riesgo de dependencia económica, es decir, el riesgo de que determinados factores creen

¹⁷ En los casos en que la empresa forma parte de un grupo de empresas también hemos considerado ejecutivos a aquellos con funciones ejecutivas en compañías de su Grupo, siempre y cuando la propia empresa los haya catalogado como ejecutivos del grupo.

¹⁸ Esto ha supuesto que en algunos casos en que la empresa denominaba a ciertos consejeros independientes, pero que hemos tenido constancia de que no cumplían tales requerimientos (por ejemplo, por haber sido directivo de la empresa en el ejercicio anterior), hemos procedido a reclasificarlos como consejeros externos no independientes.

intereses económicos en el auditor hasta el punto de poner en peligro su capacidad para emitir una opinión independiente, es susceptible de ser medido con exactitud, de manera que pudiéramos decir cuál es el nivel a partir del cual el auditor comprometería su independencia. Una forma de abordar esta cuestión podría ser a partir del análisis de las amenazas a las que se enfrenta el auditor y las circunstancias que las atenúan¹⁹. En este sentido, cuanto más fuertes sean dichas amenazas y más débiles los factores que mitiguen los incentivos del auditor para comprometer su independencia, mayor será el riesgo de dependencia económica del auditor.

Entre los factores que pueden aumentar los incentivos del auditor a mantener una actitud dependiente la literatura ha venido señalando, fundamentalmente, el nivel de honorarios percibidos del cliente, la posibilidad de prestar servicios adicionales al mismo y determinadas características del marco en el que se desarrolla la auditoría. Si obviamos estas últimas por ser común a todos los auditores del contexto analizado, dentro de las amenazas podemos mencionar la importancia del cliente para el auditor.

Dentro de los factores mitigantes se han considerado la obligación contemplada en algunas regulaciones en materia de información sobre los cambios de auditor, el establecimiento de una duración mínima (retención obligatoria) o máxima (rotación obligatoria) para los contratos de auditoría, el establecimiento de un límite máximo en el nivel de honorarios percibidos de un mismo cliente por servicios de auditoría y otros servicios adicionales, la obligación de hacer públicos dichos honorarios, los costes por responsabilidad legal, la presión de la reputación, etc. Si suponemos que tanto las medidas legislativas de salvaguarda como las medidas de responsabilidad legal son comunes a todos los auditores del contexto analizado y, por tanto, afectan por igual a todos los auditores, dentro de los factores mitigantes tendríamos que considerar el efecto de la reputación del auditor.

Tanto la importancia del cliente para el auditor, como la reputación del auditor, han sido tratados en la literatura a través de subrogados, justificándose este procedimiento porque existen más posibilidades de acercarnos a la independencia del auditor mediante el uso de varias medidas incompletas que utilizando una sola (Gómez Aguilar, 2003).

¹⁹ Véase el marco para el análisis de la dependencia económica del auditor presentado en el capítulo 2.

La importancia que la empresa cliente tiene para el auditor como medida del nivel de dependencia económica hace referencia al tamaño de las cuasi-rentas derivadas de ese cliente en relación con las percibidas del resto de clientes que forman la cartera del auditor. Cuanto mayor sean esas cuasi-rentas, mayor será el coste que para el auditor tenga la pérdida de ese cliente, por lo que tendrá más incentivos para evitarla. En este sentido se pronunciaban Deis y Giroux (1992), al afirmar que los grandes clientes son más capaces que los pequeños de usar un entorno competitivo para resolver conflictos de auditoría a su favor.

Para medir el tamaño de un cliente en la cartera del auditor se han venido utilizando diversos subrogados. Algunos trabajos han utilizado la cuantía de honorarios percibidos de ese cliente por el auditor, tanto en términos absolutos como relativos, e incluyendo tanto los honorarios de auditoría como los honorarios por la prestación de servicios adicionales (Simunic, 1980; Palmrose, 1986a; Simon y Francis, 1988; Gerrard, 1994; Craswell et al., 2002). Sin embargo, en España hasta el año 2002 no ha sido obligatorio para las empresas divulgar información sobre los honorarios pagados al auditor y, con anterioridad a esa fecha, el número de empresas que ofrecían dicha información era escaso. En ausencia de dicha información para todo el periodo de estudio, y basándonos en la relación positiva detectada entre el tamaño del cliente y la cuantía de honorarios percibidos por el auditor (Simunic, 1980; Palmrose, 1986a; Simon y Francis, 1988; Gerrard, 1994; Hay et al., 2006), hemos utilizado dos de los subrogados empleados en la literatura en estos casos: $DEPEC_{TA}$ medido como el valor de los activos del cliente en relación con la totalidad del valor de los activos de la cartera de clientes y $DEPEC_{CN}$ que representa el valor de la cifra de negocios del cliente sobre el sumatorio de la cifra de ventas de todos los clientes de ese auditor. Valores altos de estas variables serán indicativos del elevado peso de este cliente en el negocio del auditor.

En relación con la reputación del auditor, desde el punto de vista de la empresa, la auditoría puede ser entendida como un instrumento para otorgar credibilidad a la información financiera divulgada, que a su vez es el reclamo para mantener la confianza de los inversores y otros agentes relacionados con la empresa. Para tal fin no sólo necesitan un auditor que realice un trabajo de calidad, sino que esta mayor calidad debe ser percibida por aquellos a quienes va dirigida la información financiera. Es por ello

que muchas empresas seleccionan auditores que tengan una buena reputación en relación con la calidad de su trabajo y están dispuestas incluso a pagar un sobre-precio por la misma. Si por cualquier actuación del auditor esta reputación se viera dañada, y ante la posibilidad de que se ponga en duda la calidad de la información contable emitida al ser auditada por una firma que es percibida como capaz de actuar de manera dependiente, la empresa podría decidirse a cesar sus contratos con dicho auditor.

Desde el punto de vista del auditor, éste conoce que su decisión de permitir que la posibilidad de perder un determinado cliente influya en el tipo de opinión a emitir no está libre de consecuencias adversas. Así, cuando actúa de manera dependiente con la intención de garantizarse la continuidad de ese contrato, se expone a que dicho comportamiento pueda ser percibido por terceros ajenos a dicha relación, por ejemplo, el resto de sus clientes, lo cual dañaría su reputación y podría traducirse en una disminución de los honorarios percibidos de dichos clientes e incluso en su pérdida.

Las consecuencias para el auditor de la pérdida de reputación serán mayores cuanto más clientes posea el auditor, puesto que el importe de las rentas perdidas será más cuantioso que en el caso de un auditor con pocos clientes. Dado que los auditores de mayor tamaño, es decir, con mayor número de clientes, son los que más tienen que perder con la pérdida de reputación (DeAngelo, 1981a), cabe esperar que se muestren menos dependientes económicamente de un solo cliente. A este argumento se suma la penalización por litigios que podrían sufrir si se les descubre en una actitud no independiente, y teniendo en cuenta el fenómeno de los *deep pockets*, son precisamente las firmas de auditoría de mayor tamaño las que pueden perder más en caso de litigios (Lennox, 1999a). Asimismo, cuantos más clientes tenga el auditor, más fácil será recolocar el excedente de recursos ociosos sufrido por la pérdida de un cliente, por lo que menor será la dependencia económica del auditor ante uno solo de sus clientes (Arruñada, 1997).

Por tanto, podemos concluir que la reputación del auditor, medida en función de su cartera de clientes, es un factor mitigante del riesgo de dependencia económica, ya que cuanto mayor sea su reputación, menor probabilidad habrá de que ceda ante las presiones de un solo cliente con la intención de no perder sus cuasi-rentas.

Como medida de la reputación del auditor hemos utilizado el tamaño del auditor. Tal y como se ha venido haciendo en trabajos anteriores, hemos considerado la muestra

completa de empresas y hemos analizado la posición en el mercado de auditoría de los distintos oferentes. Dado que no disponemos de los honorarios de auditoría que cada firma obtiene de sus clientes, hemos utilizado la suma de las ventas anuales de sus clientes. Una vez obtenido este dato, se ha dividido entre la cuota de mercado total de ese año, para obtener así el porcentaje de actividad absorbida por cada auditor, que hemos denominado $REPUT_{CN}$. Al igual que hemos procedido con el tamaño del cliente, hemos creado una definición alternativa del tamaño del auditor ($REPUT_{TA}$) tomando el importe del total de activo en lugar de la cifra de negocios.

Del cálculo anterior puede resultar que auditores con pocos pero grandes clientes se consideren más reputados que aquellos con muchos pero pequeños clientes. Por tanto, es necesario considerar una medida alternativa de la reputación. Siguiendo a DeAngelo (1981a), la dependencia económica es mitigada por la existencia de una gran cartera de clientes, por lo que otra forma de medir la reputación es por el número de clientes que tengan en un momento dado en su cartera ($REPUT_{NI}$), es decir, el número de informes de auditoría que firme en cada ejercicio (Deis y Giroux, 1992).²⁰

5.3.1.3. Variables de Control

Como variables de control consideraremos algunos de los aspectos que la evidencia previa ha señalado como determinantes del nivel de independencia de los comités de auditoría. Nos referimos, en primer lugar, al efecto de la relación entre el Consejo de Administración y la dirección de la empresa sobre la independencia del comité de auditoría (Ruiz-Barbadillo et al., 2007).

Esta línea argumental se sustenta en los planteamientos de Hermalin y Weisbach (2003), según los cuales entre la dirección y el Consejo de Administración se produce

²⁰ La literatura previa ha venido utilizando como subrogado de la reputación la imagen de marca del auditor (ser o no una de las grandes firmas internacionales de auditoría). La identificación del nombre de marca con la calidad de la auditoría se produce de forma muy similar a la reputación (Gómez Aguilar, 2003). Debido a la inversión realizada por estas firmas en un nombre y un prestigio reconocidos internacionalmente como oferentes de una alta calidad, se encuentran motivadas para desarrollar y mantener la reputación que se deriva del nombre de marca, protegiendo así las rentas que se derivan de la misma (Francis y Wilson, 1988). Sin embargo, los resultados obtenidos por estos trabajos no han sido del todo concluyentes. Teniendo en cuenta que el mercado de auditoría español presenta una fuerte concentración en las grandes firmas internacionales (el 77% de las empresas de la muestra están auditadas por una gran firma de auditoría) y Menon y Williams (1994), Beasley y Salterio (2001), Piot (2004) y Biedma et al. (2008) ya utilizaron este subrogado sin evidenciar relación alguna con el nivel de independencia de los comités de auditoría, creemos que resulta más interesante utilizar las medidas alternativas que planteamos.

una lucha de poder que podría estar explicando gran parte de las actuaciones del Consejo. Consistente con las teorías directivas que atribuyen al Consejo de Administración el poder formal de supervisión y a la dirección de la empresa la capacidad real para controlar a este último en función de sus propios intereses (Mizruchi, 1983), estos autores señalan que uno de los mayores condicionantes de la eficacia del Consejo es su independencia de la dirección (Hermalin y Weisbach, 2003, p. 18). Mantienen que, mientras que la dirección cuenta con incentivos para interferir en la función de control del Consejo, a fin de asegurarse su permanencia en el cargo y aumentar sus beneficios, el Consejo de Administración tiene incentivos para mantener una actitud independiente en el desempeño de sus funciones (Hermalin y Weisbach, 2003, p. 7). En este marco, Ruiz-Barbadillo et al. (2007) sostienen que dado lo anterior cabe esperar que la dirección muestre pocos incentivos por constituir en la empresa un mecanismo de control efectivo como es el caso de un comité de auditoría independiente. Una forma de evitarlo sería asegurando la presencia de consejeros internos en dicho comité, o dicho de otro modo, la inclusión de “caras amigas”, de forma que el comité de auditoría se convierta en un órgano meramente simbólico y a merced de la dirección. Por el contrario, el Consejo de Administración preferirá un comité de auditoría independiente que le sirva de refuerzo en su labor de supervisión. Por tanto, la composición final de comité de auditoría será el resultado de esa lucha de poder entre la dirección y el Consejo, de manera que cuanto mayor dominio tenga la primera sobre el segundo, menor será la capacidad de este último para garantizar la independencia del comité de auditoría (Klein, 1998; Beasley y Salterio, 2001).

Entre las distintas medidas que se han venido utilizando para medir la capacidad de control de la dirección, siguiendo los trabajos previos, hemos considerado la proporción de consejeros externos sin responsabilidades directivas en el Consejo de Administración, la separación de las funciones de Presidente del Consejo y primer ejecutivo de la compañía, el tamaño del Consejo y el porcentaje de acciones de la empresa en manos de sus directivos.

Así, en primer término, introduciremos la variable CONSEXT, definida como la proporción de consejeros externos o no ejecutivos sobre el total del Consejo (Pincus et al., 1989; Collier, 1993; Menon y Williams, 1994; Klein, 1998 y 2002a; Collier y Gregory, 1999; Beasley y Salterio, 2001). Tanto en la literatura, como en la mayoría de

los códigos de buen gobierno, así como numerosos organismos reguladores²¹, existe un consenso bastante generalizado de que la estructura de composición óptima del Consejo incluye una combinación de consejeros internos y externos, aunque manteniendo siempre una amplia mayoría de consejeros externos, de manera que controlen los efectos negativos de los consejeros internos y poder aprovechar sus aspectos positivos²² (Fama, 1980; Fama y Jensen, 1983; Zahra y Pearce, 1989; Daily y Dalton, 1994). Se considera que los consejeros externos tienen mayores incentivos para ejercer labores de control de la actuación de los directivos. Su presencia se asocia al incremento de la calidad del control, ya que al no estar afiliados a la empresa pueden equilibrar el poder dentro del propio Consejo de Administración y asegurar un control efectivo de los directivos de la firma (Pincus et al., 1989)²³. Por el contrario, en relación con los consejeros internos se asume que mantener un vínculo de dependencia y lealtad con los máximos ejecutivos de la empresa puede comprometer su capacidad para enjuiciar con objetividad la calidad de las actuaciones directivas. Su presencia podría entorpecer la labor del Consejo hasta el punto de convertirlo en un mero instrumento de la dirección. En este sentido, podría afirmarse que mientras mayor sea el porcentaje de consejeros externos en el Consejo, menor será la capacidad de la dirección para dominar el

²¹ En muchos de estos códigos se recomienda que los consejeros no ejecutivos deben constituir al menos un tercio del Consejo de Administración, y que entre los consejeros no ejecutivos debe haber una mayoría de consejeros independientes. En España, el informe Olivencia recomienda que “una amplia mayoría de los miembros del Consejo sean miembros externos”. Y dentro de la categoría de externos establece la necesidad de un equilibrio entre independientes y dominicales. Dicho equilibrio se establece teniendo en cuenta “la relación existente en el accionariado de la sociedad entre el capital flotante (en mano de inversores ordinarios) y el capital estable (en mano de accionistas significativos)”. El Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, no recoge nada sobre el tipo de consejeros que deben formar el Consejo. Únicamente establece que: el número de miembros del Consejo de Administración no podrá ser inferior a tres (artículo 9). La identidad de dichos miembros deberá constar en los estatutos sociales que rigen el funcionamiento de la empresa. La elección de sus miembros con posterioridad a la creación de la empresa corre a cargo de la Junta General de Accionistas. Los consejeros son elegidos por un plazo máximo de cinco años, aunque pueden ser reelegidos una o más veces por periodos de igual duración máxima (artículo 126).

²² Estos efectos positivos proceden de su mejor conocimiento de la empresa y de las peculiaridades del sector, por lo que pueden enriquecer las reuniones del Consejo al aportar información más completa y detallada sobre los asuntos de la empresa. También se ha argumentado que la presencia de consejeros internos puede influir de manera positiva sobre la probabilidad de cese disciplinario del máximo ejecutivo en las empresas con baja rentabilidad. Esto se debe a que los consejeros internos presentes en el Consejo pueden convertirse en candidatos obvios para la sucesión, facilitando el cese llegado el momento.

²³ Estos argumentos han sido apoyados por estudios empíricos como Rosenstein y Wyatt (1990), Forker (1992), Barnhart et al. (1994), Beasley (1996), Yermack (1996) y Fernández et al. (1998). Para una revisión más exhaustiva véase Vázquez Inchausti (2001), entre otros.

Consejo²⁴ y mayor será la probabilidad de que la empresa constituya un comité de auditoría independiente²⁵.

En segundo lugar, hemos introducido la segregación de los cargos de Presidente del Consejo de Administración y Director General de la compañía, medida mediante SEGREG, que es una variable dicotómica que toma valor 1 cuando ambos cargos están segregados y 0 cuando coinciden en una misma persona (Collier, 1993; Collier y Gregory, 1999; Beasley y Salterio, 2001; Chau y Leung, 2006). A este respecto, dentro de cualquier empresa, y a tenor de la división de funciones gestión-supervisión, podemos encontrar dos grandes roles: el de Presidente del Consejo de Administración, encargado de la marcha del Consejo de Administración, y el de Director General²⁶ o primer ejecutivo de la compañía, responsable de la marcha de los negocios de la misma. La acumulación de cargos podría llevar a que el Presidente del Consejo de Administración, quien a su vez sería el primer ejecutivo de la empresa, tratara de obstruir la labor de supervisión del equipo directivo que tiene encomendada el Consejo²⁷. Es por ello que se ha venido destacando la necesidad de que exista una clara división de responsabilidades en los niveles más altos de las compañías, para asegurar un equilibrio entre el poder y la autoridad, de manera que ningún individuo tenga un poder de decisión ilimitado (KPMG, 2002) y evitar comportamientos oportunistas (Jensen, 1993). A nivel nacional, el código de Olivencia y con posterioridad el informe Aldama (2003), en vista de que la conjunción de cargos es una práctica generalizada en las empresas españolas, han optado por no ofrecer directrices generales en este sentido. No obstante, en esos casos instan a la adopción de algunas medidas de cautela, para el fortalecimiento de los poderes del Consejo de Administración frente al primer ejecutivo de la compañía.

²⁴ Shivdasani y Yermack (1999) evidencian que una mayor capacidad de los directivos para dominar el Consejo (medida a través de su implicación en el proceso de selección de los miembros del Consejo) está asociada con la presencia de un número menor de consejeros externos.

²⁵ Klein (2002a), sin embargo, atribuye esta relación positiva al factor disponibilidad, en la medida que la presencia de un mayor número de consejeros externos en el Consejo hace más fácil la formación de comités de auditoría totalmente independientes.

²⁶ El término original procede del inglés Chief Executive Officer. Si lo trasladamos al contexto español, el máximo responsable de las funciones ejecutivas de la compañía sería el Director General o Consejero Delegado (en algunos casos).

²⁷ Véase: Berg y Smith (1978), Mallette y Fowler (1992), Weisbach (1988), entre otros. No obstante, autores como Finkelstein y D'Aveni (1994) y Weir et al. (2002) ponen de manifiesto determinadas ventajas potenciales en la conjunción de cargos.

La evidencia empírica, sin embargo, no es del todo aclaratoria en este sentido. Mientras que autores como Baliga et al. (1996), Brickley et al. (1997), Ho y Wong (2001) y Mínguez Vera y Marín Uguedo (2005b) no demuestran la existencia de una relación adversa, Rechner y Dalton (1991), Forker (1992) y Dechow et al. (1996) avalan este argumento. Por tanto, si asociamos la segregación de cargos con una menor capacidad de la dirección para impregnar la labor del Consejo de Administración, cabe esperar una relación positiva con la formación de comités de auditoría independientes²⁸.

El tamaño del Consejo (TAMCONS) vendrá medido por el número total de miembros del Consejo de Administración (Bradbury, 1990; Menon y Williams, 1994; Collier y Gregory, 1999; Beasley y Salterio, 2001; Klein, 2002a; Willekens et al., 2004). En relación con esta variable, la literatura ha venido señalando que el Consejo debe tener una dimensión óptima que permita beneficiarse de la diversidad de opiniones, habilidades y experiencias de sus consejeros (Fernández et al., 1998), pero que a la vez resulte manejable para el Presidente del Consejo de Administración. Si el Consejo es demasiado grande pueden surgir problemas de coordinación y procesamiento de la información (Jensen, 1993) que ralenticen el proceso de toma de decisiones y aumenten la posibilidad de que sus consejeros hagan dejación de responsabilidades (Yermack, 1996; Eisenberg et al., 1998; Conyon y Peck, 1998; Hermalin y Weisbach, 2003)²⁹. En esta dirección apunta el Informe Olivencia (1998) cuando señala que con frecuencia los Consejos de Administración de las empresas españolas son demasiado grandes (apartado 2.3.).

Así, cabría esperar que al aumentar el tamaño del Consejo de Administración, la dirección de la empresa tenga más facilidad para hacerse con el control del Consejo

²⁸ Algunos autores afirman que la posibilidad de que la acumulación de cargos en el Consejo sea relacionada por el entorno de la empresa con unas mayores necesidades de control (Collier y Gregory, 1999, Chau y Leung, 2006), podría implicar que, precisamente, estas empresas tengan más incentivos para contar con comités de auditoría efectivos.

²⁹ La evidencia empírica a este respecto tiende a enfatizar el efecto negativo de Consejos de Administración de elevado tamaño. Este es el caso de los estudios realizados por Yermack (1996), Fernández et al. (1998), Azofra et al. (1999), De Andrés et al. (2005), Mínguez Vera y Martín Uguedo (2005a y b), en los que se observa una relación inversa entre el tamaño del Consejo de Administración y el valor de la empresa. De igual forma, Beasley (1996) y Song y Windram (2004) detectaron que los Consejos de elevado tamaño aumentan la probabilidad de que se produzcan problemas en la información financiera. No obstante, también es posible encontrar otros trabajos como el de Díaz Díaz y García Olalla (2003) que no evidencian ningún efecto del tamaño del Consejo sobre el valor de la empresa.

(Jensen, 1993), por lo que habrá menores incentivos para contar un comité de auditoría independiente³⁰.

Por último, para medir el efecto de la participación accionarial de los directivos, hemos introducido la variable participación directiva en la propiedad (PARTDIR), calculada como el porcentaje de acciones que el equipo directivo posee en el capital de la empresa (Menon y Williams, 1994; Collier y Gregory, 1999).

El papel de la participación accionarial de los directivos, al objeto de alinear los intereses en conflicto en la relación de agencia del capital, ha sido un aspecto destacado en la literatura (Jensen y Merckling, 1976; Jensen, 1993). Sin embargo, estudios como los de Morck et al. (1988), Kole (1995), Fernández et al. (1998), Fernández y Arrondo (2001), López Iturriaga y Rodríguez Sanz (2001), De Miguel et al. (2004) y Mínguez Vera y Martín Ugedo (2005a y b) han puesto de manifiesto que cuando el nivel de participación es elevado se posibilita el atrincheramiento de los directivos, imponiéndose ciertas trabas para que los accionistas externos puedan ejercer labores de supervisión. En base a lo anterior, podría decirse que cuanto mayor sea la participación en la propiedad de los directivos de la empresa, mayor será su capacidad para imponer sus intereses en el Consejo, incidiendo en una menor probabilidad de que la empresa forme comités de auditoría independientes.

En un segundo grupo de variables de control, contemplaremos la influencia de otros determinantes económicos que pueden ser representativos de una mayor necesidad de control por parte de las empresas. Tal es el caso del tamaño de la empresa o del hecho de que dicha empresa sufra pérdidas de forma continuada.

Respecto al tamaño de la empresa se proponen varios argumentos. En primer lugar, como consecuencia de la existencia de mayores conflictos de agencia y mayores dificultades ligadas a la supervisión (López Iturriaga y Saona Hoffmann, 2004), las grandes empresas presentan mayores necesidades de control por lo que contarán con

³⁰ No obstante, un Consejo de mayor tamaño también puede asociarse con un mayor número de consejeros disponibles, y en especial de consejeros externos, para constituir el comité de auditoría exclusivamente con consejeros externos (Klein, 2002a). Como señala Klein (2002a), teniendo en cuenta que las empresas suelen contar con varios subcomités en sus Consejos de Administración y que tanto el comité de retribuciones, como el de nombramientos requieren la presencia de consejeros independientes para garantizar su funcionamiento efectivo, cuanto menor sea la dimensión del Consejo, mayor será la dificultad para encontrar consejeros independientes que integren el comité de auditoría. Esta relación positiva se ha visto confirmada en los trabajos previos (Beasley y Salterio, 2001; Klein, 2002a; Piot, 2004; Ruiz-Barbadillo et al., 2007; Biedma et al., 2008).

incentivos para intensificar el nivel de eficacia de sus comités de auditoría (Klein, 1998). En segundo lugar, basándonos en el argumento de la mayor visibilidad política de las empresas grandes (Delgado, 2003), es probable que éstas, conscientes de que están sometidas a un seguimiento más intenso, tengan más incentivos para contar con un comité de auditoría compuesto totalmente por consejeros externos. En tercer lugar, el mantenimiento de un comité de auditoría, así como el cumplimiento de los requisitos establecidos por los distintos organismos reguladores, requiere que sus miembros adquieran la experiencia necesaria y lleva asociada una serie de costes relacionados con las mayores exigencias de información, derivados de la creación o mejora de procedimientos de control de las actividades de los comités de auditoría, de la contratación de los servicios de un asesor externo, impresión, etc. (García Benau et al., 2003). Estos costes van a suponer una mayor carga para las pequeñas empresas. Además, las grandes empresas pueden obtener eficiencias adicionales derivadas de las economías de escala, lo que les dará una motivación extra para mantener comités de auditoría eficaces (Pincus et al., 1989; Bradbury, 1990).

Así, se ha definido la variable LOGACTIV, que pretende reflejar el tamaño de la empresa y es calculada a través del logaritmo de los activos.

En relación con el efecto de la presencia continuada de pérdidas en una empresa sobre las necesidades de control, Klein (2002a) sostiene que los estados financieros de las empresas que sufren pérdidas de forma continuada tienen menor relevancia informativa (Hayn, 1995; Collier y Gregory, 1999). En este caso, los accionistas demandarán una menor supervisión del sistema de información financiera por lo que la necesidad de contar con un comité de auditoría independiente será menor. Por otra parte, Klein (1998) sugiere que las pérdidas consecutivas pueden ser un subrogado del grado de exposición legal a la que está sometida la empresa. En este sentido, las empresas que sufren pérdidas de manera repetitiva tendrán más incentivos para contar con comités de auditoría eficaces, ya que supone una evidencia de que el Consejo de Administración está cumpliendo con sus responsabilidades.

La variable PERDIDAS, toma valor 1 si la empresa presentaba pérdidas en el año objeto de estudio, y 0 en caso contrario.

En tercer lugar, dado que el comité de auditoría es uno más de los mecanismos de control con que cuenta la empresa y que la decisión de la empresa de formar comités

de auditoría independientes es tomada dentro de un conjunto de decisiones sobre los mecanismos de control que configurarán la estructura de gobierno de dicha empresa, incluiremos también algunos de los principales mecanismos de gobierno corporativo utilizados tradicionalmente por las empresas (el control ejercido por la deuda o por la representación en el Consejo de propietarios poseedores de un paquete sustancial de acciones).

En lo que se refiere al efecto de la deuda como mecanismo de control, según la teoría de los flujos libres de caja, la financiación en forma de deuda obliga a los directivos a liberar recursos, evitando que los recursos excedentarios sean invertidos ineficientemente (problema de sobreinversión) (Jensen, 1986). En este caso, la deuda estaría actuando como mecanismo limitador de la discrecionalidad directiva. Además, tanto un alto nivel de endeudamiento, como su concentración en unos pocos auditores, puede hacer que dichos acreedores muestren más incentivos por supervisar la actuación de la dirección en relación a sus fondos. Según esto, la deuda podría actuar como un mecanismo de control sustitutivo del comité de auditoría, de manera que la inversión en mantener un comité de auditoría independiente sería menos necesaria.

No obstante, para evitar el posible uso ineficiente de la deuda por parte de la empresa, los acreedores podrían anticiparse a este comportamiento exigiendo costes financieros más altos e instrumentos de control de la utilización de la deuda (Pincus et al., 1989), generándose de esta forma costes de agencia de la deuda. Como señalan Jensen y Meckling (1976), estos costes están directamente relacionados con la proporción de deuda dentro de la estructura de capital de la empresa (Véase De Andrés et al., 2000). En consecuencia, podría esperarse que cuanto mayor sea el nivel de endeudamiento mayor será la demanda de control de los acreedores sobre la labor de la gerencia, por lo que aumentarán los incentivos de la empresa para garantizar la independencia del comité de auditoría, evitando así el incremento del coste de los recursos ajenos. En este caso el comité de auditoría actuaría como un mecanismo complementario de la deuda.

El nivel de endeudamiento se ha incluido a través de la variable END, calculada como el cociente entre el valor contable de deuda y el valor contable del total de activo de la empresa (Menon y Williams, 1994; Collier y Gregory; 1999; Beasley y Salterio, 2001).

Otro aspecto que puede influir en las necesidades de control de la empresa es la existencia de propietarios poseedores de un paquete sustancial de acciones. Algunos autores afirman que al aumentar dicha participación, los beneficios que se pueden obtener de la supervisión compensan los costes de control, por lo que debería aumentar el interés de éstos por el ejercicio de la supervisión directiva (Shleifer y Vishny, 1986; Jensen, 1993). Si el control es ejercido por los accionistas mayoritarios, habrá una menor necesidad de intervención por parte de otros mecanismos como el Consejo de Administración y el comité de auditoría. Por consiguiente, se espera que la presencia de accionistas mayoritarios esté relacionada con unos menores incentivos para constituir comités de auditoría independientes.

Para determinar si una empresa se encuentra o no controlada por los accionistas hemos utilizado la aproximación de Reyes Recio (2002) y Biedma et al. (2008), a través de la propiedad mantenida por los miembros del Consejo. Dichos trabajos consideran que más de un 10% de propiedad en manos de los consejeros implica que la empresa está siendo controlada por los accionistas, y en caso contrario no controladas por los accionistas.³¹ Teniendo en cuenta lo anterior hemos creado la variable dicotómica ACONT, que toma valor 1 cuando la participación accionarial de los consejeros externos en la propiedad es superior al 10% (empresa controlada por los accionistas), y 0 en caso contrario (empresa no controlada).

A fin de comprobar si la actuación de las empresas se ha visto condicionada por la obligación de formar comités de auditoría, incluiremos una variable dicotómica MANDATO, que toma valor 1 cuando la empresa ha formado el comité de auditoría por requerimiento legal a partir de 2002, y 0 en caso contrario. Puede que las empresas que tomaron la iniciativa de crearlos voluntariamente en los primeros años a partir de la recomendación del Informe Olivencia (1998) lo hicieran en respuesta a una demanda de mejoras en el gobierno de la empresa, por lo que habrían tenido más incentivos para formar comités de auditoría independientes que las empresas que se vieron obligadas por ley. Más aún cuando el requerimiento en materia de composición del comité de auditoría recogido en la Ley Financiera (2002) es menos estricto que la recomendación

³¹ Es indudable que esta medida presenta deficiencias pues la participación accionarial de los consejeros no tiene por qué reflejar la estructura de propiedad del conjunto del accionariado ni sus incentivos de control. No obstante, teniendo en cuenta la estructura de gobierno de las empresas cotizadas españolas, es difícil que un accionista propietario de un paquete significativo de títulos aspire a influir en el control de la empresa sin hallarse presente –directa o indirectamente– en el Consejo de Administración.

del Informe Olivencia (1998). No obstante, también es posible que las empresas que formaron comités de auditoría a partir de la promulgación de la Ley Financiera estuvieran más influidas por la presión mediática, en cuyo caso podrían haber hecho un mayor esfuerzo por constituir comités de auditoría independientes que las empresas que lo constituyeron en los primeros años, cuando en España era una figura prácticamente desconocida.

Finalmente, los problemas de agencia y las necesidades de control pueden depender del sector de actividad de la empresa (Willekens et al., 2004). Para controlar el posible efecto del sector sobre la decisión de contar con un comité de auditoría independiente incluiremos ocho variables representativas de cada uno de los sectores definidos por la Bolsa (eléctricas, alimentación, construcción, metal-mecánica, petróleo-química, comunicaciones, nuevas tecnologías, otras industrias y servicios).

5.3.2. SELECCIÓN DE LA MUESTRA

Para la realización de este estudio, hemos seleccionado una muestra de empresas no financieras que cotizan en Bolsa, a través de los Registros Públicos de la CNMV. La elección de esta muestra se debe principalmente a cinco razones. En primer lugar, el Informe Olivencia y, posteriormente, la Ley Financiera y el informe Aldama se orientaron fundamentalmente a estas empresas a la hora de realizar sus recomendaciones sobre buen gobierno y particularmente la creación de comités de auditoría. En segundo lugar, las empresas que cotizan en Bolsa suelen ser empresas con estructuras complejas lo que explica que requieran mecanismos de control importantes. En tercer lugar, todas estas empresas según la Ley de Auditoría de Cuentas tienen que someter sus cuentas a auditoría. En cuarto lugar, por la importancia social y económica que tienen para la economía española. Por último, por la mayor disponibilidad de datos para estas empresas.

La muestra tiene un horizonte temporal de ocho años, desde 1998 a 2005, ambos incluidos. La elección de dicho periodo se justifica porque el año 1998 fue cuando se publicó el informe Olivencia donde se recomendaba por primera vez la creación de comités de auditoría y el 2005 es el último año para el que hemos dispuesto de información completa para todas las empresas de la muestra. En relación con el comité de auditoría el horizonte temporal elegido engloba dos periodos diferenciados. El

primero, de 1998 a 2001, en que la formación de comités de auditoría era voluntaria para las empresas. En el año 2002, la ley financiera convierte al comité de auditoría en un requerimiento obligatorio. Este intervalo de tiempo se caracteriza además por ser un periodo de bonanza económica (Ramírez Alesón et al., 2003), en que se produce un desarrollo significativo del mercado bursátil español y la incorporación al mismo de un número elevado de pequeños accionistas, derivado, entre otras razones, del proceso de privatización de empresas públicas (Santana y Aguiar, 2006).

Para la contrastación de las hipótesis enunciadas en este trabajo, hemos procedido a confeccionar una base de datos con información sobre las variables necesarias en la construcción de los distintos modelos. En función de la información requerida se han utilizado diversas fuentes informativas. En primer lugar, la información disponible en los registros de la CNMV ha posibilitado la identificación de las empresas que han formado comités de auditoría. De estos mismos registros se han conseguido los informes de auditoría referidos a estos ocho años, al objeto de determinar el auditor firmante de los mismos y el tipo de opinión emitida. A su vez, hemos obtenido las cuentas anuales de las empresas a partir de las cuales hemos construido las variables contables necesarias.

La información referida a la estructura accionarial se obtuvo a partir del registro de participaciones significativas de la CNMV, en la que figuran las participaciones directas e indirectas de los consejeros en el capital de la empresa independientemente de la cuantía de ésta, así como la propiedad de aquellos accionistas que poseen un 5% o múltiplos del capital social. Hemos complementado dicha fuente de información con las bases de datos SABI³² e Intertell³³.

Para determinar el tamaño y la composición del Consejo de Administración y el tipo de consejeros ejecutivos hemos consultado, en primer lugar, los informes de gobierno corporativo publicados por las empresas y remitidos a la CNMV. En ausencia de los mismos, para averiguar la identidad de la totalidad del Consejo en cada periodo hemos recurrido a fuentes alternativas como las páginas webs de las empresas, el registro de consejeros de la CNMV (en el que figura la fecha de nombramiento y el cargo de cada uno de los miembros del Consejo), el registro de hechos relevantes de la

³² Sistema de Balances Ibéricos, elaborado por Bureau Van Dijk.

³³ Esta fuente se ha utilizado sólo para los años 1998 y 1999. Entre otros datos, ofrece información sobre la propiedad y el Consejo de Administración de las empresas cotizadas.

CNMV, las cuentas anuales de las empresas (en las que aparecen las firmas de los miembros del Consejo), la base de datos SABI (en la que aparece la identidad del Presidente del Consejo y el Director General de la compañía) y el Directorio de Empresas, Consejeros y Directivos (1998, 1999, 2000), editado por DICODI (en el que se recogen los nombres de empresas españolas listadas alfabéticamente junto con la identificación de los integrantes en su Consejo de Administración). Finalmente, cuando existían incongruencias entre los datos revelados en las distintas fuentes se ha contactado con las empresas a través de correo electrónico a fin de verificarlos.

Una vez desechadas aquellas empresas de las cuales no se han podido obtener todos los datos, el total de observaciones que conforman nuestra muestra es de 1453, que se corresponde con la siguiente distribución empresas/año:

TABLA 5.1.: DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR AÑO

	MUESTRA TOTAL		EMPRESAS CON COMITÉ DE AUDITORÍA			FORMA COMITÉ DE AUDITORÍA POR PRIMERA VEZ			
	N	%	N	% MUESTRA	% AÑO	N	% MUESTRA	% AÑO	
prev-1998						8	5,096		
1998	247 ³⁴	16,999	26	3,704	10,526	18	11,465	7,287	
1999	221	15,21	55	7,835	24,887	29	18,471	13,122	
2000	208	14,315	72	10,256	34,615	18	11,465	8,654	
MUESTRA TOTAL	2001	190	13,076	71	10,114	37,368	2	1,274	1,053
	2002	173	11,906	78	11,111	45,087	8	5,096	4,624
	2003	151	10,392	143	20,370	94,702	70	44,586	46,358
	2004	136	9,36	132	18,803	97,059	3	1,911	2,206
	2005	127	8,741	125	17,806	98,425	1	0,637	0,787
Total		1453	100	702	100	48,314	157	100	10,805

De esta muestra general, de cara al contraste de la hipótesis enunciada en este capítulo, para cada empresa seleccionaremos exclusivamente la información relativa al año en que la empresa constituyó por primera vez un comité de auditoría, ya que es precisamente en ese momento cuando se plantea la discusión sobre cuál ha de ser su

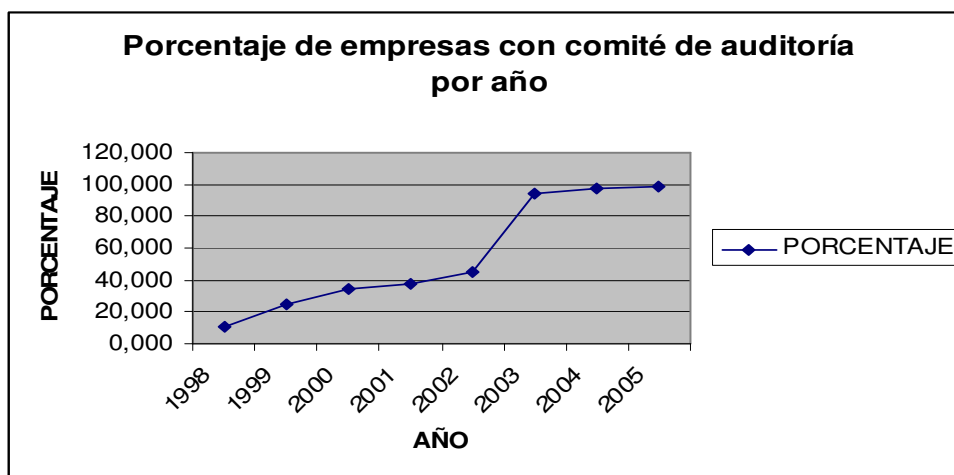
³⁴ La muestra de empresas que compone el año 1998 corresponde a 247 empresas no financieras que o bien cotizaban en bolsa durante ese año, o comenzaron a cotizar en los años 1999 y 2000. En el año 1999 se incorpora a la muestra Jazztel (que se creó en 1999) y en el año 2000, Inmofiban (que comienza a cotizar en dicho año). Tomando como base las empresas que conformaban la muestra en 1998, se observa que su número ha ido disminuyendo porque, durante todo el periodo de estudio dejan de cotizar cerca de la mitad de las empresas que cotizaban al comienzo del mismo. Las mayores salidas de la muestra se producen en los años 1999 y 2003 justo después de la publicación del informe Olivencia (1998) y de la Ley Financiera (2002), la Ley de Transparencia (2003) y el informe Aldama (2003). Precisamente, son años en los que se incrementan los requerimientos en materia de Buen Gobierno para las empresas que cotizan en Bolsa.

composición. Es de esperar que el Consejo de Administración evalúe en ese momento la composición más adecuada y, por tanto, es la circunstancia más idónea para comprobar si la independencia del comité de auditoría está guiada por relaciones de complementariedad o sustitución con la dependencia económica del auditor. Esto reduce la muestra objeto de estudio a 157 empresas en el año que constituyen por primera vez su comité de auditoría. De estas empresas se ha eliminado una por no disponer de toda la información en el año de la primera formación, siendo la muestra final de 156 empresas.

Atendiendo a la distribución de la muestra en relación con la existencia de comités de auditoría en las empresas, como puede observarse en la Tabla 5.1. y la Figura 5.1., el número de empresas con comité de auditoría va aumentando a lo largo del periodo de estudio coincidente con la popularización de dicho mecanismo (periodo 1998-2001) y la obligatoriedad de su constitución (2002-2003). Los mayores incrementos en el número de empresas con comité de auditoría se producen en los años 1999 y 2003, justo en el año siguiente a los llamamientos realizados por el Informe Olivencia (1998) y la Ley Financiera (2002).

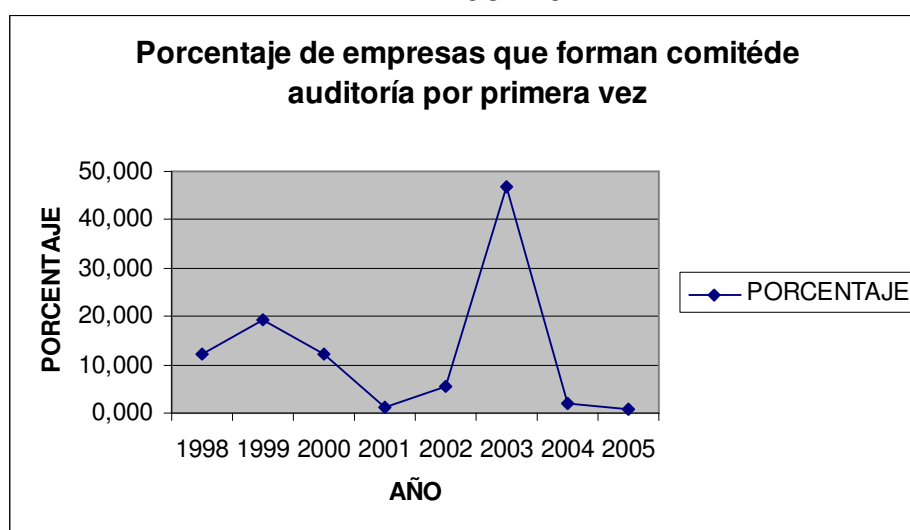
Resulta llamativo que, a pesar del tono eufórico con el que estudios previos describen la acogida del comité de auditoría por las empresas españolas (véase por ejemplo CNMV, 2000), el número de empresas que formaron comités de auditoría durante el periodo de formación voluntaria no llega al 45 %. Además, en el año 2005 aún quedaban dos empresas que no habían acatado el requerimiento legal de formar comités de auditoría.

FIGURA 5.1.



Si atendemos al ritmo en que las empresas han ido creando comités de auditoría a lo largo del periodo de estudio (ver Figura 5.2.), podemos confirmar que en 2003 se produce una creación masiva de comités de auditoría en cumplimiento con la normativa (44,6%). Dentro del periodo de formación voluntaria, el mayor volumen de formación de comités tiene lugar entre los años 1998 a 2000, y en especial el año 1999. En el año 2001, incluso 2002, la respuesta es mucho menor.

FIGURA 5.2.



Observando la Tabla 5.1. también se aprecia que ocho de las empresas que componen la muestra en 1998 tenían formado comité de auditoría previamente a la emisión del informe Olivencia.

Si comparamos el comportamiento de las empresas españolas, en relación a la formación de comités de auditoría, con el de otras empresas europeas, vemos que en Bélgica, por ejemplo, la tasa de adopción voluntaria ha sido algo superior (un 57.14% en 2002, según Willekens et al. (2004). Por su parte, Piot (2004) evidencia que dos años después de la publicación del primer informe de buen gobierno en Francia (informe Viénot I, 1995) un 17.79% de las empresas cotizadas habían formado un comité de auditoría. Esta cifra, en cambio, es muy inferior al 46.79% de empresas españolas que tenían formado un comité de auditoría en 2000, dos años después de la publicación del informe Olivencia (1998).

TABLA 5.2.: DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA POR SECTORES

SECTOR		AÑO								Total
		1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
S1	Recuento	3	3	3	3	2	2	2	2	20
	% Sector	15,00	15,00	15,00	15,00	10,00	10,00	10,00	10,00	100,00
	% Año	1,21	1,36	1,44	1,58	1,16	1,32	1,47	1,57	1,38
S2	Recuento	14	13	11	9	7	7	6	6	73
	% Sector	19,18	17,81	15,07	12,33	9,59	9,59	8,22	8,22	100,00
	% Año	5,67	5,88	5,29	4,74	4,05	4,64	4,41	4,72	5,02
S3	Recuento	27	25	24	17	15	11	9	8	136
	% Sector	19,85	18,38	17,65	12,50	11,03	8,09	6,62	5,88	100,00
	% Año	10,93	11,31	11,54	8,95	8,67	7,28	6,62	6,30	9,36
S4	Recuento	10	9	8	9	9	7	7	7	66
	% Sector	15,15	13,64	12,12	13,64	13,64	10,61	10,61	10,61	100,00
	% Año	4,05	4,07	3,85	4,74	5,20	4,64	5,15	5,51	4,54
S5	Recuento	23	16	16	17	16	15	14	13	130
	% Sector	17,69	12,31	12,31	13,08	12,31	11,54	10,77	10,00	100,00
	% Año	9,31	7,24	7,69	8,95	9,25	9,93	10,29	10,24	8,95
S6	Recuento	7	6	6	4	3	2	2	2	32
	% Sector	21,88	18,75	18,75	12,50	9,38	6,25	6,25	6,25	100,00
	% Año	2,83	2,71	2,88	2,11	1,73	1,32	1,47	1,57	2,20
S7	Recuento	49	46	44	37	35	29	25	23	288
	% Sector	17,01	15,97	15,28	12,85	12,15	10,07	8,68	7,99	100,00
	% Año	19,84	20,81	21,15	19,47	20,23	19,21	18,38	18,11	19,82
S8	Recuento	3	3	3	3	3	3	3	2	23
	% Sector	13,04	13,04	13,04	13,04	13,04	13,04	13,04	8,70	100,00
	% Año	1,21	1,36	1,44	1,58	1,73	1,99	2,21	1,57	1,58
S9	Recuento	12	11	11	8	8	7	5	5	67
	% Sector	17,91	16,42	16,42	11,94	11,94	10,45	7,46	7,46	100,00
	% Año	4,86	4,98	5,29	4,21	4,62	4,64	3,68	3,94	4,61
S10	Recuento	3	4	4	11	11	11	10	8	62
	% Sector	4,84	6,45	6,45	17,74	17,74	17,74	16,13	12,90	100,00
	% Año	1,21	1,81	1,92	5,79	6,36	7,28	7,35	6,30	4,27
S11	Recuento	63	57	51	50	44	39	37	36	377
	% Sector	16,71	15,12	13,53	13,26	11,67	10,34	9,81	9,55	100,00
	% Año	25,51	25,79	24,52	26,32	25,43	25,83	27,21	28,35	25,95
S12	Recuento	21	18	17	10	10	10	9	9	104
	% Sector	20,19	17,31	16,35	9,62	9,62	9,62	8,65	8,65	100,00
	% Año	8,50	8,14	8,17	5,26	5,78	6,62	6,62	7,09	7,16
S13	Recuento	12	10	10	12	10	8	7	6	75
	% Sector	16,00	13,33	13,33	16,00	13,33	10,67	9,33	8,00	100,00
	% Año	4,86	4,52	4,81	6,32	5,78	5,30	5,15	4,72	5,16
Total	Recuento	247	221	208	190	173	151	136	127	1453
	% Sector	17,00	15,21	14,32	13,08	11,91	10,39	9,36	8,74	100,00
	% Año	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Los sectores de actividad son los siguientes: S1: agricultura y pesca; S2: cemento, vidrio y materiales de construcción; S3: comercio y otros servicios; S4: construcción; S5: energía y agua; S6: industria química; S7: inmobiliarias; S8: medios de comunicación; S9: metálicas básicas; S10: nuevas tecnologías; S11: otras industrias de transformación (papel y artes gráficas, alimentación, bebida y tabaco, otras industrias manufactureras); S12: transformación de metales; S13: transportes y comunicaciones.

En cuanto a la distribución de la muestra general por sectores (véase Tabla 5.2.), durante todos los años de estudio los sectores que mayor representación tienen en la muestra son “Otras industrias de transformación (papel y artes gráficas, alimentación, bebida y tabaco, otras industrias manufactureras)” e “Inmobiliarias”, con alrededor de un 26 y un 20% de representación respectivamente. Los que menor representación

tienen son “Agricultura y Pesca”, “Medios de comunicación” e “Industrias químicas”, cuya representación apenas alcanza el 2%. La representación del resto de sectores oscila entre el 10 y el 4%. Es destacable cómo el sector de “Nuevas tecnologías” ha ido ganando peso durante los años de estudio (del 1.21% al 6.30%), mientras que otros como es el caso de “Comercio y otros servicios” ha ido perdiendo peso (de representar un 10.93% a un 6.30%).

5.4. RESULTADOS EMPÍRICOS

5.4.1. DESCRIPTIVOS GENERALES

En relación con la muestra total de 702 observaciones de empresas españolas con comités de auditoría, y atendiendo a las características de dichos comités, en la Tabla 5.3. se pone de relieve que el comité de auditoría cuentan con una media de 3 consejeros. El 92,45% de estas empresas cumple la recomendación del informe Olivencia (1998) de contar con un mínimo de 3 y un máximo de 5 consejeros. Las mayores cotas de cumplimiento con dicha recomendación se producen a partir de 2002, en que el comité de auditoría se convierte en un requisito obligatorio.

Por término medio el 10% de los miembros del comité de auditoría son consejeros ejecutivos, el 42% independientes y el 48% dominicales. En torno al 70% de las empresas españolas han seguido las recomendaciones de los informes Olivencia (1998) y Aldama (2003) en cuanto a la necesidad de que los comités de auditoría estén compuestos exclusivamente por consejeros externos, superando holgadamente el mínimo exigido por la Ley Financiera (2002).

Esa misma tabla 5.3. indica que un 97% de las empresas de la muestra crearon sus comités de auditoría con mayoría de consejeros externos. Concretamente, en 2005 el porcentaje ascendía al 98,4%, lo que significa que, a dicha fecha, aún quedaba alguna empresa sin cumplir enteramente los requerimientos establecidos por la Ley Financiera.

El número de empresas españolas que ha permitido exclusivamente la presencia de consejeros externos independientes en su comité de auditoría ha sido, sin embargo, bastante menor (sólo un 8.83% de la muestra). Esto puede venir explicado porque, a diferencia de lo que ocurre en el entorno anglosajón, esta figura carece de tradición en la estructura de gobierno de las empresas españolas. Por el contrario, es la figura del consejero externo dominical la que caracteriza a los Consejos de Administración españoles, hecho que se refleja en la composición de los comités de auditoría.

Atendiendo a la evolución temporal de su composición, las empresas que formaron comité de auditoría de forma voluntaria incluyeron por término medio un porcentaje muy superior de consejeros independientes (en torno al 50%) al de las empresas que lo hicieron por mandato legal (en torno al 30%). Igualmente, la presencia de consejeros dominicales es superior en este segundo grupo de empresas (cerca del 60% de los consejeros). Se aprecia, por tanto, una mayor tendencia a la inclusión de consejeros totalmente independientes entre las empresas que formaron el comité de auditoría voluntariamente.

TABLA 5.3. EVOLUCIÓN TEMPORAL DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL COMITÉ DE AUDITORÍA (valores medios de las variables)

	MUESTRA TOTAL										MUESTRA OCHO EJERCICIOS*							
	Media	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
N	702	26	55	72	71	78	143	132	125	21	43	56	58	66	121	124	125	
Tamaño medio de los comités de auditoría	3,46	3,69	3,58	3,46	3,54	3,54	3,40	3,40	3,39	3,57	3,63	3,43	3,52	3,52	3,46	3,41	3,39	
Comités con menos de 3 consejeros	4,42	3,85	7,27	6,94	8,45	3,85	2,80	2,27	4,00	9,52	6,98	7,14	8,62	4,55	1,65	2,42	4,00	
Comités entre 3 y 5 consejeros	92,45	84,62	81,82	88,89	87,32	94,87	95,80	96,21	94,40	80,95	81,40	89,29	87,93	93,94	96,69	95,97	94,40	
Comités con más de 5 consejeros	3,13	11,54	10,91	4,17	4,23	1,28	1,40	1,52	1,60	9,52	11,63	3,57	3,45	1,52	1,65	1,61	1,60	
Consejeros ejecutivos (sobre cifra total de consejeros)	0,10	0,13	0,11	0,10	0,09	0,07	0,11	0,11	0,10	0,15	0,11	0,10	0,10	0,08	0,12	0,11	0,10	
Consejeros externos (sobre cifra total de consejeros)	0,90	0,87	0,89	0,90	0,91	0,94	0,89	0,90	0,90	0,85	0,89	0,90	0,90	0,92	0,89	0,89	0,90	
Consejeros independientes (sobre cifra total de consejeros)	0,42	0,49	0,49	0,48	0,46	0,45	0,37	0,40	0,39	0,43	0,48	0,46	0,45	0,44	0,37	0,38	0,39	
Consejeros dominicales (sobre cifra total de consejeros)	0,48	0,38	0,40	0,42	0,45	0,49	0,52	0,49	0,51	0,42	0,42	0,43	0,46	0,48	0,51	0,52	0,51	
CA totalmente independiente	8,83	11,54	10,91	11,11	9,86	8,97	6,99	9,09	7,20	9,52	9,30	7,14	6,90	7,58	6,61	7,26	7,20	
CA totalmente externo	70,23	57,69	67,27	70,83	73,24	79,49	68,53	68,18	70,40	52,38	67,44	69,64	70,69	75,76	66,12	67,74	70,40	
CA con mayoría de externos	97,01	96,15	92,73	94,44	94,37	98,72	97,20	99,24	98,40	95,24	93,02	94,64	94,83	98,49	98,35	99,19	98,40	
CA con mayoría de independientes	36,18	38,46	41,82	43,06	36,62	39,74	32,17	35,61	32,00	33,33	44,19	44,64	37,93	40,91	30,58	31,45	32,00	
CA con mayoría de dominicales	40,60	19,23	25,46	30,56	35,21	39,74	46,15	46,97	48,00	28,57	25,58	30,36	34,48	37,88	47,11	50,00	48,00	
Nº reuniones del comité de auditoría**	4,15	2,67	3,39	3,48	3,95	4,03	3,40	4,83	4,94	0,86	3,23	3,53	3,77	3,85	3,62	4,85	4,94	
CA se reúne dos o más veces al año	80,75	44,44	75,61	71,43	83,33	74,36	70,15	88,55	92,68	28,57	70,97	77,78	85,29	73,53	75,22	89,43	92,68	
CA se reúne cuatro o más veces al año	57,58	22,22	48,78	45,24	52,38	61,54	43,28	67,18	73,17	0,00	45,16	47,22	50,00	58,82	46,02	67,48	73,17	

* Muestra de las 125 empresas con comité de auditoría que permanecen en la muestra durante los ocho años de estudio.

** La información sobre número de reuniones sólo está disponible para 9 empresas en 1998, 41 en 1999, 42 en 2000 y 2001, 39 en 2002, 134 en 2003, 131 en 2004 y 123 en 2005.

Centrándonos en las empresas que conforman la muestra en este primer estudio, en la Tabla 5.4. (PANEL A) se observa que 100 de las 156 empresas han optado por formar comités de auditoría compuestos exclusivamente por consejeros externos. Esto significa que en torno al 64% de las empresas españolas en su primera decisión sobre la composición de sus comités, han seguido las recomendaciones de los informes Olivencia (1998) y Aldama (2003) en cuanto a la composición deseable para garantizar que el comité de auditoría resulte un mecanismo de control eficaz. Este porcentaje es similar al 67% detectado por Cotter y Silvesrter (2003) entre las empresas australianas.

Esa misma Tabla 5.4. indica que 148 de las 156 empresas estudiadas crearon su comité de auditoría con mayoría de consejeros externos y, por tanto, hubo ocho empresas cuyo comité de auditoría estaba dominado por consejeros internos. De ellas, cuatro se corresponden con formaciones previas a la entrada en vigor de la Ley Financiera, tres de las cuales modificaron su composición en 2002 para adaptarse a los requerimientos legales, y una de ellas dejó de cotizar. De las cuatro empresas que formaron comité de auditoría de forma obligatoria pero sin ajustarse a los requerimientos legales en materia de composición, sólo una de ellas adaptó al año siguiente la composición de su comité; dos de ellas dejaron de cotizar y la cuarta continuaba sin cumplir la legislación en 2005.

Sólo doce empresas españolas (7.69% de la muestra) apostaron por formar un comité de auditoría compuesto exclusivamente por consejeros externos independientes. Este dato dista mucho del comportamiento de las empresas norteamericanas en este sentido (87.66% según Menon y Williams (1994) ó 44.83% según Klein, 2000) pero es algo más cercano al 28.4% de las empresas australianas mostrado por Cotter y Silvester (2003).

También se observa que los comités de auditoría de las empresas españolas cuentan con una media de 3 consejeros. El 89% de las empresas cumple la recomendación del informe Olivencia (1998) de contar con un mínimo de 3 y un máximo de 5 consejeros. En el primer año de formación de los comités de auditoría, alrededor del 12.6% de sus miembros eran consejeros ejecutivos, el 37.5% independientes y el 50% dominicales. Si lo comparamos con la estructura de composición media de los Consejos de Administración españoles presentada en la Tabla 5.4. (Panel C) (27% ejecutivos, 25% independientes y 48% dominicales), se observa

que las empresas españolas han realizado un esfuerzo por excluir a los consejeros ejecutivos de sus comités de auditoría, favoreciendo la presencia de consejeros independientes. Como se puso de manifiesto en la Tabla 5.3., son precisamente las empresas que formaron comités de auditoría voluntariamente las que muestran mayor tendencia a la inclusión de consejeros totalmente independientes, tal vez guiadas por unos mayores incentivos para contar con un mecanismo de control efectivo.

En cualquier caso, la presencia de consejeros ejecutivos en el comité de auditoría sigue siendo muy alta si la comparamos con el 1.4% encontrado por Klein (1998, 2000 y 2002a) entre los comités de auditoría de las empresas americanas. La presencia de consejeros independientes es también inferior en comparación con las empresas americanas (79.6% en Klein, 1998, 2000 y 2002a), canadienses (82.3% en Beasley y Salterio, 2001), francesas (74.65% en Piot, 2004), australianas (65% en Cotter y Silvester, 2003) y belgas (59.77% en Willekens et al., 2004).

A la vista de los resultados, queda patente que el comportamiento de las empresas españolas en relación con la independencia del comité de auditoría ha sido de lo más diverso, probablemente, fruto de la flexibilidad normativa al respecto.

Por lo que respecta a las variables explicativas, el 77% de las empresas de la muestra están auditadas por una firma internacional de auditoría. Por término medio, cada cliente de auditoría tiene un peso aproximado del 20% en la cartera de clientes del auditor (tanto en función de la cifra de negocios como en total de activos). Asimismo, la cuota de mercado media de un auditor es de aproximadamente un 30% (según la cifra de negocios y el total de activos del cliente) y del 19% si hablamos en términos de números de informes firmados.

El tamaño medio de los Consejos de Administración de las empresas españolas que cuentan con comités de auditoría ronda los 9-10 miembros (Tabla 5.4. Panel C). Si bien el informe Olivencia (1998) no quiso pronunciarse sobre el tamaño óptimo para el Consejo, otros códigos de conducta establecen entre 7 y 10 miembros como dimensiones aconsejables. En este sentido, algo más de la mitad de las empresas tienen un Consejo con entre 5 y 10 miembros, cerca de la cuarta parte cuentan con entre 11 y 15 consejeros, y en torno a la quinta parte de las empresas exceden los límites mínimo y máximo sugeridos por el informe Olivencia. Teniendo en cuenta el tamaño de las empresas españolas cotizadas y la dimensión que los Consejos de Administración de

otros países³⁵, podría decirse que hay un cierto sobredimensionamiento de los Consejos de Administración de las empresas españolas. En proporción, el 27% de los miembros del Consejo son consejeros ejecutivos, el 25% independientes y el 48% dominicales. Aunque queda claro que los Consejos de la muestra están constituidos mayoritariamente por consejeros externos, la presencia de consejeros ejecutivos continúa siendo importante. También se observa que la proporción de empresas en que existe acumulación de los cargos de Presidente del Consejo y primer ejecutivo de la compañía es bastante elevada (cerca del 60%).

En relación con la estructura de propiedad de las empresas (Tabla 5.4., panel D), la participación media de los directivos es del 11.14%. La participación representada en el Consejo de Administración por los consejeros externos está cercana al 14%. A este respecto, se observa que en cerca del 36% de las empresas españolas los consejeros externos representan más del 10% del capital de la empresa. Por último, las empresas de la muestra mantienen un endeudamiento medio del 41%. Un 7,69% ha experimentado pérdidas consecutivas durante los dos últimos años.

³⁵ Por ejemplo, las empresas americanas tienen unos Consejos con un tamaño promedio comprendido entre 8.83 (Menon y Williams, 1994) y 12 miembros (Klein, 2002a). El tamaño medio del Consejo de las empresas canadienses es de 8.7 consejeros (Beasley y Salterio, 2001).

TABLA 5.4.: ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS EN EMPRESAS QUE FORMAN COMITÉS DE AUDITORÍA POR PRIMERA VEZ**Panel A: Composición del Comité de Auditoría (N=156)**

Variable	Media	Mediana	Moda	Sd.	Min	Max	q1	q3	Asimetría	Curtosis
Tamaño medio de los comités de auditoría	3,34	3	3	0,88	2	7	3	4	1,49	2,81
Consejeros ejecutivos (sobre cifra total de consejeros)	0,13	0,00	0,00	0,18	0,00	0,67	0,00	0,33	1,17	0,44
Consejeros externos (sobre cifra total de consejeros) (ICA)	0,87	1,00	1,00	0,18	0,33	1,00	0,67	1,00	-1,17	0,44
Consejeros independientes (sobre cifra total de consejeros)	0,38	0,33	0,00	0,32	0,00	1,00	0,00	0,67	0,29	-1,02
Consejeros dominicales (sobre cifra total de consejeros)	0,50	0,50	0,33	0,34	0,00	1,00	0,33	0,67	0,07	-1,08

	n	Media (%)
Comités con menos de 3 consejeros	12	7,69%
Comités entre 3 y 5 consejeros	139	89,10%
Comités con más de 5 consejeros	5	3,21%
CA totalmente independiente	12	7,69%
CA totalmente externo	100	64,10%
CA con mayoría independientes	53	33,97%
CA con mayoría externos	148	94,87%
CA con mayoría dominicales	68	43,59%

Panel B: Características del Auditor

	Media	Mediana	Moda	Sd.	Min	Max	q1	q3	Asimetría	Curtosis
NombreMarca	0,77	1,00	1,00	0,42	0,00	1,00	1,00	1,00	-1,29	-0,34
DEPEC _{CN}	0,20	0,02	1,00	0,35	0,00	1,00	0,01	0,17	1,59	0,82
DEPEC _{TA}	0,19	0,01	1,00	0,33	0,00	1,00	0,01	0,18	1,69	1,34
REPUT _{CN}	0,30	0,15	0,68	0,30	0,00	0,70	0,01	0,67	0,43	-1,69
REPUT _{TA}	0,33	0,12	0,78	0,34	0,00	0,84	0,01	0,72	0,42	-1,66
REPUT _{NI}	0,19	0,19	0,36	0,14	0,01	0,36	0,04	0,33	-0,03	-1,66

TABLA 5.4.: ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS (CONTINUACIÓN)

Panel C: Características del Consejo de Administración										
Variable	Media	Mediana	Moda	Sd.	Min	Max	q1	q3	Asimetría	Curtosis
Tamaño del Consejo (TAMCONS)	9,60	9	7	4,66	1	26	6	12	0,85	0,90
Consejeros ejecutivos (sobre cifra total de consejeros)	0,27	0,22	0,00	0,21	0,00	1,00	0,11	0,37	1,32	2,05
Consejeros externos (sobre cifra total de consejeros) (CONSEXT)	0,73	0,78	0,75	0,22	0,00	1,00	0,61	0,89	-1,37	2,11
Consejeros independientes (sobre cifra total de consejeros)	0,25	0,22	0,00	0,20	0,00	0,80	0,08	0,38	0,53	-0,46
Consejeros dominicales (sobre cifra total de consejeros)	0,48	0,50	0,50	0,27	0,00	1,00	0,29	0,67	-0,11	-0,70
		n	Media (%)							
Consejos con menos de 5 consejeros		16	10,26%							
Consejos entre 5 y 10 consejeros		83	53,21%							
Consejos entre 11 y 15 consejeros		40	25,64%							
Consejos con más de 15 consejeros		17	10,90%							
Consejo con mayoría de ejecutivos		18	11,54%							
Consejo con mayoría de externos		130	83,33%							
Consejo con mayoría de independientes		19	12,18%							
Consejo con mayoría de dominicales		67	42,95%							
Porcentaje de presidentes ejecutivos		90	57,69%							
Consejos con segregación de cargos (SEGREG)		66	42,31%							

TABLA 5.4.: ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS (CONTINUACIÓN)

Panel D: Otras variables

Variable	Media	Mediana	Moda	Sd.	Min	Max	q1	q3	Asimetría	Curtois
% acciones propiedad de los directivos (PARTDIR)	11,14	0,10	0,00	21,26	0,00	90,99	0,00	10,97	2,09	3,45
%acciones propiedad de los consejeros externos	13,65	3,23	0,00	20,50	0,00	98,62	0,01	20,96	1,90	3,49
Tamaño empresa (logaritmo total activo) (LOGACTIV)	19,06	19,12	15,08	1,78	15,08	23,78	17,73	20,20	0,15	-0,25
Total activo (miles euros)	918186183,67	202559500	3554367,0	2589441001,4	3554367	21349507000	50271282,03	590852000,0	5,72	36,98
Endeudamiento (Deuda total/total activo) (END)	0,41	0,43	0,00	0,22	0,00	0,93	0,26	0,57	-0,10	-0,62
Ratio endeudamiento L/P	0,35	0,31	0,00	0,30	0,00	0,96	0,05	0,61	0,42	-1,13
	n	Media (%)								
Consejeros externos poseen más del 10% acciones (ACONT)	56	35,90%								
Empresas con pérdidas dos años consecutivos (PERDIDAS)	12	7,69%								
Formación después Ley Financiera 2002 (MANDATO)	78	50,00%								

5.4.2. ESPECIFICACIÓN EMPÍRICA DE LA DEPENDENCIA ECONÓMICA DEL AUDITOR Y DEL EFECTO DOMINIO DIRECTIVO

Para trabajar con las variables que recogen el efecto de la dependencia del auditor y del dominio directivo hemos considerado oportuno someterlas previamente a una técnica de reducción de la dimensión, concretamente a la técnica de análisis factorial. Esta técnica es apropiada cuando se dispone de varias variables que miden un aspecto similar que no es observable de forma directa (Klein, 1998). Los factores encontrados se caracterizan por explicar suficientemente las variables observadas perdiendo el mínimo de información, de modo que sean fácilmente interpretables y que sean las menos posibles (Pérez López, 2006, p. 497). Además, los factores se extraen de manera que resulten independientes entre sí, lo que permite introducir en el modelo utilizado para el análisis de regresión la relación de distintas variables explicativas con la variable dependiente sin introducir un problema de multicolinealidad (Dechow et al., 1996; Koh et al., 2007). En el caso de las variables relacionadas con el dominio directivo es especialmente interesante debido a la alta correlación que se ha demostrado que existe entre estas variables (véase Menon y Williams, 1994; Beasley y Salterio, 2001; Klein, 2002a; Ruiz-Barbadillo et al., 2007; entre otros). De hecho, el constructo “dominio directivo”, aunque con otras variables, ya fue considerado en el trabajo de Klein (1998).

El análisis lo realizaremos conjuntamente sobre las cinco variables relacionadas con la dependencia económica del auditor, las cuatro representativas del dominio de los directivos y la variable total de activo de la empresa. Esto se explica porque entre todas estas variables existe una alta correlación y cabe la posibilidad de que aunque desde el punto de vista teórico estén midiendo aspectos distintos, en la práctica estén actuando conjuntamente para capturar algún efecto. Por ejemplo, los trabajos anteriores han puesto de manifiesto la alta correlación existente entre el tamaño del Consejo de Administración y el total de activo de la empresa. Y argumentan que el tamaño del Consejo también puede estar reflejando en cierta medida el tamaño de la empresa (Bradbury, 1990; Piot, 2004; Ruiz Barbadillo et al., 2007; Biedma et al., 2008).³⁶ Por

³⁶ Estos trabajos han tratado de resolver el problema mediante la inclusión de una de las variables y los residuos de la regresión auxiliar de la segunda respecto a la primera.

tanto, su consideración conjunta nos permitirá obtener factores que resuman todos estos comportamientos, permaneciendo independientes entre si.

Entre los distintos métodos para extraer los factores hemos seleccionado el método de las componentes principales, que forma combinaciones lineales no correlacionadas de las variables observadas. Este método permite además obtener puntuaciones exactas para los factores extraídos, de forma que luego puedan ser utilizados en el análisis de regresión (Pérez López, 2006).

En la Tabla 5.5. presentamos los resultados de la extracción de los factores. Se han incluido los contrastes previos para analizar la pertinencia de la aplicación del análisis factorial (Matriz de correlaciones, contraste de esfericidad de Barlett, medida de la adecuación muestral de Kaiser, Meyer y Olkin –KMO- y matriz de correlaciones anti-imagen), la solución rotada por el método varimax³⁷, las puntuaciones de los factores por el procedimiento de Anderson-Rubin³⁸, las comunalidades y el alfa de Cronbach. En primer lugar, en la matriz de correlaciones se observa una alta correlación entre todas las variables, casi todas ellas con una significatividad del 1%. Esta fuerte interrelación se ve corroborada por el valor tan pequeño que arroja el determinante de la matriz de correlaciones (4,48E-005) y por el p-valor del test de esfericidad de Barlett (0,000). Por último, el estadístico KMO cercano a la unidad (0,715) y la diagonal de la matriz de correlaciones anti-imagen similares al estadístico KMO, permiten concluir la existencia de un buena adecuación de la muestra para el análisis factorial.

El análisis factorial ha permitido identificar tres componentes o factores que explican el 72,64% de la varianza total. Atendiendo a la matriz de componentes rotada la primera componente recoge principalmente las variables DEPEC_{TA}, DEPEC_{CN}, REPUT_{CN}, REPUT_{TA} y REPUT_{NI}, todas ellas con una carga superior a 0,8. El hecho de que las variables que miden la dependencia económica del auditor sobre el cliente esté representada con signo negativo y las que miden la reputación del auditor con signo positivo nos lleva a concluir que el factor está midiendo el grado de independencia del auditor. Valores altos del factor representan una mayor independencia del auditor. A este primer factor lo denominaremos AUDINDEP.

³⁷ Método de rotación ortogonal que minimiza el número de variables que tienen saturaciones altas en cada factor, simplificando la interpretación de los factores (Pérez López, 2006).

³⁸ Este procedimiento de estimación de los coeficientes para las puntuaciones factoriales asegura que las puntuaciones resultantes son ortogonales, tienen de media 0 y desviación típica de 1, y no están correlacionadas (Pérez López, 2006).

En relación con la segunda componente, en torno a ésta se agrupan las variables TAMCONS y LOGACTIV. Podríamos decir que este factor está explicando el tamaño de la empresa, por lo que le llamaremos TAMAÑO. Mayor valor del factor significa mayor tamaño de la empresa.

Por último, la tercera componente agrupa a las variables CONSEXT, SEGREG y PARTDIR. Las dos primeras están representadas en el factor con signo positivo y la tercera con signo negativo. Un mayor valor del factor viene explicado por un mayor porcentaje de externos en el Consejo, la separación de cargos y una menor participación accionarial de los directivos. Precisamente estos son signos de un menor dominio de los directivos sobre el Consejo, por lo que llamaremos al factor DOMINIO.

En el cuadro de comunalidades se recoge cuál es la variabilidad de cada variable explicada por el factor. Se observa que después de la extracción sigue siendo alta³⁹.

TABLA 5.5.: ANÁLISIS FACTORIAL EMPRESAS QUE FORMAN POR PRIMERA VEZ COMITÉ DE AUDITORÍA

Panel A: Medidas de la adecuación muestral (n=156)

Matriz de correlaciones

	DEPEC _{TA}	DEPEC _{CN}	REPUT _{NI}	REPUT _{TA}	REPUT _{CN}	LOGACTIV	CONSEXT	TAMCONS	SEGREG
DEPEC _{CN}	0,96***								
REPUT _{NI}	-0,67***	-0,66***							
REPUT _{TA}	-0,51***	-0,50***	0,91***						
REPUT _{CN}	-0,53***	-0,52***	0,86***	0,98***					
LOGACTIV	-0,38***	-0,38***	0,52***	0,46***	0,44***				
CONSEXT	-0,36***	-0,35***	0,31***	0,25***	0,25***	0,27***			
TAMCONS	-0,35***	-0,35***	0,45***	0,42***	0,39***	0,59***	0,47***		
SEGREG	-0,03	-0,03	0,05	0,03	0,02	-0,06	0,22***	0	
PARTDIR	0,17**	0,13**	-0,11*	-0,06	-0,06	-0,25***	-0,41***	-0,14**	-0,22***

Determinante = 4,48E-005. *** indica un nivel de confianza superior al 99%, ** superior al 95% y * superior al 90%

Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado (p-valor)	1510,43 (0,00)
Kaiser-Meyer-Olkin		0,72

³⁹ Antes de la extracción de los factores la comunalidad de cada variable es la unidad (Pérez López, 2006).

Panel A: Continuación**Matriz de correlación anti-imagen**

	DEPEC _{TA}	DEPEC _{CN}	REPUT _{NI}	REPUT _{TA}	REPUT _{CN}	LOGACTIV	CONSEXT	TAMCONS	SEGREG	PARTDIR
DEPEC _{TA}	0,72 ^a	-0,91	0,15	-0,07	0,05	-0,05	0,02	0,01	-0,06	-0,15
DEPEC _{CN}	-0,91	0,72 ^a	0,10	-0,12	0,12	0,04	0,04	0,01	0,05	0,16
REPUT _{NI}	0,15	0,10	0,78 ^a	-0,72	0,50	-0,21	-0,05	0,08	-0,02	0,02
REPUT _{TA}	-0,07	-0,12	-0,72	0,65 ^a	-0,94	0,10	0,06	-0,17	-0,05	-0,06
REPUT _{CN}	0,05	0,12	0,50	-0,94	0,69 ^a	-0,09	-0,05	0,15	0,06	0,04
LOGACTIV	-0,05	0,04	-0,21	0,10	-0,09	0,79 ^a	0,13	-0,47	0,12	0,25
CONSEXT	0,02	0,04	-0,05	0,06	-0,05	0,13	0,74 ^a	-0,40	-0,17	0,35
TAMCONS	0,01	0,01	0,08	-0,17	0,15	-0,47	-0,40	0,75 ^a	0,06	-0,14
SEGREG	-0,06	0,05	-0,02	-0,05	0,06	0,12	-0,17	0,06	0,55 ^a	0,18
PARTDIR	-0,15	0,16	0,02	-0,06	0,04	0,25	0,35	-0,14	0,18	0,56 ^a

^a Medida de la adecuación muestral**Panel B: Resultados de la extracción de factores (n=156)****Matriz de cargas factoriales para la solución de factores con autovalores mayores que 1, Utilizando componentes principales y rotación varimax**

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
DEPEC _{TA}	-0,82	-0,09	-0,28
DEPEC _{CN}	-0,82	-0,07	-0,26
REPUT _{NI}	0,89	0,31	0,02
REPUT _{TA}	0,85	0,31	-0,10
REPUT _{CN}	0,85	0,28	-0,09
LOGACTIV	0,33	0,77	0,06
CONSEXT	0,20	0,42	0,66
TAMCONS	0,26	0,80	0,14
SEGREG	0,08	-0,30	0,68
PARTDIR	0,04	-0,29	-0,71
Porcentaje de varianza explicada	37,9382	18,76372	15,9417
Porcentaje acumulado	37,9382	56,70187	72,6435

Matriz de coeficientes para el cálculo de las puntuaciones en las componentes

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
DEPEC _{TA}	-0,27	0,19	-0,14
DEPEC _{CN}	-0,27	0,20	-0,13
REPUT _{NI}	0,24	0,00	-0,06
REPUT _{TA}	0,24	0,02	-0,14
REPUT _{CN}	0,24	0,00	-0,14
LOGACTIV	-0,09	0,50	-0,07
CONSEXT	-0,07	0,19	0,38
TAMCONS	-0,13	0,53	-0,01
SEGREG	0,08	-0,33	0,49
PARTDIR	0,12	-0,14	-0,45

Comunalidades

	Inicial	Extracción
DEPEC _{TA}	1,00	0,75
DEPEC _{CN}	1,00	0,74
REPUT _{NI}	1,00	0,88
REPUT _{TA}	1,00	0,83
REPUT _{CN}	1,00	0,82
LOGACTIV	1,00	0,71
CONSEXT	1,00	0,65
TAMCONS	1,00	0,73
SEGREG	1,00	0,56
PARTDIR	1,00	0,59

Panel B: Continuación**Fiabilidad de los factores**

		Alfa de Cronbach	Correlación elemento-total corregida
Factor 1 AUDINDEP	REPUT _{CN}	0,924	0,818
	REPUT _{TA}		0,825
	REPUT _{NI}		0,891
	DEPEC _{CN}		0,734
	DEPEC _{TA}		0,744
Factor 2 TAMAÑO	LOGACTIV	0,741	0,589
	TAMCONS		0,589
Factor 3 DOMINIO	CONSEXT	0,544	0,402
	PARTDIR		0,267
	SEGREG		0,402

Análisis factorial utilizando componentes principales. Matriz de correlaciones, contraste de esfericidad de Barlett, medida de la adecuación muestral de Kaiser, Meyer y Olkin, matriz de correlaciones anti-imagen, solución rotada por el método varimax, las puntuaciones de los factores por el procedimiento de Anderson-Rubin, comunalidades y Alfa de Cronbach.

DEPEC_{CN}: es el valor de las cifra de negocios del cliente sobre el sumatorio de la cifra de ventas de todos los clientes del auditor

DEPEC_{TA} es el valor de los activos del cliente en relación a la totalidad del valor de los activos de la cartera de clientes del auditor

REPUT_{TA} es el porcentaje de actividad absorbida por cada auditor medida como la suma del total de activo de los clientes de cada auditor dividida entre el total de activo de todos los clientes del mercado ese año

REPUT_{CN} es el porcentaje de actividad absorbida por cada auditor medida como la suma de las ventas anuales de los clientes de cada auditor dividida entre las ventas totales de ese año

REPUT_{NI}: es el cociente entre el número de informes de auditoría firmado por cada auditor entre el total de informes firmados en cada ejercicio

LOGACTIV es el logaritmo del total de activo

CONSEXT es la proporción de consejeros externos en el Consejo de Administración

TAMCONS es el número de miembros del Consejo de Administración

SEGREG es una variable dicotómica que indica si los cargos de Presidente del Consejo y Director General recaen en distinta persona

PARTDIR es la participación directiva en el capital

Por último, el valor del alfa de Cronbach de los factores 1 (Independencia) y 2 (Tamaño) es superior a 0.7, permitiendo confirmar que las variables que integran cada uno de dichos factores están evaluando un mismo concepto (independencia y tamaño)⁴⁰. El valor de obtenido para el factor 3 (Dominio), aunque más bajo, puede considerarse suficiente para la finalidad del análisis factorial en este trabajo.

⁴⁰ Para el cálculo de los valores del alfa de Cronbach para los factores 1 y 3 hubo que codificar todas las variables en el mismo sentido. La concurrencia de variables en sentido positivo con variables en sentido negativo en ambos factores provocaba problemas en la covarianza promedio de los elementos empleada en el cálculo del alfa de Cronbach. Para el análisis de la consistencia interna de los factores, en el factor 1 se sustituyeron las variables de DEPEC_{CN} y DEPEC_{TA} por sus respectivas inversas, procediendo igualmente con las variables CONSEXT y SEGREG en el factor 3. Previamente se comprobó que repitiendo el análisis factorial con estas nuevas especificaciones de las variables se obtienen idénticos factores, afectando únicamente al signo que acompaña a las variables afectadas.

5.4.3. CORRELACIONES

La Tabla 5.6. muestra los coeficientes de correlación de Pearson entre la variable dependiente (ICA) y las variables explicativas. Como puede verse, la independencia del comité de auditoría está positiva y significativamente correlacionada con el nivel de independencia del auditor (AUDINDEP), el tamaño de la empresa (TAMAÑO) y la independencia del Consejo de Administración respecto de la dirección (DOMINIO), y negativa y significativamente correlacionada con el hecho de que su formación haya sido obligatoria por ley a partir de 2002 (MANDATO).

TABLA 5.6.: MATRIZ DE CORRELACIONES DE PEARSON

	ICA	AUDINDEP	TAMAÑO	DOMINIO	END	ACONT	PERDIDAS
AUDINDEP	0,222***						
TAMAÑO	0,234***	0,000					
DOMINIO	0,444***	0,000	0,000				
END	-0,003	0,115*	0,131*	0,008			
ACONT	0,035	0,016	-0,036	0,260***	0,048		
PERDIDAS	0,080	0,064	-0,144**	-0,094	0,215***	0,003	
MANDATO	-0,167**	-0,154**	-0,379***	-0,167**	0,036	0,160**	0,125*

ICA es el porcentaje de externos en el comité de auditoría

AUDINDEP es el factor que representa la independencia del auditor

TAMAÑO es el factor que representa el tamaño de la empresa

DOMINIO es el factor que representa la ausencia de dominio de los directivos sobre el Consejo de Administración

END es el cociente entre la deuda y el total del activo

ACONT es una variable dicotómica que indica si la participación de los consejeros en el capital supera el 10%

PERDIDAS es una variable dicotómica que indica si la empresa ha experimentado pérdidas en los dos anteriores periodos

MANDATO es una variable dicotómica que indica si la empresa ha creado el comité de auditoría tras la entrada en vigor de la Ley Financiera.

*** indica un nivel de confianza superior al 99%, ** superior al 95% y * superior al 90%

Estos primeros resultados ponen de manifiesto que las empresas perciben al comité de auditoría como un mecanismo complementario a la independencia del auditor. Es decir, aquellas empresas que contratan auditores con alto nivel de independencia (menor dependencia económica y mayor reputación) son las más interesadas en formar comités de auditoría independientes.

También se evidencia que las empresas de mayor tamaño y aquellas en las que los directivos mantienen menos capacidad para dominar el Consejo, tienen más propensión a formar comités de auditoría independientes. Por último, a la luz de estos resultados, las empresas que formaron comités de auditoría obligatoriamente han hecho menos esfuerzos por garantizar su independencia.

Aunque existe cierta correlación entre algunas de las variables explicativas, podemos decir que la multicolinealidad no representa un problema en ninguno de los modelos. De hecho, siguiendo las indicaciones de Gujarati (1997), si el factor de inflación de la varianza (FIV) de una variable es inferior a 10 es poco probable que la variable sea colineal. Tras calcular el FIV para cada una de las variables en ningún caso supera el 1.4, por lo que se considera que está dentro de los límites aceptables. Igualmente, en ninguno de los modelos que se presentan en este trabajo el índice de condición excede de 30⁴¹.

5.4.4. ANÁLISIS MULTIVARIANTE

Dada la naturaleza de la variable dependiente y la estructura de los datos, hemos estimado un modelo de regresión lineal mediante mínimos cuadrados ordinarios. La Tabla 5.7. contiene los resultados de la estimación, junto con diferentes medidas de la bondad del ajuste. La primera columna muestra los resultados del modelo básico. En la segunda columna se incluye el efecto de la voluntariedad u obligatoriedad sobre la independencia del comité de auditoría, y en la tercera columna, sobre el modelo básico, se incluyen las variables *dummy* sectoriales.

Tal y como anticipamos en el análisis univariante de las correlaciones, el nivel de independencia con que las empresas forman sus comité de auditoría está positiva y significativamente relacionado ($p < 0.01$) con el nivel de independencia de sus auditores. Parece, por tanto, que las empresas perciben al comité de auditoría como un mecanismo complementario de la labor que realiza el auditor de cuentas. Es decir, consideran al comité de auditoría como un refuerzo del nivel de independencia que mantiene sus auditores, o dicho de otro modo, que ninguno de estos mecanismos por sí sólo es suficiente para garantizar la calidad de la información contable divulgada por la empresa. Una lectura en términos positivos nos muestra que aquellas empresas que para auditar sus cuentas eligen auditores más independientes, es decir, menos dependientes económicamente del cliente, son precisamente las que más esfuerzo realizan por garantizar la independencia del comité de auditoría. Entendiendo la decisión sobre la composición del comité de auditoría como una iniciativa por parte de la empresa, podría interpretarse que las empresas que invierten en calidad de la información contable (a

⁴¹ El valor máximo que toma el índice de condición de cualquiera de los modelos presentados es de 3,4.

través de auditores de calidad) también invierten en estructuras internas de gobierno de calidad.

Desde el punto de vista del auditor, puede que precisamente los auditores más independientes sean los que tienen más capacidad para presionar a la empresa para que constituya al comité de auditoría como un mecanismo de salvaguarda efectivo. Estos auditores pueden tener también más incentivos para que la empresa auditada cuente con un comité de auditoría efectivo ya que si asociamos el hecho de tener una gran cartera de clientes a que son auditores de mayor tamaño, es posible que las empresas los contraten por su mayor solvencia, y consiguiente capacidad para servir de cobertura del riesgo derivado de posibles exigencias de la responsabilidad civil. Una forma de reducir su exposición al riesgo sería a través de la formación de comités de auditoría independientes en las empresas que auditan. Estos comités, además de reducir los problemas en el sistema de control interno y en la información financiera, evitarán las posibles presiones de la dirección sobre el auditor, apoyando a éste en posturas más conservadoras (López Iturriaga y Jara Bertín, 2006), limitando así el riesgo para el auditor.

Otra razón que justificaría el interés del auditor por constituir un comité de auditoría capaz de evitar las presiones de la dirección sería que, como argumentamos previamente, en tanto que la menor dependencia económica de estos auditores procede del poco peso que representa el cliente en su cartera y de la amplitud de dicha cartera de clientes, en caso de que su independencia se viera comprometida al auditar las cuentas de esa empresa podría sufrir cuantiosas pérdidas en términos de clientes perdidos.

Estos resultados, como ya anticipamos, tienen también una lectura en términos negativos y es que aquellas empresas con auditores más dependientes económicamente hacen menos esfuerzos por constituir comités de auditoría que sirvan de salvaguarda de la independencia del auditor. Si entendemos que detrás de una empresa que contrata auditores menos independientes se esconde un menor interés por asegurar la calidad de la información contable, es probable que perciban al comité de auditoría como un requisito legal que hay que cumplir, pero que aprovechen la laxitud de la regulación para introducir en él consejeros internos que, llegado el momento, podrían obstruir su funcionamiento efectivo. Precisamente, en la Tabla 5.6. observamos una correlación negativa y significativa al 5% entre el nivel de dependencia económica del auditor y el

hecho de que el comité de auditoría fuera constituido como respuesta al requerimiento normativo de 2002.

Desde el punto de vista del auditor, se podría decir que cuando mantienen un alto nivel de dependencia económica sobre la empresa auditada, su capacidad para fomentar en ella la constitución de un comité de auditoría independiente es bastante escasa.

TABLA 5.7.: ANÁLISIS DE REGRESIÓN LINEAL ENTRE LA INDEPENDENCIA DEL COMITÉ DE AUDITORÍA Y LA INDEPENDENCIA DEL AUDITOR

	A	B	C
C	0.871 *** (50.62)	0.861 *** (39.16)	0.886 *** (36.20)
AUDINDEP	0.044 *** (3.06)	0.046 *** (3.04)	0.041 *** (2.82)
TAMAÑO	0.052 *** (3.69)	0.057 *** (3.81)	0.050 *** (3.16)
DOMINIO	0.094 *** (6.16)	0.097 *** (6.08)	0.093 *** (6.06)
END	-0.020 (-1.48)	-0.021 (-1.52)	-0.019 (-1.31)
ACONT	-0.032 (-1.15)	-0.037 (-1.276)	-0.028 (-1.01)
PERDIDAS	0.130 *** (3.24)	0.128 *** (3.19)	0.139 *** (3.26)
MANDATO		0.024 (0.79)	
CONTROL SECTOR	NO	NO	SI
R ² ajustado	0.310	0.308	0.319
Estadístico F	12.61 ***	10.87 ***	6.59 ***
Observaciones	156	156	156

*** indica un nivel de confianza superior al 99%, ** superior al 95% y * superior al 90%
La definición de las variables puede encontrarse en la Tabla 5.6.

En relación con el resto de variables explicativas, los resultados permiten confirmar que el nivel de independencia con que las empresas forman sus comités de auditoría está positiva y significativamente relacionado con el tamaño de la empresa ($p < 0.01$), la ausencia de dominio de la dirección sobre el Consejo de Administración ($p < 0.01$) y persistencia de pérdidas en la empresa durante dos años consecutivos ($p < 0.01$).

El coeficiente significativo del factor TAMAÑO revela que el efecto tamaño incrementa las necesidades de la empresa de contar con un comité de auditoría

independiente. Estos resultados son consistentes con los obtenidos por Klein (1998 2002a), Beasley y Salterio (2001) y Ruiz-Barbadillo et al. (2007). Esta relación puede deberse tanto a la mayor necesidad de control que se atribuye a las empresas de mayor tamaño, como a la mayor disponibilidad de consejeros externos que suele haber en las empresas con grandes Consejos de Administración de administración.

Por su parte, la relación positiva entre la independencia del comité de auditoría y el factor DOMINIO confirma la evidencia aportada sobre las empresas españolas por Ruiz-Barbadillo et al. (2007). Los Consejos de administración donde los directivos tienen un menor grado de dominio, es decir, empresas con un mayor porcentaje de consejeros externos, donde los cargos de Presidente del Consejo y primer ejecutivo están segregados y cuyos directivos mantienen menor participación accionarial en el capital de la empresa, muestran mayor propensión a constituir el comité de auditoría como un mecanismo de control eficiente. Este comportamiento también ha sido constatado en otros contextos por Menon y Williams (1994), Deli y Gillan (2000), Klein (1998, 2000), Beasley y Salterio (2001), Cotter y Silvester (2003) y Piot (2004).

El signo positivo del coeficiente de la variable PERDIDAS indica que las empresas que sufren pérdidas durante dos años consecutivos presentan mayores incentivos para contar con un comité de auditoría más independiente. Esto es consistente con los argumentos de Hermalin y Weisbach (2003) y Vafeas (1999), según los cuales las actuaciones pasadas de los directivos pueden condicionar la composición del Consejo de Administración, dotando a este órgano de un cierto carácter *reactivo* por oposición a *proactivo*. Así, las empresas con peores resultados pasados tendrían más incentivos para sustituir a los directivos e introducir más consejeros externos en el Consejo. Estos mismos argumentos, extrapolados a la composición del comité de auditoría, pueden explicar los mayores incentivos de las empresas con pérdidas para contar con un comité de auditoría más independiente. Otra posible explicación, dada la menor fiabilidad que se suele otorgar a la información financiera de las empresas con pérdidas, es la necesidad de estas empresas por conferir mayor fiabilidad a la información divulgada, para mantener o recuperar la confianza del mercado.

En cuanto al efecto de la deuda (END) y la presencia de accionistas de control (ACONT) como mecanismos complementarios o sustitutivos del comité de auditoría, no es posible encontrar una relación estadísticamente en ninguna de las estimaciones

efectuadas. Respecto al efecto de la deuda, la evidencia obtenida puede sugerir que la decisión de la empresa de incorporar la formación de un comité de auditoría independiente a su cartera de mecanismos de gobierno no está influida por el hecho de que la deuda actúe o no como mecanismo efectivo de control. Esto tiene sentido ya que este mecanismo podría estar dirigido a salvaguardar unos intereses muy concretos, como son los de los aportantes de recursos ajenos, y, por tanto, su actuación no eximiría a la empresa de la necesidad de contar con otros mecanismos de control que protejan a los demás aportantes de recursos. En efecto, la mayor parte de los trabajos anteriores han constatado la ausencia de relación entre ambos mecanismos de gobierno (Menon y Williams, 1994; Klein, 1998, 2000, 2002a; Beasley y Salterio, 2001; Piot, 2004).

En relación con la variable ACONT, parece que la presencia de accionistas de control no influye significativamente en la decisión de formar comités de auditoría independientes, aunque a juzgar por el signo de la relación, si se aprecia cierta relación de sustituibilidad entre ambos mecanismos.

Por último, respecto a la variable MANDATO, aunque a nivel univariante parecía que las empresas que forman comités con carácter voluntario tienden a formar comités de auditoría con mayor nivel de independencia, a nivel multivariante se demuestra que no existe tal relación directa. Probablemente, lo que explicaba la relación univariante entre la intendencia y la obligatoriedad, es el hecho de que las empresas que respondieron voluntariamente a la recomendación de formar comités de auditoría fueron precisamente empresas de mayor tamaño, con auditores más independientes y Consejos de Administración menos dominados por directivos (véanse correlaciones Tabla 5.6.). En cualquier caso, ambos resultados ponen de manifiesto que el hecho de que se regule la formación del comité de auditoría no garantiza que las empresas vayan a mostrar interés por aprovechar la ocasión para constituir un mecanismo de gobierno efectivo.

El estadístico F de los modelos indica que son significativos en conjunto a un nivel de significación del 1%. La bondad del ajuste, medida por el coeficiente de determinación ajustado está por encima de 0.3. Si atendemos a la comparación entre

ambos coeficientes de determinación podemos concluir la escasa capacidad explicativa de la variable MANDATO⁴².

5.4.5. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

5.4.5.1. Dirección de la relación

Entre las responsabilidades que se le han asignado al comité de auditoría está la de proponer el nombramiento del auditor ante la Junta General de Accionistas. En efecto, la evidencia empírica ha señalado que los comités de auditoría promueven el cambio hacia auditores más reputados, como es el caso de las firmas internacionales de auditoría (Eichenseher y Shields, 1985, Lynn, 1985, Chen y Zhou, 2007), y auditores de mayor calidad, es decir, altamente especializados (Abbott y Parker, 2000; Lee et al., 2004; Chen et al., 2005).

Esta evidencia nos induce a pensar que la relación positiva y significativa entre el nivel de independencia del comité de auditoría y el del auditor podría estar guiada por el efecto del comité de auditoría sobre el auditor y no al contrario. Para comprobar que no se trata de este efecto hemos repetido el análisis excluyendo aquellas empresas que en el año de formación del comité de auditoría cambian de auditor (19 empresas excluidas). Como indican los resultados de las columnas A y B de la Tabla 5.8., la relación entre ICA y AUDINDEP continúa siendo positiva y significativa al 1%.

⁴² Se ha comprobado que los modelos cumplen todos los supuestos del modelo de regresión lineal. En todos los modelos se ha corregido previamente la heterocedasticidad mediante el método de estimación de White. Tampoco los resultados se ven afectados por la existencia de observaciones extremas.

TABLA 5.8.: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

	A	B	C	D	E
C	0.863 *** (44.43)	0.852 *** (33.84)	0.862 *** (46.07)	0.856 *** (37.64)	0.869 *** (49.15)
AUDINDEP	0.058 *** (3.26)	0.059 *** (3.27)	0.056 *** (3.93)	0.057 *** (3.84)	0.042 *** (2.85)
TAMAÑO	0.055 *** (3.30)	0.061 *** (3.38)	0.059 *** (4.37)	0.062 *** (4.36)	0.053 (3.66)
DOMINIO	0.091 *** (5.37)	0.094 *** (5.24)	0.117 *** (7.06)	0.118 *** (6.97)	0.095 *** (6,11)
END	-0.019 (-1.34)	-0.021 (-1.39)	-0.017 (-1.40)	-0.018 (-1.41)	-0.020 *** (-1.50)
ACONT	-0.037 (-1.19)	-0.042 (-1.31)	-0.041 (-1.52)	-0.045 (-1.61)	-0.033 (-1.16)
PERDIDAS	0.129 *** (2.51)	0.130 *** (2.49)	0.10 *** (2.64)	0.108 *** (2.61)	0.133 *** (3.27)
MANDATO		0.026 (0.78)		0.017 (0.56)	
y2002					0.003 (0.05)
AUDINDEP*y2002					0.042 (0.64)
R ² ajustado	0.313	0.311	0.320	0.317	0.303
Estadístico F	11.32 ***	9.757 ***	11.594 ***	9.937 ***	9.421 ***
Observaciones	137	137	136	136	156

*** indica un nivel de confianza superior al 99%, ** superior al 95% y * superior al 90%
y2002 es una variable dicotómica que toma valor 1 si el comité de auditoría se formó en 2002 y 0 en caso contrario.
La definición del resto de las variables puede encontrarse en la Tabla 5.6.

5.4.5.2. Disponibilidad de consejeros externos

Siguiendo los argumentos de Beasley y Salterio (2001), puede que algunas empresas hayan constituido comités de auditoría con un escaso nivel de independencia no por falta de interés, sino por falta de disponibilidad de un número suficiente de consejeros externos entre los miembros del Consejo de Administración. Como análisis de robustez hemos repetido las estimaciones excluyendo aquellas empresas donde el número de consejeros externos en el comité de auditoría es superior o igual al número de consejeros externos en el Consejo de Administración (20 empresas excluidas). Los resultados se presentan en las columnas C y D de la Tabla 5.8. Como puede observarse, no ha habido diferencias significativas. El R² en los modelos de la Tabla 5.8. es ligeramente más alto y el coeficiente de la variable ACONT se acerca a niveles significativos al 10%.

5.4.5.2. Efecto de la presión mediática sobre el auditor

La influencia de los auditores en la composición del comité de auditoría podría estar explicada, en parte, por la presión sufrida sobre su reputación a raíz de los escándalos financieros de principios de este siglo. Esto supondría que entre las empresas que formaron por primera vez un comité de auditoría en 2002, la influencia de los auditores independientes (más reputados y menos dependientes económicamente) para que se forme un comité de auditoría independiente sería mayor. Para capturar este efecto hemos replicado el modelo A de la Tabla 5.7., incluyendo un término de interacción entre la variable AUDINDEP y una variable dicotómica que toma valor 1 si el comité de auditoría se formó en 2002, y 0 en caso contrario. Los resultados mostrados en la columna E de la Tabla 5.8. no permiten afirmar que se las presiones mediáticas de 2002 hayan afectado a la propensión de las empresas con auditores independientes para formar comités de auditoría independientes.⁴³

5.4.5.3. Especificaciones alternativas de la variable dependiente

Atendiendo al objetivo del trabajo, consideramos que lo pertinente era analizar la variación en el nivel de independencia del comité de auditoría ante el nivel de dependencia económica del auditor, para lo cual seleccionamos una variable dependiente que midiera distintos grados de independencia. No obstante, para valorar si los resultados obtenidos se hayan afectados por la definición de la variable dependiente o por el método de estimación, hemos repetido el análisis utilizando una especificación alternativa de dicha variable dependiente. Concretamente, hemos recurrido a una variable dicotómica que tome el valor 1 cuando el comité de auditoría esté compuesto exclusivamente por consejeros externos, y 0 en caso contrario. La naturaleza de esta variable nos condiciona a utilizar un modelo de elección discreta, concretamente, de regresión logística. Los resultados de la estimación se muestran en las columnas A y B de la Tabla 5.9.

⁴³ Este mismo análisis se ha realizado considerando el efecto conjunto de los años 2002 y 2003, sin cambios en los resultados.

TABLA 5.9.: ANÁLISIS DE REGRESIÓN LOGÍSTICA ENTRE LA TOTAL INDEPENDENCIA DEL COMITÉ DE AUDITORÍA Y LA INDEPENDENCIA DEL AUDITOR

	A	B
C	0.714 *** (7.69)	0.684 ** (4.74)
AUDINDEP	0.536 *** (7.26)	0.544 *** (7.08)
TAMAÑO	0.539 *** (6.50)	0.553 *** (5.88)
DOMINIO	1.212 *** (23.61)	1.221 *** (22.71)
END	-0.283 (1.85)	-0.286 (1.87)
ACONT	-0.447 (1.04)	-0.463 (1.06)
PERDIDAS	1.604 * (3.20)	1.594 * (3.15)
MANDATO		0.072 (0.03)
Hosmer y Lemeshow (p-valor)	3.962 (0,86)	7.956 (0.44)
R ² Cox y Snell	0.253	0.254
R ² Nagelkerke	0.346	0.346
Chi ² (gl.)	45.511 (6) ***	45.538 (7) ***
% Clasificación correcta	72.44	72.44
Observaciones	156	156

*** indica un nivel de confianza superior al 99%, ** superior al 95% y * superior al 90%

En consonancia con los obtenidos en los modelos de la Tabla 5.7., las empresas de mayor tamaño, con auditores menos dependientes y con Consejos de Administración menos dominados por la dirección, que además experimentan pérdidas durante dos años consecutivos, son las que muestran mayor propensión a formar comité de auditoría totalmente independientes.

En ambos modelos, el estadístico Chi² alcanza unos valores de 45,511 (para 6 grados de libertad) y 45,538 (para 7 grados de libertad), indicando que la hipótesis nula de la no existencia de relación estadística puede ser rechazada. El Pseudo R² de Nagelkerke es del 34,6% para ambos modelos, indicando un buen ajuste. El porcentaje de clasificación correcta es de aproximadamente un 72,4% para ambos modelos, esto apoya los resultados anteriores indicativos de que, en si misma, la entrada en vigor de la Ley de 2002 no produjo ningún efecto en la propensión de las empresas a formar comités de auditoría independientes. La prueba de Hosmer y Lemeshow revela que no existen diferencia estadísticas entre los valores estimados y los valores reales, confirmando la bondad del ajuste realizado.

5.4.5.4. Análisis con datos de panel

Es de esperar que la composición del comité de auditoría en los años sucesivos tras su formación muestre gran inercia y sea el resultado de decisiones pasadas, es decir, que las relaciones que explican la independencia del comité de auditoría en el momento en que la empresa lo constituye, sean también explicativas de las posibles variaciones que sufra este comité en años sucesivos. No obstante, para confirmar esta afirmación hemos repetido el análisis para un panel de datos desequilibrado de 701 observaciones, correspondientes a las 157 empresas con comité de auditoría, durante todos los años en que estas empresas mantienen dicho comité dentro del periodo de estudio⁴⁴.

Dada la estructura de los datos (combinando la dimensión temporal con la estructural), para la estimación del modelo emplearemos la técnica de datos de panel. Esta técnica tiene una serie de ventajas desde el punto de vista metodológico. En primer lugar, permite la consideración de efectos específicos de cada empresa, no observables y que permanecen constantes a lo largo del tiempo (heterogeneidad inobservable), que pueden estar explicando las decisiones en materia de composición del comité de auditoría. La contemplación de la heterogeneidad inobservable permite la obtención de estimadores más eficientes que la regresión ordinaria (Jara-Bertín y López-Iturriaga, 2006). Dicha heterogeneidad inobservable se controla a través de la inclusión en el modelo de lo que se conoce como efecto individual η_i .

En segundo lugar, mediante la inclusión en el modelo de variables dicotómicas por año, se puede analizar el efecto temporal, es decir, la presencia de variables macroeconómicas que puedan incluir sobre la estructura de gobierno de las empresas (Pindado y De la Torre, 2006). Esto también supone una mejora metodológica respecto a los trabajos que previamente han intentado explicar la independencia del comité de auditoría⁴⁵.

Concretamente, estimaremos un modelo lineal dinámico utilizando el Método Generalizado de los Momentos (GMM) a través del estimador de sistemas desarrollado por Arellano y Bond (1998).

⁴⁴ De las 702 observaciones con comité de auditoría, como ocurre en el primer estudio, no disponemos de todos los datos de una de las empresas que forma comité de auditoría por primera vez.

⁴⁵ Esta técnica presenta otra serie de ventajas desde el punto de vista metodológico, como son la utilización de un mayor número de observaciones, incrementando los grados de libertad y reduciendo la colinealidad entre las variables explicativas, lo que repercute en una mejora de la eficiencia de las estimaciones.

La estimación mediante el estimador de Arellano y Bond (1998)⁴⁶ se considera más eficiente, en tanto que explota todas las condiciones de momentos especificadas por el modelo. Este estimador permite la incorporación de un efecto dinámico en el modelo utilizando el valor de las variables explicativas retardadas como instrumentos válidos (Del Brio et al., 2003). Asimismo, incorpora como explicativa los retardos de la variable dependiente. Esto significa, por un lado, contemplar que el nivel de independencia que mantenga el comité de auditoría un año determinado va a venir determinado, en parte, por el nivel de independencia que mantuviera en años previos, lo que supone un avance respecto a los trabajos previos en materia de composición del comité de auditoría. Por otro lado, al incorporar los retardos como instrumentos válidos de las variables explicativas se soluciona el problema de la endogeneidad (Bond, 2002).

Este problema hace referencia al hecho de que algunas de las variables explicativas del modelo puedan estar determinadas a su vez por la variable dependiente. Esta situación es especialmente usual en las investigaciones sobre gobierno corporativo, llegando a constituir un grave problema por el sesgo que su presencia ocasiona sobre los resultados (Hermalin y Weisbach, 2003; DeFond y Francis, 2005; Pindado y De la Torre, 2006). De ahí que tanto Hermalin y Weisbach (2003), como DeFond y Francis (2005), hayan recomendado su consideración en el diseño de los estudios empíricos. Precisamente, Klein (2002a) señala que la necesidad de constituir un comité de auditoría independiente puede estar condicionando la dimensión y la composición del Consejo, ya que en caso de carecer de un número suficiente de consejeros externos tendrían que proceder a su contratación, modificando el tamaño y la composición del Consejo. Para solventar los problemas de endogeneidad, y atendiendo a la naturaleza de las variables explicativas, utilizamos dos retardos en las variables explicativas para las ecuaciones en diferencias y uno para las variables explicativas en las ecuaciones en niveles⁴⁷.

La consistencia de los estimadores GMM depende de la ausencia de autocorrelación serial de segundo orden de los errores de los residuos de las regresiones y de la validez de los instrumentos (Del Brio et al., 2003; Jara-Bertín y López-Iturriaga,

⁴⁶ Siguiendo a Jara Bertín y López Iturriaga (2007), para evitar las deficiencias que presenta este estimador (Alonso y Arellano, 1999) utilizaremos el estimador GMM ampliado, en el que las primeras diferencias retardadas de las series sean también utilizadas como instrumentos por las ecuaciones en niveles (Blundell y Bond, 2000; Blundell et al., 2000; Bond, 2002).

⁴⁷ Como análisis de sensibilidad (no mostrado en el trabajo) se ha considerado la inclusión de más de dos retardos, sin que se produzcan variaciones cualitativas en los resultados.

2007). Por tanto, el modelo se acompañará de la prueba de especificación del modelo del estadístico m^2 que contrasta la ausencia de correlación serial de segundo orden, y del test de sobreidentificación de Hansen, para evaluar la validez conjunta de los instrumentos seleccionados. Finalmente, se incluirán dos test de Wald: uno para contrastar la significación conjunta de los coeficientes de las variables explicativas, y otro para las variables temporales.

Al igual que hicimos previamente a la estimación del modelo por mínimos cuadrados ordinarios, las variables relativas a la dependencia económica del auditor, al dominio directivo y al tamaño de la empresa han sido sometidas a la técnica de análisis factorial para la extracción de factores que resuman la información contenida en ellas.

TABLA 5.10.: ANÁLISIS FACTORIAL EMPRESAS CON COMITÉ DE AUDITORÍA

Panel A: Medidas de la adecuación muestral (n=701)										
Matriz de correlaciones										
	REPUT _{CN}	REPUT _{TA}	REPUT _{NI}	DEPEC _{CN}	DEPEC _{TA}	LOGACTIV	CONSEXT	PARTDIR	SEGREG	
REPUT _{TA}	0,97***									
REPUT _{NI}	0,92***	0,90***								
DEPEC _{CN}	-0,46***	-0,44***	-0,58***							
DEPEC _{TA}	-0,47***	-0,44***	-0,59***	0,94***						
LOGACTIV	0,37***	0,39***	0,42***	-0,34***	-0,29***					
CONSEXT	0,24***	0,23***	0,29***	-0,36***	-0,36***	0,27***				
PARTDIR	-0,17***	-0,16***	-0,20***	0,16***	0,16***	-0,27***	-0,42***			
SEGREG	0,05*	0,05*	0,07**	0,01	0,00	-0,09***	0,24***	-0,18***		
TAMCONS	0,30***	0,33***	0,34***	-0,31***	-0,28***	0,59***	0,37***	-0,15***	-0,03	
Determinante = ,000										
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado (p-valor)		6095,09 (0,00)							
Kaiser-Meyer-Olkin	0,76									
Correlación anti-imagen										
	REPUT _{CN}	REPUT _{TA}	REPUT _{NI}	DEPEC _{CN}	DEPEC _{TA}	LOGACTIV	CONSEXT	PARTDIR	SEGREG	TAMCONS
REPUT _{CN}	0,74 ^a	-0,83	-0,44	0,01	-0,03	0,08	-0,03	0,00	0,04	0,08
REPUT _{TA}	-0,83	0,78 ^a	-0,07	-0,02	-0,03	-0,06	0,03	-0,01	0,00	-0,11
REPUT _{NI}	-0,44	-0,07	0,91 ^a	0,01	0,18	-0,15	0,00	0,03	-0,11	0,01
DEPEC _{CN}	0,01	-0,02	0,01	0,70 ^a	-0,91	0,16	0,05	0,05	-0,02	0,01
DEPEC _{TA}	-0,03	-0,03	0,18	-0,91	0,69 ^a	-0,15	0,05	-0,04	-0,03	0,00
LOGACTIV	0,08	-0,06	-0,15	0,16	-0,15	0,75 ^a	0,05	0,23	0,15	-0,49
CONSEXT	-0,03	0,03	0,00	0,05	0,05	0,05	0,78 ^a	0,35	-0,22	-0,28
PARTDIR	0,00	-0,01	0,03	0,05	-0,04	0,23	0,35	0,68 ^a	0,11	-0,13
SEGREG	0,04	0,00	-0,11	-0,02	-0,03	0,15	-0,22	0,11	0,53 ^a	0,03
TAMCONS	0,08	-0,11	0,01	0,01	0,00	-0,49	-0,28	-0,13	0,03	0,74 ^a

^aMedida de adecuación muestral

TABLA 5.10.: ANÁLISIS FACTORIAL EMPRESAS CON COMITÉ DE AUDITORÍA (CONTINUACIÓN)**Panel B: Resultados de la extracción de factores (n=701)****Matriz de cargas factoriales para la solución de factores con autovalores mayores que 1, Utilizando componentes principales y rotación varimax**

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
REPUT _{CN}	0,95	-0,20	0,15	0,07
REPUT _{TA}	0,95	-0,16	0,19	0,07
REPUT _{NI}	0,88	-0,34	0,19	0,11
DEPEC _{CN}	-0,27	0,92	-0,16	-0,06
DEPEC _{TA}	-0,29	0,93	-0,11	-0,08
LOGACTIV	0,26	-0,10	0,82	0,07
CONSEXT	0,04	-0,35	0,33	0,67
PARTDIR	-0,05	0,04	-0,29	-0,69
SEGREG	0,12	0,09	-0,34	0,75
TAMCONS	0,16	-0,14	0,81	0,11
Porcentaje de varianza explicada	28,38	20,59	17,72	15,36
Porcentaje acumulado	28,38	48,97	66,70	82,06

Matriz de coeficientes para el cálculo de las puntuaciones en las componentes

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4
REPUT _{CN}	0,41	0,12	-0,07	-0,03
REPUT _{TA}	0,41	0,15	-0,04	-0,03
REPUT _{NI}	0,33	0,01	-0,06	-0,01
DEPEC _{CN}	0,11	0,55	0,07	0,06
DEPEC _{TA}	0,09	0,55	0,11	0,05
LOGACTIV	-0,02	0,12	0,53	-0,05
CONSEXT	-0,15	-0,13	0,12	0,42
PARTDIR	0,06	-0,08	-0,13	-0,46
SEGREG	0,10	0,10	-0,32	0,56
TAMCONS	-0,08	0,07	0,53	-0,02

Comunalidades

	Inicial	Extracción
REPUT _{CN}	1,00	0,97
REPUT _{TA}	1,00	0,96
REPUT _{NI}	1,00	0,93
DEPEC _{CN}	1,00	0,96
DEPEC _{TA}	1,00	0,96
LOGACTIV	1,00	0,76
CONSEXT	1,00	0,68
PARTDIR	1,00	0,57
SEGREG	1,00	0,69
TAMCONS	1,00	0,72

Fiabilidad de los factores

		Alfa de Cronbach	Correlación elemento-total corregida
Factor 1 REPUT	REPUT _{CN}	0,975	0,970
	REPUT _{TA}		0,953
	REPUT _{NI}		0,915
Factor 2 DEPEC	DEPEC _{CN}	0,971	0,944
	DEPEC _{TA}		0,944
Factor 3 TAMAÑO	LOGACTIV	0,743	0,592
	TAMCONS		0,592
Factor 4 DOMINIO	CONSEXT	0,532	0,416
	PARTDIR		0,384
	SEGREG		0,251

El análisis nos ha permitido identificar cuatro factores que explican el 82% de la varianza total (véase Tabla 5.10.). La primera componente agrupa a las variables $REPUT_{CN}$, $REPUT_{TA}$ y $REPUT_{NI}$, todas ellas con una carga superior a 0,8. Un mayor valor del factor refleja un alto grado de reputación del auditor, por lo que lo denominaremos REPUT.

El segundo factor recoge a las variables $DEPEC_{TA}$ y $DEPEC_{CN}$, con una carga superior a 0,9. Mayor valor del factor implica mayor dependencia económica del auditor hacia ese cliente, por lo que lo denominaremos DEPEC.

Como puede observarse, al ampliar la muestra objeto de análisis la agrupación factorial ha variado ligeramente. Ahora el riesgo de dependencia económica del auditor queda representado por dos efectos, tal y como argumentamos en la definición de las variables: un efecto amenaza provocado por el peso del cliente en la cartera del auditor, y otro salvaguarda, procedente de su reputación. Los valores del alfa de Cronbach de los factores REPUT y DEPEC cercanos a 1, confirman la consistencia interna de los mismos.

Los factores tercero y cuarto son similares a los factores TAMAÑO y DOMINIO anteriores, manteniendo su denominación.

En la Tabla 5.11. se presenta los resultados de la estimación GMM de nuestro modelo básico. Como puede observarse, las características del auditor se mantienen significativamente correlacionadas con la independencia del comité de auditoría. Concretamente, el coeficiente de la variable REPUT es significativo y positivo al 1%, indicando que las empresas con auditores de mayor reputación tienden a mantener comités de auditoría con mayor nivel de independencia. Por su parte, el coeficiente de la variable DEPEC es negativo y significativo al 1%, indicando que las empresas con auditores menos dependientes económicamente muestran también más incentivos para incrementar el nivel de independencia de sus comités de auditoría. Estos resultados son consistentes con los obtenidos por MCO y ponen de manifiesto que el nivel de independencia del auditor es un factor incluyente tanto del grado de independencia con que son formados los comités de auditoría, como de su estructura de composición en años sucesivos.

TABLA 5.11.: ESTIMACIÓN GMM DEL MODELO DE INDEPENDENCIA DEL COMITÉ DE AUDITORÍA

	A
C	0.877 *** (36.78)
REPUT _{it}	0.036 *** (2.70)
DEPEC _{it}	-0.064 *** (-3.71)
TAMAÑO _{it}	0.044 *** (3.15)
DOMINIO _{it}	0.052 *** (3.22)
END _{it}	-0.035 (-1.10)
ACONT _{it}	-0.010 (-0.44)
PERDIDAS _{it}	0.035 (1.54)
ICA_1 _{it}	0.029 * (1.80)
Efecto Temporal	SI
Z1	8.08 (8) ***
Z2	1.35 (6)
m1	-1.78
m2	-1.10
Hansen-Chi2 (gl)	104.40 (135)
Observaciones (No. grupos)	701 (156)

REPUT es el factor que representa la reputación del auditor

DEPEC es el factor que representa la dependencia económica del auditor hacia su cliente

TAMAÑO es el factor que representa el tamaño de la empresa

DOMINIO es el factor que representa la ausencia de dominio de los directivos sobre el Consejo de Administración

END es el cociente entre la deuda y el total del activo

ACONT es una variable dicotómica que indica si la participación de los consejeros en el capital supera el 10%

PERDIDAS es una variable dicotómica que indica si la empresa ha experimentado pérdidas en los dos anteriores periodos

MANDATO es una variable dicotómica que indica si la empresa ha creado el comité de auditoría tras la entrada en vigor de la Ley Financiera

Z₁ y Z₂ es el test de Wald de significación conjunta de los parámetros de las variables explicativas y de las *dummies* temporales, con los grados de libertad entre paréntesis

m₁ y m₂ son los test de autocorrelación serial de primer y segundo orden de los términos de error

*** indica un nivel de significación inferior al 1%, ** inferior al 5% y * inferior al 10%.

Los factores TAMAÑO y DOMINIO también mantienen su capacidad explicativa de la estructura de composición del comité de auditoría durante todo el periodo de estudio. Por el contrario, la variable PERDIDAS pierde su poder explicativo. Una posible interpretación sería que la situación financiera de la empresa podría ser un factor tenido en cuenta por la empresa la primera vez que constituye el comité de

auditoría, sin embargo, no es un factor determinante de cambios posteriores en dicha composición.

Por último, la significatividad al 10% en el coeficiente del retardo de la variable dependiente confirma que la composición del comité de auditoría en un periodo está condicionada por su composición en periodos anteriores. Esta relación, aunque esperable, por la naturaleza estable de este tipo de mecanismos de control, no había sido tenida en cuenta por los modelos anteriores.

5.6. CONCLUSIONES

El objetivo de este capítulo ha sido contrastar si el nivel de independencia con que las empresas forman sus comités de auditoría viene determinado por el nivel de dependencia económica del auditor elegido por la empresa.

Los resultados muestran que el nivel de dependencia económica de su auditor es uno de los factores tenidos en cuenta por la empresa a la hora de decidir sobre la composición que debe tener su comité de auditoría. Se observa que dentro de la estructura de gobierno de las empresas ambos mecanismos mantienen una relación de complementariedad. Las empresas que pretenden garantizar la fiabilidad de su sistema de información financiera hacen uso tanto de la presencia de un auditor con menor riesgo de dependencia económica, como de la creación de un comité de auditoría independiente. En cambio, las empresas con auditores económicamente más dependientes de ellas son las que menos esfuerzo realizan para garantizar la independencia del comité de auditoría. Esto supone que en aquellos casos en los que aparentemente es más necesario contar con un mecanismo efectivo de salvaguarda a la independencia del auditor, el comité de auditoría está integrado por miembros de la dirección, lo que pone en duda su capacidad para servir de apoyo al auditor en caso de sufrir las presiones de la dirección.

Las razones de estas empresas para no constituir un comité de auditoría independiente pueden ser variadas. Es posible que la empresa no esté interesada en dotar de mecanismos de garantía a su sistema de información financiera, y evite el control que pudiera realizar un comité de auditoría independiente. Otra explicación es que considere que la estructura de composición del comité de auditoría no supone un

problema para su funcionamiento efectivo. Por último, puede que desconfíen de la capacidad del comité de auditoría para hacer frente a los problemas que puedan derivarse de la dependencia económica del auditor y desechen la idea de hacer cualquier tipo de inversión en dicho mecanismo.

En cualquier caso, si el auditor no percibe que el comité de auditoría pueda servirle de soporte en caso necesario, es probable que desaparezca el efecto de dicho comité como salvaguarda de la independencia del auditor.

Dadas las características del periodo objeto de estudio, en el que concurren cuatro años en que la formación de comités de auditoría tenía carácter voluntario (de 1998 a 2001), y cuatro años (de 2002 a 2005) en que la Ley Financiera de 2002 lo convierte en un requisito obligatorio, como segundo objetivo de este trabajo hemos analizado el efecto de la voluntariedad u obligatoriedad sobre los incentivos de las empresas auditadas para constituir un comité de auditoría independiente. Los resultados ponen de manifiesto que la Ley, en sí misma, no ha influido en la toma de decisiones de las empresas en relación con la composición de sus comités de auditoría, ni en su actitud frente al riesgo de dependencia económica del auditor.

Este trabajo contribuye a la literatura previa en la materia principalmente en tres aspectos. En primer lugar, analiza una relación que hasta el momento había sido poco estudiada, como es el efecto de la independencia del auditor sobre la composición del comité de auditoría, permitiendo aumentar el conocimiento sobre la estrategia seguida por la empresa en el diseño conjunto de mecanismos de garantía de la calidad de la información financiera divulgada. Así, los resultados evidencian que las empresas consideran al comité de auditoría como un mecanismo complementario a función de auditoría. Es decir, consideran que el comité de auditoría puede ser un refuerzo al nivel de independencia que mantienen sus auditores, siendo la inversión conjunta en ambos mecanismos la que ofrece mayores garantías sobre la calidad de la información financiera.

En segundo lugar, nuestro trabajo constata que la detección de un nuevo factor explicativo de la decisión de la empresa sobre la composición del comité de auditoría no altera la capacidad explicativa de las relaciones señaladas por los trabajos previos. En este sentido, hemos corroborado el poder de la dirección para influir sobre el nivel de independencia con que se constituye el comité de auditoría, señalado previamente por

Klein (1998), Beasley y Salterio (2001) y Ruiz Barbadillo et al. (2007). También hemos confirmado que las empresas de mayor dimensión son las más propensas a contar con comités de auditoría independiente (Klein, 1998; Beasley y Salterio, 2001; Ruiz-Barbadillo et al., 2007), bien por sus mayores necesidades de control y los beneficios superiores que, en consecuencia, puede representar para este tipo de empresas (Menon y Williams, 1994; Klein, 1998 y 2002a; Deli y Gillan, 2000; Beasley y Salterio, 2001; Piot, 2004), o por su mayor disponibilidad de consejeros no ejecutivos (Beasley y Salterio, 2001; Klein, 2002a; Piot, 2004).

Por último, en este trabajo hemos abordado una serie de mejoras metodológicas para evitar algunos de los problemas que habían sido señalados como principales obstáculos en las investigaciones previas sobre gobierno corporativo. Nos referimos, fundamentalmente, a los problemas de endogeneidad apuntados por Hermalin y Weisbach (2003) y DeFond y Francis (2005), y al problema que la heterogeneidad inobservable provoca sobre los resultados, por la incapacidad para medir todos los aspectos que inciden sobre las decisiones en materia de gobierno corporativo (De Miguel et al., 2004). Mediante la estimación del modelo por el Método Generalizado de los Momentos a través del estimador de sistemas de Arellano y Bond (1998), sobre un panel de datos de 701 observaciones, correspondientes a 157 empresas durante el periodo 1998-2005, hemos certificado la consistencia de los principales resultados evidenciados por los trabajos previos (poder explicativo del efecto dominio y tamaño). Igualmente, corroboramos la influencia de la independencia del auditor (nivel de dependencia económica y reputación) sobre la composición del comité de auditoría en el año de su constitución y en periodos sucesivos.

Estos resultados tienen también una serie de implicaciones desde el punto de vista de los organismos reguladores. Por un lado, se pone de manifiesto que cuando se deja a discreción de las empresas un aspecto tan relevante para el funcionamiento efectivo del comité de auditoría como su composición, puede ocurrir que las empresas que no tengan incentivos para constituir mecanismos de salvaguarda sobre la calidad de la información financiera empleen dicha discrecionalidad de forma oportunista para evitar tal control.

Por otro lado, se observa que el hecho de hacer obligatoria la inclusión del comité de auditoría en la estructura de gobierno de las empresas no ha supuesto un

cambio en la actitud de las mismas. Sólo aquellas empresas con incentivos para mejorar continuamente sus estructuras de gobierno (contratando auditores independientes, con Consejos de Administración independientes de la dirección, etc.) han dotado al comité de auditoría de la independencia necesaria para que funcione efectivamente. En cambio, aquellas empresas sin dichos incentivos (que contratan auditores dependientes y cuyos Consejos de Administración están dominados por la dirección) han utilizado la discrecionalidad normativa para adaptarse a las nuevas exigencias, manteniendo su habilidad para interferir en el funcionamiento de los nuevos mecanismos de control. Si el comité de auditoría pierde su capacidad para salvaguardar la independencia del auditor, se perdería una de las principales razones que justifican la apuesta reguladora por el comité de auditoría como salvaguarda de dicha independencia.

No obstante, los resultados de este trabajo deben ser interpretados con cautela ya que adolecen de una serie de limitaciones. En primer lugar, aunque la medición de las variables, en su mayor parte, viene avalada por las evidencias empíricas previas, puede que algunas no hayan recogido de forma apropiada el concepto que se pretendía medir. Tal es el caso de la subjetividad que conlleva medir la independencia del comité de auditoría y la dependencia económica del auditor. Por eso, en trabajos posteriores podría ser apropiado indagar nuevas formas de captar dichos aspectos y que nos permitan confirmar nuestros resultados.

En línea con lo anterior, en este trabajo únicamente hemos podido confirmar la existencia de una relación de complementariedad en la utilización de la función de auditoría y del comité de auditoría como mecanismos de garantía. En futuros trabajos podría ser apropiado tratar de triangular estos resultados con entrevistas a las propias empresas, al objeto de indagar aspectos como quién decide sobre la composición del comité de auditoría, cómo de relevante consideran la composición del comité de auditoría de cara a su funcionamiento posterior, y cuáles son las razones que les llevan evitar su independencia en los casos en que aparentemente es más necesario e incentivarla aún cuando ya cuentan con mecanismos de control aparentemente eficientes.

A partir de los resultados obtenidos, hemos indicado la posibilidad de que un comité de auditoría no independiente podría no ser un mecanismo efectivo de salvaguarda de la independencia del auditor. En el siguiente capítulo vamos a

comprobar si, efectivamente, el nivel de independencia que caracteriza a un comité de auditoría puede influir en la eficacia con que realiza sus funciones de salvaguarda.

A este respecto, en relación con la función de auditoría, se le han encomendado una serie de aspectos como son la participación en el proceso de selección y cese del auditor, el establecimiento de los honorarios y de la naturaleza de los servicios prestados por el auditor, estar informado de la comunicación entre el auditor y la gerencia y, especialmente, de los posibles desacuerdos que puedan surgir, etc. En el siguiente capítulo analizaremos cuál está siendo el grado de cumplimiento del comité de auditoría con su responsabilidad de intervenir en las decisiones sobre cesión de un auditor y selección de uno nuevo, y si ello depende del nivel de independencia con que haya sido constituido. En la medida que el auditor observe que el comité de auditoría resulta efectivo promoviendo la selección de auditores con menor riesgo de dependencia económica y evitando los cambios de auditor provocados por la opinión de auditoría emitida, es probable que muestre mayores incentivos para mantener su independencia frente a las presiones de la dirección, ya que percibirá un menor riesgo de pérdida del cliente derivado de dicha actitud independiente. Sería, por tanto, una primera evidencia de que el comité de auditoría está actuando como salvaguarda de la independencia del auditor, y en particular, de que la composición del comité de auditoría afecta a su funcionamiento.

5.7. BIBLIOGRAFÍA

- Abbot, L.J. y Parker, S. (2000): “Auditor selection and audit committee characteristics”, *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 19, pp. 47-66.
- Abbott, L.J.; Parker, S. y Peters, G.F. (2004), “Audit Committee Characteristics and Restatements”, *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 23, pp. 69-87.
- Abbott, L.J.; Parker, S.; Peters, G.F. y Raghunandan, K. (2003b), “The association between audit committee characteristics and audit fees”, *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 22, pp. 17-32.
- Abbott, L.J.; Park, Y. y Parker, S. (2000), “The effects of audit committee activity and independence on corporate fraud”, *Managerial Finance*, Vol. 26, pp. 55-67.
- Anderson, D. y Zimmer, I. (1996): “The structure of audit committees”, *The Journal of Law and Economics*, pp. 276-303.

- Archambeault, D. y DeZoort, F.T. (2001): "Auditor opinion shopping and the audit committee: An analysis of suspicious auditor switches", *International Journal of Auditing*, Vol. 5, pp. 33-52.
- Arellano, M. y Bond, S. (1998): *Dynamic panel data estimation using DPD98 for Gauss: A guide for users*, pp. 1-27.
- Arruñada, B. (1997): *La calidad de la auditoría. Incentivos privados y regulación*. Marcial Pons, Madrid.
- Azofra, V.; Andres de, P. y López, F. (1999): "Corporate Boards in OECD countries: composition, compensation, committee structure and effectiveness". Mimeo, Universidad de Valladolid.
- Baliga, B.; Moyer, R.C. y Rao, R. S. (1996): "CEO duality and firm performance". *Strategic Management Journal*, Vol. 17, pp. 41-53.
- Barnhart, S.W.; Marr, M.W. y Rosenstein, S. (1994): "Firm performance and board composition: some new evidence". *Managerial and Decision economics*, Vol. 15, pp. 329-340.
- Beasley, M.S.; Carcello, J.; Hermanson, D. y Lapidés, P. (2000), "Fraudulent financial reporting: consideration of industry traits and corporate governance mechanisms", *Accounting Horizons*, Vol.14, pp. 441-454.
- Beasley, M.S. y Salterio, S. (2001): "The Relationship between Board Characteristics and Voluntary Improvements in Audit Committee Composition and Experience", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 18, pp. 539-570.
- Beasley, M.S. (1996): "An empirical analysis of the relation between the board of director composition and financial statement fraud", *The Accounting Review*, Vol. 71, No. 4, pp. 443-465.
- Bedard, J.; Chtourou, S.M. y Courteau, L. (2004): "The Effect of Audit Committee Expertise, Independence and Activity on Aggressive Earnings Management", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 23, No. 2, pp. 13-35.
- Berg, S.V. y Smith, S.K. (1978). "CEO and board chairman: A quantitative study of dual vs. unitary board leadership", *Directors and Boards*, Vol. 3, pp. 34-39.
- Biedma López, E.; Ruiz Barbadillo, E.; López Iturriaga, F.J. y Jara Bertin, M. (2008): "Factores determinantes de la independencia de la comisión de auditoría en las empresas españolas", *Revista de Economía Financiera*, No. 14 (número especial de "Gobierno de la Empresa"). Pendiente de publicación.

- Blue Ribbon Committee on Improving the Effectiveness of Corporate Audit Committee (BRC), 1999. The report and recommendations of the Blue Ribbon Committee on Improving the Effectiveness of Corporate Audit Committees, New York, NYSE.
- Bond, S. (2002): "Dynamic panel data models: A guide to micro data methods and practice, The Institute for fiscal Studies", Documento de trabajo, 9/02, pp. 1-34.
- Bradbury, M. (1990): "The incentives for voluntary audit committee formation", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 9, No. 1, pp. 19-36.
- Brickley, J.A.; Smith, C.W. y Zimmerman, J.L. (1997): "Management economic and organizational architecture", en *Incentive conflicts and contracts*, capítulo 7, Irwin McGraw-Hill.
- Bushman, R. y Smith, A. (2001): "Financial accounting information and corporate governance", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 32, pp. 237-333.
- Carcello, J.V. y Neal, T.L. (2003): "Audit committee characteristics and auditor dismissals following "New" going-concern reports", *The Accounting Review*, Vol. 78, No. 1, pp. 95-117.
- Carcello, J.V. y Neal, T.L. (2000): "Audit committee composition and auditor reporting", *The Accounting Review*, Vol. 75, No. 4, pp. 453-467.
- Chau, G. y Leung, P. (2006): "The impact of board composition and family ownership on audit committee formation: Evidence from Hong Kong", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 15, No. 1, pp. 1-15.
- Chen, K.Y. y Zhou, J. (2007): "Audit Committee, Board Characteristics, and Auditor Switch Decisions by Andersen's Clients", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 24, No. 4, pp. 1085-1117.
- Chen, Y.M.; Moroney, R. y Houghton, K. (2005): "Audit committee composition and the use of an industry specialist audit firm", *Accounting and Finance*, Vol. 45, pp. 217-239.
- Collier, P. y Gregory, A. (1999): "Audit committee activity and agency costs", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 18, pp. 311-332.
- Collier, P. (1993): "Factors affecting the voluntary formation of audit committee in major UK listed companies", *Accounting and Business Research*, Vol. 23, pp. 421-430.

- Comisión Especial para el Estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las Sociedades (1998): Informe de la Comisión Especial para el Estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las Sociedades, (Código Olivencia), BOICAC No. 33, Madrid.
- Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y la Seguridad en los Mercados Financieros y las Sociedades Cotizadas. (2003). Informe de la Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y la Seguridad en los Mercados Financieros y las Sociedades Cotizadas, Comisión Aldama, Madrid.
- Conyon, M.J. y Peck, S. (1998): "Board size and corporate performance: evidence from European countries", *The European Journal of Finance*, Vol. 4, pp. 291-304.
- Cotter, J. y Silvester, M. (2003): "Board and Monitoring Committee Independence", *Abacus*, Vol. 39, pp. 211-232.
- Craswell, A.T.; Stokes, D.J. y Laughton, J. (2002): "Auditor independence and fee dependence", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 33, pp. 253-275.
- Daily, C.M. y Dalton, D.R. (1994): "Corporate Governance and the Bankruptcy Firm: An Empirical Assessment", *Strategic Management Journal*, Vol. 14, pp. 643-654.
- Davidson, R.; Goodwin-Stewart, J. y Kent, P. (2005): "Internal governance structures and earning management", *Accounting and Finance*, Vol. 45, pp. 241-267.
- De Andrés, P.; Azofra, V. y López, F.J. (2005): "Corporate boards in some OECD countries: size, composition, committee structure and effectiveness", *Corporate Governance: An International Review*, Vol. 13, pp. 197-210.
- De Andrés, P.; Azofra, V. y Rodríguez, J.A. (2000): "Endeudamiento, oportunidades de crecimiento y estructura contractual: un contraste empírico para el caso español". *Investigaciones Económicas*, Vol. 24, pp. 641-679.
- De Miguel, A.; Pindado, J. y De la Torre, C. (2004): "Ownership Structure: New Evidence from Spain", *Strategic Management Journal*, Vol. 25, pp. 1199-1207.
- DeAngelo, L.E. (1981a): "Auditor independence, 'low balling', and disclosure regulation", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 3, No. 2, pp. 113-127.
- Dechow, P.M.; Sloan, R.G. y Sweeney, A.P. (1996): "Causes and consequences of earnings manipulation: an analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 13, No. 1, pp. 1-13.

- DeFond, M.L. y Francis, J.R. (2005): "Audit Research after Sarbanes-Oxley", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 24, pp. 5-30.
- Deis, D.R. Jr y Giroux, G.A. (1992): "Determinants of audit quality in the public sector", *The Accounting Review*, Vol. 67, pp. 462-479.
- Del Brio, E.; De Miguel, A. y Pindado, J. (2003): "Investment and firm value: an analysis using panel data". *Applied Financial Economics*, Vol. 13, pp. 913-923.
- Delgado, M.M. (2003): Factores determinantes de la discrecionalidad contable: Una aplicación empírica a las empresas cotizadas españolas, Tesis Doctoral, Universidad de Burgos, Burgos.
- Deli, D.N. y Gillan, S.L. (2000): "On The demand for independent and active audit committees", *Journal of Corporate Finance*, Vol.6, pp. 427-445.
- Díaz Díaz, B. y García Olalla, M. (2003): "Estructura accionarial y creación de valor. Análisis empírico del comportamiento supervisor y de los beneficios privados", *Economía industrial*, Vol. 352, pp. 145-162.
- Eichenseher, J. y Shields, D. (1985): "Corporate director liability and monitoring preferences", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 4, No. 1, pp. 13-31.
- Eisenberg, T.; Sundgren, S. y Wells, M.T. (1998): "Larger board size and decreasing firm value in small firms", *Journal of Financial Economists*, Vol. 48, pp. 35-54.
- Fama, E.F. (1980): "Agency problems and the theory of the Firm", *Journal of Political Economy*, Vol. 88, No. 21, pp. 288-307.
- Fama, E.F. y Jensen, M.C. (1983): "Separation of Ownership and Control", *Journal of Law and Economics*, Vol. 26, No. 2, pp. 301-325.
- Fernández Mendez, C. y Arrondo García, R. (2001): "El gobierno corporativo y su influencia sobre el valor de la empresa: Evidencia en el mercado de capitales español", XI Congreso Nacional de ACEDE. Zaragoza.
- Fernández, A.I.; Gómez, S. y Fernández, C. (1998): "El papel supervisor del Consejo de Administración sobre la actuación gerencial. Evidencia para el caso español", *Investigaciones Económicas*, Vol. 22, pp.501-516.
- Finkelstein, S. y D'Aveni, R.A. (1994): "CEO duality as a double-edged sword: How boards of directors balance entrenchment avoidance and unity of command", *Academy of Management Journal*, Vol. 37, pp. 1079-1108.
- Forker, J.J. (1992): "Corporate governance and disclosure quality", *Accounting and Business Research*, Vol. 22, No. 86, pp. 111-124.

- Francis, J. y Wilson, E. (1988): "Auditor Changes: a Joint Test of Theories Relating to Agency Costs and Auditor Differentiation", *The Accounting Review*, Vol. 4, pp. 663-682.
- García Benau, M.A.; Pucheta Martínez, M.C. y Zoido, M.E. (2003): "Los comités de auditoría, ¿útiles y necesarios?", *Revista de Contabilidad*, Vol. 6, No. 11, pp. 87-121.
- Gerrard, I.; Houghton, K. y Woodliff, D. (1994): "Audit Fees: The Effects of Auditee, Auditor and Industry Differences", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 9, No. 7, pp. 3-11.
- Goddard, A., y Masters, C. (2000), "Audit committees, Cadbury Code and audit fees: an empirical analysis of UK companies", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 15, pp. 358-371.
- Gómez Aguilar, N. (2003): *El informe de auditoría y su efecto sobre la decisión del cambio de auditor*. Ed. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid.
- Gujarati, D.N. (1997): *Econometría básica*, McGraw-Hill, Santafé de Bogotá.
- Hay, D.C.; Knechel, W.R. y Wong, N. (2006): "Audit Fees: A Meta-analysis of the Effect of Supply and Demand Attributes", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 23, No. 1, pp. 141 – 191.
- Hayn, C. (1995): "The information content of losses", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 20, pp. 125-153.
- Hermalin, B. y Weisbach, M. (2003): "Boards of directors as an Endogenously-determined Institution: A survey of the economic evidence", *Economic Policy Review*, Vol. 9, pp. 7-26.
- Ho, S.S.M. y Wong, K.S. (2001): "A study of the relationship between corporate governance structures and the extent of voluntary disclosure", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 10, pp. 139-156.
- Jara-Bertín, M.A. y López-Iturriaga, F.J. (2007): "Calidad e importancia del beneficio contable: Evidencia para las empresas chilenas", XVII Congreso Nacional de ACEDE, Septiembre 2007, Sevilla.
- Jemison, D. y Oakley, P. (1983): "Corporate governance in mutual insurance companies", *Journal of Business Research*, Vol. 11, No. 4, pp. 501-522.

- Jensen, M.C. y Meckling, W.H. (1976): "Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs and ownership structure.", *Journal of Financial Economics*, Vol. 4, pp. 305-360.
- Jensen, M.C. (1986): "Agency costs of free cash flow, corporate finance and takeovers", *The American Economic Review*, Vol. 76, No. 2, pp. 323-329.
- Jensen, M.C. (1993): "The modern revolution, exit, and the failure of international control systems", *The Journal of Finance*, Vol. 48, No. 3, pp. 831-880.
- Klein, A. (1998): "Economic Determinants of Audit Committee Composition and Activity", NYU Law and Economics, Documento de trabajo, No. 1998-0111, Disponible en <http://ssrn.com/abstract=164494>.
- Klein, A. (2000): "Causes and consequences of variations in audit committee composition", NYU Law and Economics, Documento de trabajo, No. 00-02, Disponible en <http://ssrn.com/abstract=221779>.
- Klein, A. (2002a); "Economic Determinants of Audit Committee Independence", *The Accounting Review*, Vol. 77, pp. 435-452.
- Klein, A. (2002b). "Audit committee, board of director characteristics, and earning management", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 33, pp. 375-400.
- Koh, P.S.; Laplante, S.K. y Tong Y.H. (2007): "Accountability and value enhancement roles of corporate governance", *Accounting and Finance*, Vol. 47, pp. 305-333.
- Kole, S. (1985): "Measuring managerial equity ownership: a comparison of sources of ownership data", *Journal of Corporate Finance*, Vol. 1, pp. 413-435.
- KPMG (2002): "Corporate Governance in Europe". KPMG Survey 2001/2002.
- Lee, H.Y. y Mande, V. (2005): "The Relationship of Audit Committee Characteristics with Endogenously Determined Audit and Non-Audit Fees", *Quarterly Journal of Business and Economics*, Vol. 44, pp. 93-112.
- Lee, H.Y.; Mande, V. y Ortman, R. (2004), "The Effect of Audit Committee and Board of Director Independence on Auditor Resignation", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 23, pp. 131-146.
- Lennox, C.S. (1999a): "Audit quality and auditor size: An evaluation of reputation and deep pockets hypotheses", *Journal of Business, Finance & Accounting*, Vol. 26, No. 7 y 8, pp. 779-805.
- Ley 44/2002, de 22 de Noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero.

- López Iturriaga, F.J. y Jara Bertin, M.A. (2006): "Discrecionalidad contable, auditoría y valor de la empresa", *Revista de contabilidad y tributación: Comentarios, casos prácticos*, No. 281-282, pp. 147-198
- López Iturriaga, F.J. y Rodríguez Sanz, J.A. (2001): "Ownership Structure, Corporate Value and Firm Investment: A Simultaneous Equations Analysis of Spanish Companies", *Journal of Management and Governance*, Vol. 5, No. 2, pp. 179-204.
- López Iturriaga, F.J. y Soana Hoffmann, P. (2004): "Discrecionalidad directiva, dirección de beneficios y estructura de propiedad de la deuda de la gran empresa española", XIV Congreso ACEDE. Murcia.
- Lynn, S.A. (1985): "Audit committee in review: their impact on the CPA selection process", *The Ohio CPA Journal*, Vol. 10, pp. 9-16.
- Mallette, P. y Fowler, K.L. (1992): "Effects of board composition and stock ownership on the adoption of poison pills", *Academy of Management Journal*, Vol. 35, pp.1010-1035.
- McMullen, D.A. y Rachunandan, K. (1996): "Enhancing audit. committee effectiveness. What factors help companies avoid financial reporting problems?", *Journal of Accountancy*, Vol. 182, No. 2, pp. 79-81.
- Menon, K. y Williams, J. (1994): "The use of audit committees for monitoring". *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 13, No. 2, pp. 121-139.
- Mínguez Vera, A. y Martín Uguedo, J. F. (2005a): "¿Afectan las características del Consejo de Administración a su labor supervisora? Nueva evidencia para el mercado español", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 14, No. 2, pp. 55-74.
- Mínguez Vera, A. y Martín Uguedo, J.F. (2005b): "La influencia del poder de la dirección en el riesgo y en el valor de la empresa: Evidencia para el mercado español", Documento de trabajo, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, S.A., Valencia. <http://www.ivie.es/downloads/docs/05/wpec-13.pdf> (01/12/2006).
- Mizruchi, M.S. (1983): "Who Controls Whom? An Examination of the Relation Between Management and Board of Directors in Large American Corporations", *Academy of Management Review*, Vol. 8, pp. 426-435.

- Morck, R.; Shleifer, A. y Vishny, R. (1988): "Management ownership and market valuation: an empirical analysis", *Journal of Financial Economics*, Vol. 20, pp.293-315.
- Ng, T.B.P. y Tan, H.T (2003): "Effects of authoritative guidance availability and audit committee effectiveness on auditor's judgements in an auditor-client negotiation context", *The Accounting Review*, Vol. 78, No. 3, pp. 801-818.
- Palmrose, Z. (1986a): "Audit fees and auditor size: Further evidence", *Journal of Accounting Research*, Vol. 24, No. 1, pp. 97-110.
- Pérez López, C. (2006): *Problemas resueltos de econometría*. Thomson. Madrid.
- Pincus, K.; Rusbarsky, M. y Wong, J. (1989): "Voluntary formation of corporate audit committees among NASDAQ firms". *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 8, No. 4, pp. 239-265.
- Pindado, J. y De la Torre, C. (2006): "The Role of Investment, Financing and Dividend Decisions in Explaining Corporate Ownership Structure: Empirical Evidence from Spain", *European Financial Management*, Vol. 12, No. 5, pp. 661-687.
- Piot, C. (2004): "The existence and independence of audit committees in France", *Accounting and Business Research*, Vol.34, pp. 223-246.
- Ramírez Alesón, M.; Rosell Martínez, J. y Salas Fumás, V. (2003): "Evolución de la empresa española no financiera. 1983-2001", *Economía Industrial*, Vol. 349-350, No. 1 y 2, pp. 203-214.
- Real Decreto 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.
- Rechner, P.L. y Dalton, D.R. (1991): "CEO duality and organizational performance: A longitudinal analysis", *Strategic Management Journal*, Vol. 12, pp. 155-160.
- Reyes Recio, L.E. (2002): "La estructura de propiedad y control de las empresas no financieras cotizadas: una descripción de la situación actual ante las reformas del gobierno corporativo", *Dirección y Organización: Revista de Dirección, Organización y Administración de Empresas*, Vol. 27, pp. 112-126.
- Rosenstein, S. y Wyatt, J.G. (1990): "Outside directors, board independence, and shareholder wealth". *Journal of Financial Economics*, Vol. 26, pp. 175-191.
- Ruiz Barbadillo, E. y Gómez Aguilar, N. (2008): "Gobierno corporativo, conflictos de agencia y elección de auditor: Una réplica". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Pendiente de publicación.

- Ruiz Barbadillo, E.; Biedma López, E. y Gómez Aguilar, N. (2007): “Managerial dominance and audit committee independence in Spanish corporate governance”, *Journal of Management and Governance*, Vol. 11, pp. 311-352.
- Santana Martín, D.J. y Aguiar Díaz, I. (2006): “El último propietario de las empresas cotizadas españolas (1996-2002)”. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*. No. 26, pp. 47-72.
- Shivdasani, A. y Yermack, D. (1999): “CEO Involvement in the Selection of New Board Members: An Empirical Analysis”. *The Journal of Finance*, Vol. 54, No. 5, pp. 1829–1853.
- Shleifer, A. y Vishny, R.W. (1986): “Large shareholders and corporate control”. *Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 3, pp. 461-458.
- Simon, D.T.; Francis, J.R. (1988): “The effects of auditor change on audit fees: Tests of price cutting and price recovery”, *The Accounting Review*, Vol. 58, No. 2, p. 255-269.
- Simunic, D.A. (1980): “The pricing of audit services: Theory and evidence”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 18, No. 1, pp. 161-188.
- Song, J. y Windram, B. (2004): “Benchmarking Audit Committee Effectiveness in Financial Reporting”, *International Journal of Auditing*, Vol. 8, No. 3, pp. 195–205.
- Vafeas, N. (1999): “Board meeting frequency and firm performance”. *Journal of financial Economics*, Vol. 53, pp. 113-142.
- Vázquez Inchausti, E. (2001): “Composición del Consejo de Administración y eficacia empresarial: Limitaciones de la investigación previa”. *Cuadernos de estudios empresariales*, No. 11, pp. 307-330
- Weir, C.; Laing, D. y McKnight, P.J. (2002): “Internal and external governance mechanisms: Their impact on the performance of large UK public companies”, *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 29, No. 5/6, pp. 579-611.
- Weisbach, M. (1988): “Outside directors and CEO turnover”, *Journal of Financial Economics*, Vol. 20, pp. 431-460.
- Willekens, M.; Bauwhede, H. V. y Gaeremynck, A. (2004): “Voluntary audit committee formation and practices among Belgian listed companies”, *International Journal of Auditing*, Vol. 8, pp. 207–222.

-
- Xie, B.; Davidson, W. y DaDalt, J.P. (2003): "Earning management and corporate governance: the role of the board and the audit committee", *Journal of Corporate Finance*, Vol. 9, pp. 295-316.
- Yermack, D. (1996): "Higher market valuation of companies with a small board of directors", *Journal of Financial Economics*, Vol. 40, pp. 185-211.
- Zahra, S.A. y Pearce, J.A. (1989): "Boards of directors and corporate financial performance: A review and integrative model", *Journal of Management*, Vol. 15, pp. 291-334.

Capítulo Sexto

**El comité de auditoría frente a la compra de opinión:
Análisis del cambio y la dirección del cambio**

6.1. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este capítulo es analizar si el nivel de independencia del comité de auditoría lo convierte en una salvaguarda efectiva frente a la amenaza que la compra de opinión supone para la independencia del auditor.

La compra de opinión u “*opinion shopping*” es un fenómeno que hace referencia a la realización de cambios de auditor por parte de la empresa, al objeto de encontrar un nuevo auditor que le otorgue una opinión más favorable que la recibida del auditor anterior. Se trata de una estrategia seguida por algunas empresas donde, ante la posibilidad de recibir una opinión de auditoría potencialmente perjudicial de su auditor actual, se inicia la búsqueda de un nuevo auditor. Este nuevo auditor debe tener un punto de vista diferente, esto es, que sea más flexible o fácil de convencer sobre la fiabilidad de la información divulgada por la empresa, de manera que le ofrezca más garantías de emitir una opinión acorde con los intereses de la empresa, aunque esto suponga una reducción de la fiabilidad de la información financiera divulgada.

Este comportamiento ha sido objeto de preocupación para organismos profesionales, reguladores y académicos durante más de tres décadas, por el efecto perjudicial que puede tener sobre la independencia del auditor y la credibilidad de la información financiera, unido al efecto en cadena que ello supone. Los sonados escándalos empresariales de los últimos tiempos han contribuido a resucitar el interés

por detectar y desterrar este fenómeno. Así, el hecho de que las empresas puedan realizar satisfactoriamente compras de opinión puede afectar tanto a la independencia real del auditor, como a la independencia percibida (Hendrickson y Espahbodi, 1991). En la medida que el nuevo auditor a pesar de la evidencia obtenida acepte las propuestas de la dirección para evitar la pérdida del contrato, se estará comprometiendo la independencia real de dicho auditor. Pero aunque el auditor permanezca independiente, el usuario que observa la mejora de opinión tras un cambio de auditor podría asociarla a una menor capacidad de dicho auditor para resistir a las presiones de la dirección, lo que dañaría la independencia percibida. Además, la constatación del éxito de esta estrategia otorga más credibilidad a la amenaza de cambio por parte de la dirección. Esto supone que en situaciones de conflicto posteriores, tanto para el auditor entrante como para el auditor saliente, el riesgo percibido de pérdida del cliente será mayor, pudiendo aumentar los incentivos del auditor para comprometer su independencia.

Una disminución en la capacidad del auditor para actuar con independencia afectaría además a la credibilidad de la información financiera auditada, lo que, al margen de derivar en fraude en la información financiera, puede afectar a las decisiones de asignación de recursos y a la eficiencia de la economía basada en el mercado (DeAngelo, 1982; Archambeault y DeZoort, 2001). Todo ello puede dañar la credibilidad y la reputación de las firmas de auditoría, pudiendo llegar a cuestionarse el valor de la función que realizan.

Aunque la compra de opinión es una cuestión de intenciones difícil de medir por los incentivos que hay para enmascarar su existencia, la aparición de un cambio de auditor tras la recepción de un informe de auditoría cualificado y la contratación de un nuevo auditor más permisivo sugieren que el cambio de auditor tiene como finalidad encubierta la obtención de una mejora de opinión (Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar, 2007). Ello explica, por un lado, que la investigación precedente haya usado como subrogados de la existencia de compra de opinión una serie de acontecimientos observables como son la opinión cualificada antes de un cambio de auditor, la dirección del cambio hacia un nuevo auditor al que se le asocia un menor nivel de calidad que al auditor saliente y la opinión emitida por el nuevo auditor tras el cambio. Y por otro lado, que los organismos reguladores hayan puesto tanto énfasis en evitar que el hecho de que el auditor sea nombrado y cesado por la empresa auditada sea utilizado de forma

oportunista por la empresa para obtener auditorías con un nivel de calidad que satisfaga sus propios intereses, y no el de sus propietarios y otros interesados en conocer la verdadera situación económico-financiera de la empresa¹.

A este respecto, como se vio en el capítulo segundo, la regulación ha establecido diversas medidas como otorgar transparencia a los cambios de auditor, la retención obligatoria del auditor durante una serie de ejercicios, la revisión por pares obligatoria que aumentaría la posibilidad de detectar una actuación del auditor complaciente con los deseos del cliente, el aumento de las sanciones por negligencia o por un comportamiento ilícito por parte del auditor, el establecimiento de un límite a los honorarios percibidos de un mismo cliente para disminuir el coste de la pérdida de dicho cliente, etc. (Hendrickson y Espahbodi, 1991). Todas estas salvaguardas tienen una serie de limitaciones, bien porque existe la posibilidad de que el auditor o la empresa finalmente no hagan uso de ellas, como es el caso de las medidas de transparencia, o bien porque pueden suponer un coste excesivo en relación con los beneficios que reportan, como en el caso de la retención obligatoria, la revisión por pares o el aumento de la regulación en materia de prohibiciones y sanciones. Esto puede explicar la amplia expectación que ha despertado el comité de auditoría como medida para evitar que la dirección pueda llevar a cabo satisfactoriamente la compra de opinión (Hendrickson y Espahbodi, 1991; Archambeault y DeZoort, 2001).

Precisamente, dos de las principales funciones que se le han encomendado al comité de auditoría desde sus orígenes han sido la selección y el cese del auditor (Mautz y Neumann, 1970; Abbott y Parker, 2000). Dichas funciones se han venido reiterando con mayor énfasis en los desarrollos normativos de los últimos años (NCFRR, 1987; Sarbanes-Oxley, 2002; Informe Aldama, 2003, CE, 2006; Código Unificado, 2006). Al designar al comité de auditoría como un subcomité del Consejo de Administración, responsable de la selección y, en su caso, del cese del auditor, la dirección ve limitada su capacidad para actuar sobre estos términos y, en consecuencia, para iniciar una estrategia de compra de opinión. De esta forma, se espera que el comité de auditoría evite que la dirección promueva el cambio de auditor tras la emisión de una opinión no

¹ En este sentido, la Comisión Europea en su Libro Verde (1996) y, posteriormente, en la Directiva 2006/43/CE, han reconocido el peligro que puede suponer la ostentación por parte de la dirección de la facultad de designar y cesar al auditor. Sobre este tema, ya en 1978 la Comisión Cohen (1978) dudaba de la capacidad del auditor para mantener una actitud totalmente independiente cuando su contratación depende de la dirección.

limpia, lo que además de impedir la compra de opinión (Archambeault y DeZoort, 2001), disminuirá la percepción del auditor sobre las consecuencias negativas de emitir un informe no limpio, reforzando sus incentivos para mantener su independencia en futuras situaciones de conflicto. Por otro lado, se espera que el comité de auditoría promueva la selección auditores de alta calidad (Abbott y Parker, 2000), que puedan mostrar menos problemas de independencia, lo que evitará que la elección del nuevo auditor sea utilizada con fines oportunistas.

Diversos trabajos han analizado si el comité de auditoría ha asumido de forma efectiva su responsabilidad frente al cambio y la selección de auditores. En esta línea, cabe destacar los trabajos de Archambeault y DeZoort (2001) y Carcello y Neal (2003), que evidencian que las empresas con comités de auditoría más independientes, de mayor tamaño, con más miembros con experiencia y menor participación accionarial en la empresa, tienen menor propensión a realizar cambios sospechosos de auditor². Lennox (2000), con una metodología diferente, también constata la oposición del comité de auditoría al despido del auditor que emite una opinión desfavorable. También se ha observado una relación inversa entre el comité de auditoría (y de su nivel de independencia) y la realización de cambios de auditor, en general, (Beattie y Fearnley, 1998; Abidin et al., 2006), y la posibilidad de renuncia del auditor (Lee et al., 2004). En contraste con los resultados de Beattie y Fearnley (1998) y Abidin et al. (2006), Chen y Zhou (2007) detectan que el comité de auditoría actúa promoviendo el cambio de auditor cuando, como ocurrió con Arthur Andersen tras el caso Enron, se detecta que no ha mantenido un comportamiento independiente.

En relación con el proceso de selección, se ha demostrado una tendencia de los comités de auditoría a la selección de auditores de mayor calidad, en términos de nombre de marca (Eichenseher y Shield, 1985; Lynn, 1985; Chen y Zhou, 2007) y nivel de especialización (Abbott y Parker, 2000; Lee et al., 2004; Chen et al., 2005).

Este trabajo pretende avanzar sobre los estudios anteriores en diversos aspectos. En primer lugar, entendiendo las decisiones de cambio y elección de auditor como dos fases del proceso de compra de opinión y a diferencia de los estudios previos

² Es decir, cambios que se producen tras la recepción por parte de la empresa de una opinión calificada (Archambeault y DeZoort, 2001; Carcello y Neal, 2003), después de la publicación de hechos relevantes o de un cambio reciente de auditor (Archambeault y DeZoort, 2001).

contrastaremos la participación del comité de auditoría independiente en cada una de estas fases concatenadas del proceso.

En segundo lugar, en el análisis de la dirección del cambio, es decir, la selección del nuevo auditor, los trabajos anteriores han venido utilizando como subrogado de su nivel de calidad el nivel de especialización del auditor y el nombre de marca. Sin embargo, ambas medidas presentan una serie de debilidades. Por ejemplo, un alto nivel de especialización aunque proporciona al auditor más capacidad para detectar errores en la información financiera, por su mayor nivel de conocimiento de las peculiaridades del sector (Abbott y Parker, 2000), también puede esconder una mayor dependencia económica del auditor hacia su cliente³. Por su parte, como argumentamos en el capítulo quinto, la utilización del nombre de marca supone reducir la calidad del auditor a dos únicos niveles. En un contexto de alta concentración de las auditorías en torno a las grandes firmas internacionales, esto puede generar problemas desde el punto de vista estadístico por la escasa variabilidad de la variable dependiente. En consecuencia, en este trabajo proponemos la utilización del nivel de dependencia económica del auditor como medida del nivel de independencia potencial del mismo. Esta medida podría proporcionar evidencia adicional sobre el papel del comité de auditoría en la dirección del cambio, más aún teniendo en cuenta que los deseos de la dirección no sólo quedarían satisfechos con un nuevo auditor con menor conocimiento, sino también con uno que tenga más incentivos para comprometer su independencia. Los resultados obtenidos a través de esta medida, además de poner de manifiesto si el comité de auditoría evita que el cambio de auditor provoque una disminución en la calidad de la auditoría, servirán para obtener indicios de si este comité vela por desterrar aquellos aspectos que pueden comprometer la independencia del auditor, como es el caso de un alto nivel de dependencia económica.

El diseño del análisis empírico nos llevará, por tanto, al estudio de la compra de opinión a través del cambio de auditor y la dirección del cambio. Para el análisis del cambio oportunista de auditor diseñaremos un modelo en el que el cambio de auditor se hace depender del nivel de independencia del comité de auditoría y el tipo de opinión emitida por el auditor en el año previo al cambio, además de otros inductores

³ Dado el volumen de inversión que conlleva la especialización en un determinado sector (tecnología, personal, formación, etc.), la pérdida del cliente podría generar un exceso de capacidad difícil de reubicar, por lo que el auditor tendría incentivos económicos para evitar la ruptura del contrato (Arruñada, 1997).

contrastados previamente en la literatura. Para ello utilizaremos una muestra de 55 empresas españolas no financieras cotizadas en bolsa, que realizan cambios de auditor durante los años 1998 a 2005, y una muestra de control formada por 55 empresas que no han cambiado de auditor. Esto supone incluir en el estudio, tanto empresas que cambian de auditor debido al tipo de opinión de auditoría recibida, como otras que cambian por otro tipo de razones. Ello nos permitirá estudiar, además de la postura del comité de auditoría frente al cambio oportunista de auditor, si existe un comportamiento diferencial del comité de auditoría respecto al cambio de auditor, dependiendo de las razones que lo motiven. Los resultados obtenidos a este respecto podrían aportar claridad sobre si, como evidencian Beattie y Fearnley (1998) y Abidin et al. (2006), el comité de auditoría desincentiva todo tipo de cambio de auditor o si, como apuntan Chen y Zhou (2007), promueve el cambio cuando el auditor presenta problemas de independencia. En el trabajo de Carcello y Neal (2003) se puso de manifiesto que la relación entre el cambio de auditor y las características del comité de auditoría en las empresas que reciben informes con salvedades por incertidumbre sobre la continuidad de la empresa son diferentes de la que se produce en empresas que reciben informes limpios. Sin embargo, en este último grupo no detectaron ninguna relación significativa.

Nuestros resultados evidencian que las empresas con comités de auditoría independientes muestran menor propensión a realizar cambios de auditor tras la recepción de una opinión de auditoría cualificada. Esta propensión a evitar los cambios de auditor por parte de los comités de auditoría más independientes no resulta extensible a los cambio de auditor por causas distintas del tipo de opinión. En estos casos se observa que las empresas con comités de auditoría más independientes son las que promueven más cambios de auditor.

Para el estudio del efecto de la independencia del comité de auditoría en la dirección del cambio, sobre la muestra de 55 empresas que realizan un cambio de auditor entre 1998 y 2005, analizaremos si los comités de auditoría más independientes promueven la selección de auditores con menor nivel de dependencia económica. Para ello, la dirección del cambio, en términos de variación en la dependencia económica, se hará depender del nivel de independencia del comité de auditoría y del término de interacción entre dicho nivel de independencia y el tipo de opinión de auditoría, además de otros factores que la literatura ha señalado como determinantes de la demanda de

auditoría. Los resultados obtenidos ponen de manifiesto que, en general, las empresas con comités de auditoría más independientes tienden a nombrar auditores con menor nivel de dependencia económica que el auditor saliente. En particular, entre las empresas que cambian de auditor tras la recepción de una opinión de auditoría cualificada, cuanto mayor es el nivel de independencia del comité de auditoría, mayor es la propensión a seleccionar un nuevo auditor menos dependiente económicamente.

A parte de las aportaciones mencionadas, el contexto elegido para el estudio presenta una serie de particularidades que confieren relevancia añadida a los resultados del trabajo. Se trata de un entorno donde diversos trabajos han confirmado la existencia de compra de opinión por parte de las empresas en un periodo previo a la existencia de comités de auditoría (véanse, Gómez Aguilar y Ruiz Barbadillo, 2003; Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar, 2003 y 2007; Sánchez Segura, 2003). Donde además, a diferencia de otros entornos, la normativa española no contempla políticas efectivas que reduzcan la influencia de los directivos sobre el cambio de auditor⁴. Concretamente, hasta 2002 no fue obligatoria la formación de comités de auditoría, y hasta 2006, no aparecen las primeras iniciativas explícitas para aportar transparencia a los cambios de auditor (véase Código Unificado, 2006). Todo ello lo convierte en un contexto apropiado para analizar el efecto del comité de auditoría sin la interferencia del efecto de otras medidas de salvaguarda, como puede ocurrir en otros entornos con normativas más desarrolladas como el anglosajón.

Su elección permitirá también responder al llamamiento de Archambeault y DeZoort (2001) para el estudio de la relación entre el comité de auditoría y la compra de opinión en otros países con diferentes normativas, estructuras y costumbres (p. 48). A este respecto, en el capítulo primero destacamos que las empresas españolas son representativas de un contexto en que a los mecanismos de gobierno tradicionales se les ha venido achacando mayores debilidades en comparación con el entorno anglosajón y donde el comité de auditoría resulta una figura novedosa para las empresas.

Con los objetivos propuestos, en el siguiente apartado justificaremos el concepto de compra de opinión y sus efectos negativos, y el papel que puede desempeñar el comité de auditoría en este contexto, lo que nos servirá para plantear las hipótesis a contrastar. En el apartado tercero abordaremos el diseño de la investigación empírica de

⁴ Ver capítulo cuarto de este trabajo.

la compra de opinión y el análisis de los resultados. Esto conllevará, por un lado, el estudio de la influencia del comité de auditoría frente al cambio oportunista de auditor, y por otro, la influencia del comité de auditoría en la selección del nuevo auditor. Por último, presentaremos las conclusiones más significativas de este trabajo.

6.2. EL PAPEL DEL COMITÉ DE AUDITORÍA FRENTE A LA COMPRA DE OPINIÓN

6.2.1. LA COMPRA DE OPINIÓN COMO AMENAZA A LA INDEPENDENCIA DEL AUDITOR

Como pusimos de manifiesto en el capítulo segundo, el trabajo del auditor como verificador de la fiabilidad de los estados financieros que presenta la empresa no es un proceso observable por los inversores, al igual que tampoco lo es el proceso de elaboración de dicha información. El único medio del que disponen dichos inversores para evaluar la calidad de la información contable divulgada por la empresa es el informe de auditoría donde, a través de la opinión de auditoría, se sintetiza la evidencia obtenida por el auditor a ese respecto. La emisión de una opinión no limpia podría poner de manifiesto una actuación deficiente de la empresa, lo que conllevaría que ésta soportara una serie de costes (reacción negativa del mercado, posible disminución de la remuneración del gerente, aumento de los costes de auditoría, etc.). De ahí que la empresa, y en particular, la dirección, tenga interés por asegurar que los estados contables vayan acompañados de una opinión de auditoría favorable, que le permitiría maximizar sus ingresos. Ello ocurrirá de forma natural cuando, o bien el auditor considere que la información contable de la empresa cumple con los criterios preestablecidos para abstraer la realidad empírica de las mismas, o bien la empresa haya realizado los ajustes propuestos por el auditor a tenor de las incorrecciones detectadas. Como hemos venido argumentando, el problema surge cuando la dirección considera que revelar determinadas incidencias detectadas por el auditor puede tener un coste importante. En ese caso, el auditor se vería obligado a recoger dichas incidencias en un informe de auditoría no limpio. Pero, dadas las consecuencias adversas para la empresa derivadas de dicho informe, es de esperar que la dirección haga uso de todo su poder de negociación para conseguir que el auditor, a pesar de la evidencia obtenida, emita un informe limpio. Este poder de negociación argumentamos que reside en la posibilidad de amenazar al auditor con la pérdida del contrato si no emite una opinión acorde con

los intereses de la dirección. Aunque el auditor tendrá incentivos económicos por evitar la pérdida de las cuasi-rentas específicas asociadas a dicho cliente, los incentivos económicos para preservar su independencia puede disuadirlo de ceder ante la presión de la dirección, emitiendo finalmente un informe de auditoría no limpio.

En este punto, una vez que la empresa ha recibido este tipo de informe del auditor actual, puede pensar que, si no mejora la calidad de sus estados financieros, el auditor actual emitirá la misma opinión en ejercicios futuros. De manera que la única forma de obtener un informe favorable sería contratar un nuevo auditor (Lennox, 2000) que en ejercicios siguientes le otorgue una opinión más acorde con sus intereses, bien porque esté menos informado de la situación real de la empresa que el auditor anterior, con la consiguiente dificultad para detectar la intencionalidad de la empresa, o bien porque su nivel de dependencia económica le lleve a mostrar una actitud más complaciente con las interpretaciones liberales de la empresa. Este tipo de comportamiento para evitar la imagen adversa que se puede trasladar a los usuarios de la información contable a través del informe de auditoría es conocido en la literatura como “*opinion shopping*” o compra de opinión. Concretamente, la SEC (1988) ha definido la compra de opinión como la práctica encaminada a buscar un auditor que esté dispuesto a apoyar el tratamiento contable que ayudaría a la empresa a alcanzar sus objetivos de información, incluso cuando esto suponga reducir la fiabilidad de los estados financieros. Consiste, por tanto, en cambiar de auditor cuando se crea que otro profesional tiene más probabilidad que el saliente de otorgar una opinión limpia (Dye, 1991; Teoh, 1992; Lennox, 2000).

La evidencia en relación con la existencia de compra de opinión, al margen de que no resulta fácilmente observable, no es del todo concluyente. Sin embargo, es posible señalar algunos trabajos que ofrecen evidencia parcial al respecto. Por ejemplo, los trabajos de Chow y Rice (1982), Craswell (1988), Sarhan et al. (1991), Citron y Taffler (1992), Krishnan et al. (1996), Vanstraelen (2003), Chan et al. (2006), entre otros, confirman la existencia de una relación significativa entre la obtención de un informe de auditoría con una opinión no favorable y un posterior cambio de auditor⁵.

⁵ No así los trabajos de DeAngelo (1982), Schwartz y Menon (1985), Smith (1986), Haskins y Williams (1990), entre otros. Krishnan (1994), por ejemplo, evidencia que el cambio de auditor viene provocado por el nivel de conservadurismo del auditor (representado por su tendencia a emitir informes con opinión no limpia) y no por la opinión de auditoría en sí misma (Beattie y Fearnley, 1998).

Otra línea de trabajos se ha centrado en contrastar si tras el cambio de auditor, la empresa elige un nuevo auditor de menor calidad que el anterior que le ofrezca más garantías de emitir una opinión limpia (Chow y Rice, 1982; Jonson y Lys, 1990; Chan et al., 2006). Sin embargo, sólo Chan et al. (2006) detectan una reducción en la calidad del nuevo auditor. Concretamente, observan una tendencia a contratar auditores locales más propensos a otorgar informes limpios.

El éxito completo de la estrategia de compra de opinión viene dado por la obtención de una opinión limpia en ejercicios sucesivos. En este sentido, Lennox (2000 y 2002) detecta diferencias entre la propensión a emitir informes de auditoría no limpios de las firmas entrantes y de las retenidas, lo que ofrece posibilidades para la compra de opinión con éxito. En efecto, los trabajos de Craswell (1988) y Chan et al. (2006) constatan una mejora en la opinión recibida por la empresa tras el cambio de auditor⁶.

A pesar de que la evidencia no permite confirmar unánimemente la existencia de compra de opinión, la sospecha de su presencia tras los cambios de auditor persiste. De ahí que, como recogen Beattie y Fearnley (1998), el mercado penalice a las empresas que realizan cambios de auditor asociados con desacuerdos, opiniones de auditoría no limpias, y cambios de una firma auditoría internacional a otra nacional o local (Smith, 1988; Eichenseher et al., 1989; Kim y Park, 2006).

La existencia de un comportamiento estratégico en las empresas, en relación al cambio y la elección de un nuevo auditor, así como el éxito de dicha estrategia sobre la mejora de la opinión de auditoría, también se ha evidenciado, al menos de forma parcial, en el contexto español. Así, tanto el trabajo de Sánchez Segura (2003), como el de Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar (2003), revelan que la emisión de un informe de auditoría con opinión no limpia es un importante factor explicativo de los cambios de auditor en las empresas españolas⁷. Aunque los resultados de Sánchez Segura (2003) no permiten concluir que el cambio esté relacionado con la búsqueda de firmas de auditoría

⁶ Por el contrario, los estudios de Chow y Rice (1982), Smith (1986), Krishnan (1994) y Krishnan y Stephens (1995) no dan muestras de tal comportamiento.

⁷ Estos trabajos hacen referencia a cambios de auditor realizados por empresas españolas no financieras con valores emitidos contenidas en los registros de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Concretamente, Sánchez Segura (2003) analiza 37 cambios en el periodo 1991 a 1995 y Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar (2003), 191 cambios entre 1991 y 2000. Los resultados de Sánchez Segura (2003) matizan que la mayor propensión al cambio de auditor en las empresas de su muestra viene explicada exclusivamente por la emisión de opiniones con salvedades “muy graves”. El trabajo previo de Gómez Aguilar y Ruiz Barbadillo (2000), sin embargo, no pudo confirmar la existencia de relación significativa entre la recepción de un informe calificado y la decisión de cambio de auditor.

más propensas a emitir informes limpios, Gómez Aguilar y Ruiz Barbadillo (2003) evidencian que la probabilidad de mejorar la opinión de auditoría tras el cambio viene explicada por la contratación subsiguiente de auditores de menor calidad (en términos de nivel de especialización y de conservadurismo, tamaño del auditor y nombre de marca). Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar (2007) confirman que la mejora de opinión en estos casos se debe exclusivamente a la dirección del cambio y no a la mejora de la situación financiera en las empresas estudiadas⁸.

No obstante, para la empresa la realización de un cambio de auditor no está exenta de costes. Entre otros es posible mencionar los costes de transacción, que son aquellos en los que incurre la empresa por la búsqueda y contratación de un nuevo auditor; los costes de puesta en marcha, que son los costes asociados con las primeras auditorías; y los costes de divulgación, que se derivan de la reacción del mercado ante el conocimiento del cambio (Craswell, 1988), etc. De esta forma, si la empresa actúa de forma racional, sólo llevará a cabo un cambio de auditor cuando estime que los costes del mismo sean menores que los costes que se derivan de la recepción de un informe que ponga en duda el entorno de control de la información contable.

Además, para que la empresa, y más concretamente su dirección, proceda con éxito a la compra de opinión deben darse una serie de condicionantes. En primer lugar, la gerencia debe tener capacidad efectiva para promover el cambio de auditor y para afectar a la elección del nuevo auditor. De otra forma, o bien no conseguiría cambiar de auditor tras la recepción de una opinión cualificada, o bien, tras el cambio, no podría garantizarse la elección de un auditor acorde con sus expectativas, en cuyo caso, la incertidumbre podría desalentarlo de iniciar un procedimiento tan costoso.

En segundo lugar, la situación que provocó la opinión que desencadenó el conflicto debe persistir, de lo contrario el cliente podría esperar que en el ejercicio siguiente la opinión fuera limpia y no incurrir en los costes del cambio.

Por último, la empresa debe ser capaz de encontrar un auditor que, cumpliendo unos requisitos mínimos para satisfacer los requerimientos de los accionistas, ofrezca más garantías de obtener una mejora en la opinión de auditoría. Esto sólo es posible si

⁸ Gómez Aguilar y Ruiz Barbadillo (2003), dentro de la misma muestra que los trabajos anteriores, analizan 92 empresas que cambian de auditor en el periodo 1991 a 1996. Por su parte, Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar (2007) estudian 72 cambios de auditor tras opinión de auditoría no limpia en el periodo 1991 a 2000.

los auditores muestran diferentes comportamientos en relación con la evaluación de la información financiera y a la propensión a emitir informes cualificados. En este sentido, existe evidencia empírica que revela que no todos los auditores emitirán el mismo tipo de opinión de auditoría ante las mismas circunstancias (DeAngelo, 1981; Krishnan y Krishnan, 1996; Francis y Krishnan, 1999; Reynolds y Francis, 2001, Krishnan, 2002). También en España se confirma que los auditores muestran propensiones distintas en lo que se refiere a la emisión de informes calificados de auditoría (Ruiz Barbadillo et al., 2002; Sánchez Segura, 2003; Caso et al., 2003). Estas diferencias entre auditores se hacen más patentes cuando la tarea requerida al auditor conlleva un alto componente de juicio profesional y las normas contables y de auditoría tiene un alto grado de flexibilidad.

Desde el punto de vista del auditor, la flexibilidad puede entenderse como el grado de claridad de las normas o la probabilidad de que dos individuos razonables, después de examinar los mismos aspectos sobre el cliente, lleguen a la misma conclusión sobre el tratamiento contable más apropiado (Krishnan y Thoman, 1998). En los casos en los que la normativa no permite margen de maniobra, es improbable que el cliente pueda llevar a cabo su amenaza de cambio, ya que el auditor actual conoce que cualquier otro auditor realizaría la misma interpretación (Magee y Tseng, 1990), a menos que estuviera dispuesto a asumir el coste de las posibles repercusiones de un comportamiento ilícito. Sin embargo, cuando la normativa permite mayor flexibilidad en el tratamiento de un determinado aspecto contable, la posibilidad que existan divergencias “honestas” entre los auditores en la aplicación de dichos principios es mayor, y el cliente tendrá más oportunidades de encontrar a un nuevo auditor con un punto de vista más acorde con sus interpretaciones.

Una de las razones que explica la distinta actitud de los auditores respecto a la emisión de informes calificados estriba en el distinto nivel de independencia con el que el auditor actúa frente a sus clientes. En este sentido, como comentamos en el capítulo segundo, la capacidad del auditor para evitar que la opinión de auditoría se vea influida por las preferencias de algún individuo, desde una perspectiva económica, vendrá determinada por su nivel de dependencia económica. Es decir, de cómo el auditor perciba los costes que se derivan del mantenimiento de una actitud independiente frente al cliente (pérdida del cliente y sus cuasi-rentas) frente a los de mantener una actitud

dependiente (pérdidas por litigios y pérdida de reputación). Dado que esta corriente de costes no será similar para todos los auditores⁹, su nivel de dependencia económica y, por tanto, su actitud en la emisión de la opinión de auditoría diferirá de unos auditores a otros. Esta circunstancia puede ser aprovechada por el cliente para realizar cambios hacia auditores con mayor nivel de dependencia económica, sobre los que la posibilidad de pérdida del cliente resulte una herramienta de presión efectiva para comprometer su independencia.

6.2.2. EL PAPEL DEL COMITÉ DE AUDITORÍA INDEPENDIENTE FRENTE A LA COMPRA DE OPINIÓN: FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

En el epígrafe anterior hemos señalado que, llegado el caso, una condición necesaria para que la dirección pueda llevar a cabo satisfactoriamente la compra de opinión, es que tenga capacidad efectiva para realizar el cambio y seleccionar a un nuevo auditor. Por tanto, una forma de evitar el éxito de esta estrategia pasa por asegurar que la dirección no tenga influencia sobre estos aspectos. En este punto, se ha venido aludiendo recurrentemente a la importante labor que puede desempeñar el comité de auditoría (Hendrickson y Espahbodi, 1991; Archambeault y DeZoort, 2001), por ser el órgano de supervisión al que se le atribuyen dichas competencias.

La implicación del comité de auditoría en la decisión de revocación o no renovación del auditor puede evitar que la dirección promueva cambios injustificados de auditor (Archambeault y DeZoort, 2001). Así lo ratifican Archambeault y DeZoort (2001), Lennox (2002) y Carcello y Neal (2003), quienes obtienen evidencia empírica de que la propensión de las empresas a realizar cambios de auditor tras la recepción de una opinión calificada se ve reducida con la presencia del comité de auditoría. Como se argumentó en el capítulo tercero, esta actuación supone un refuerzo para la independencia del auditor, en tanto que disminuye el riesgo percibido de pérdida del cliente y aumenta sus incentivos para mantener una actitud independiente en futuras situaciones de conflicto.

Además, en caso de que la dirección consiga provocar el cambio de auditor aludiendo motivos justificados, la participación del comité de auditoría en el proceso de

⁹ Ya sea porque manifiestan distinta aversión a dicho riesgo o porque pueden distribuirlo de forma diferente entre su cartera de clientes (Magee y Tseng, 1990; Simunic y Stein, 1996).

selección del nuevo auditor puede frustrar el propósito de la dirección de encontrar un nuevo auditor más dependiente económicamente. Siguiendo los argumentos esgrimidos en el apartado anterior, es de esperar que las empresas que reciban un informe de auditoría no limpio y cambien de auditor, dirijan su elección hacia auditores que, aun cuando cumplan los estándares de calidad legalmente exigibles, oferten menor calidad en el servicio que su antecesor. Este menor nivel de calidad en la auditoría podrían lograrlo a través de la selección de auditores con mayor nivel de dependencia económica, al que pueda presionar de forma efectiva con la amenaza del cambio. Sin embargo, como argumentan Abbott y Parker (2000), el comité de auditoría, como resultado de las funciones que tiene atribuidas, tendrá especial interés en la selección de auditores con alto nivel de independencia.

Por tanto, en la selección del nuevo auditor, es de esperar que el comité de auditoría promueva el nombramiento de un auditor con menor nivel de dependencia económica, más aún teniendo en cuenta que una de sus funciones es evitar que la dependencia económica del auditor pueda suponer un problema para la independencia del auditor. Precisamente, la evidencia empírica ha constatado la tendencia de los comités de auditoría a seleccionar auditores de mayor reputación (nombre de marca) y mayor conocimiento del entorno de la empresa (nivel de especialización)¹⁰.

Como venimos resaltando a lo largo de este trabajo, un aspecto crítico para garantizar la eficacia del comité de auditoría supervisando el comportamiento de la dirección es su nivel de independencia. A partir de los argumentos anteriores, puede esperarse que las empresas con comités de auditoría independientes muestren mayor propensión a evitar los cambios de auditor motivados por la emisión de un informe de auditoría con opinión calificada. Igualmente, puede presumirse que, tras el cambio de auditor, las empresas con comités de auditoría independientes mostrarán más incentivos por seleccionar un nuevo auditor con menor nivel de dependencia económica que el precedente.

¹⁰ Véanse por ejemplo, Eichenseher y Shields (1985), Lynn (1985), Abbott y Parker (2000), Lee et al. (2004), Chen et al. (2005) y Chen y Zhou (2007).

En términos formales contrastaremos las siguientes hipótesis:

H1: Las empresas con comités de auditoría más independientes tienen menor propensión a realizar cambios de auditor motivados por la emisión de un informe de auditoría con opinión calificada

H2: Las empresas con comités de auditoría más independientes muestran mayor propensión a seleccionar un nuevo auditor con menor nivel de dependencia económica

6.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

6.3.1. ELECCIÓN DE LA MUESTRA

Partiendo de la muestra general de 1453 observaciones de empresas españolas no financieras, cotizadas en Bolsa entre 1998 y 2005, hemos seleccionado todas las observaciones de empresas que tenían constituido un comité de auditoría (702 observaciones). A partir de esa muestra, hemos confeccionado una muestra experimental constituida por 55 cambios de auditor que tienen lugar en el periodo considerado. Estos cambios se corresponden con 49 empresas con comité de auditoría que cambian de auditor al menos una vez.¹¹ Como en el trabajo de Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar (2003), no hemos considerado como cambio de auditor aquellos casos en que el auditor se ha incorporado a otra firma de auditoría, dado que, en dicha situación, no cambia el auditor de la empresa sino su nombre comercial. La muestra de cambios tiene la siguiente distribución anual:

¹¹ Cuatro empresas cambian de auditor dos veces y una empresa tres veces en el periodo estudiado.

TABLA 6.1.: DISTRIBUCIÓN DE CAMBIOS DE AUDITOR Y TIPOS DE OPINIÓN DE AUDITORÍA

AÑO	MUESTRA TOTAL	EMPRESAS CON COMITÉ DE AUDITORÍA	NÚMERO DE CAMBIOS	PORCENTAJE DE CAMBIOS POR AÑO	PORCENTAJE DE CAMBIOS AL AÑO SOBRE TOTAL DE CAMBIOS	NÚMERO INFORMES NO LIMPIOS EMPRESAS CON CAMBIOS (N=55)	% INFORMES NO LIMPIOS EMPRESAS CON CAMBIOS (N=55)	NÚMERO INFORMES NO LIMPIOS EMPRESAS SIN CAMBIOS (N=55)	% INFORMES NO LIMPIOS EMPRESAS CON CAMBIOS (N=55)
1998	247	26	4	15,38	7,27	0	0,00	0	0,00
1999	221	55	3	5,45	5,45	1	33,33	1	33,33
2000	208	72	1	1,39	1,82	1	100,00	0	0,00
2001	190	71	6	8,45	10,91	2	33,33	0	0,00
2002	173	78	4	5,13	7,27	2	50,00	1	25,00
2003	151	143	17	11,89	30,91	4	23,53	3	17,65
2004	136	132	8	6,06	14,55	3	37,50	0	0,00
2005	127	125	12	9,6	21,82	3	25,00	1	8,33
TOTAL	1453	702	55	7,83	100	16	29,09	6	10,91

Para el contraste de la hipótesis H1, el grupo de empresas que cambian de auditor se ha emparejado con una muestra de control está constituida por 55 empresas que no cambian de auditor. Para su selección se han seguido los criterios de emparejamiento utilizados en trabajos previos (Archambeaul y DeZoort, 2001; Carcello y Neal, 2003; Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar, 2003; Abidin et al., 2006): año del cambio de auditor, sector de actividad¹² y tamaño (medido a través del total de activo en el año del cambio de la experimental).¹³ Una vez seleccionada, para la muestra de control hemos tomado la información relativa al año del cambio de su pareja experimental. Para contrastar la compra de opinión los trabajos previos se han centrado en los compradores potenciales de opinión, es decir, empresas que reciben una opinión de auditoría cualificada, ya que son estas empresas las pueden tener interés para cambiar de auditor al objeto de mejorar la opinión de auditoría. Sin embargo, la inclusión en la muestra de empresas que cambian de auditor por razones distintas del tipo de opinión de auditoría nos permitirá profundizar en la posible existencia de un comportamiento diferencial del comité de auditoría frente al cambio de auditor, dependiendo de las razones que lo motiven (Carcello y Neal, 2003). Además, la escasez de empresas en la muestra de estudio que reciben informes de auditoría no limpios hace poco viable desde

¹² Hemos tomado la clasificación sectorial propuesta por la CNMV.

¹³ Aunque somos conscientes que la selección de una muestra de control puede generar un sesgo en los resultados al eliminar la aleatoriedad del proceso de selección, el bajo porcentaje de cambios frente a no cambios desaconseja la utilización de la muestra completa, pues su utilización en esta situación también acarrea otra serie de problemas estadísticos. Además, esta técnica de emparejamiento ha sido utilizada por los trabajos previos, lo que nos permitirá una comparación más directa de los resultados obtenidos.

el punto de vista estadístico ceñirnos a esta muestra. Así, nuestra muestra final tiene la siguiente estructura:

TABLA 6.2.: ESTRUCTURA DE LA MUESTRA

		INFORME LMPIO	INFORME NO LIMPIO	TOTAL
CAMBIO DE	SI	39	16	55
AUDITOR	NO	49	6	55
TOTAL		88	22	110

Para el contraste de la hipótesis H2, esto es, la influencia del comité de auditoría independiente en el tipo de auditor seleccionado, a partir de la muestra anterior de 110 empresas hemos considerado exclusivamente las 55 empresas que cambian de auditor y tienen que enfrentarse a una decisión de elección del nuevo auditor.

6.3.2. ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA HIPÓTESIS 1: INFLUENCIA DEL COMITÉ DE AUDITORÍA INDEPENDIENTE EN EL CAMBIO DE AUDITOR TRAS LA RECEPCIÓN DE UN INFORME DE AUDITORÍA CUALIFICADO

6.3.2.1. Modelo de cambio de auditor y definición de variables

Para contrastar la primera hipótesis propuesta en este capítulo, estimaremos el siguiente modelo de regresión logística:

$$P(\text{cambio de auditor}) = f(\text{ICA}, \text{ICA} * \text{OPINION}, \text{OPINION}, \text{CONTROL})$$

Donde:

Cambio de auditor es la variable dependiente que tomará valor 1 cuando se detecte la existencia de un cambio de auditor y 0 en caso contrario,

ICA es el nivel de independencia del comité de auditoría. En consonancia con los argumentos esgrimidos en el capítulo quinto de este trabajo, para inferir el nivel de independencia del comité de auditoría utilizaremos el porcentaje de consejeros externos (no ejecutivos), obtenido como el cociente entre el número de consejeros externos en el comité de auditoría y el total de consejeros que componen dicho comité. Concretamente, esta variable tomará el valor medio del nivel de independencia del comité de auditoría en los dos años previos al cambio (Abidin et al., 2006).

Consideramos que la decisión del cambio de auditor, por las repercusiones que conlleva para la empresa, en la mayoría de los casos será una decisión madurada. Puede estar justificada por alguna variación en las necesidades de la empresa (aspecto que será controlado a través de las variables de control), por la existencia de desacuerdos motivados por el tipo de opinión emitida en el año previo al cambio (efecto que será aislado a través de la variable *OPINION*), o porque en el transcurso de las auditorías previas la empresa haya podido observar la actuación del auditor y comprobar la calidad del servicio, que puede diferir de las expectativas creadas en el momento de la contratación. Será el comité de auditoría que mantenga la empresa durante los años previos al cambio el que haya observado la actuación del auditor saliente y, por tanto, el que haya influido en el cambio de auditor. El coeficiente de esta variable nos dará el efecto del comité de auditoría independiente sobre el cambio. El signo esperado de esta variable puede ser tanto negativo, indicando que los comités de auditoría dotados de un mayor nivel de independencia tienden a evitar todo tipo de cambio de auditor, o positivo, indicando que los comités de auditoría dotados de un mayor nivel de independencia promueven los cambios de auditor. En este sentido, el comité de auditoría, como supervisor del proceso de auditoría de la empresa, podría considerar que la calidad de la misma no es la requerida y que se hace necesario un cambio de auditor hacia aquel que cumpla el nivel de calidad requerido.

OPINION es una variable dicotómica que tomará valor 1 cuando la opinión recibida por la empresa en el año previo al cambio ($t-1$) sea cualificada (informe con salvedades, informe negativo o informe donde el auditor se abstiene de emitir una opinión) y 0 en caso contrario (informe limpio). Como se ha argumentado en los epígrafes anteriores, el cambio de auditor podría ser el producto de la existencia de desacuerdos entre el auditor y la dirección, que concluye con el despido del auditor actual y la búsqueda de un nuevo auditor más en línea con los deseos de la dirección. Por tanto, se espera que el signo del parámetro que acompaña a esta variable sea negativo.

$ICA*OPINION$ es un término de interacción de las dos variables anteriores. El coeficiente de este término de interacción nos permitirá interpretar el efecto sobre el cambio de auditor del comité de auditoría independiente en aquellas empresas que reciben un informe cualificado. Será precisamente este coeficiente el que nos permita

aceptar o rechazar la hipótesis planteada. Se espera que el signo del parámetro que acompaña a este término sea negativo, indicando una menor propensión de las empresas con comités de auditoría independientes a promover cambios de auditor tras la recepción de una opinión de auditoría cualificada.

CONTROL serán algunos de los factores que la literatura ha evidenciado como inductores del cambio de auditor. Su inclusión nos permitirá aislar el efecto de las variables explicativas citadas. A este respecto, según Beattie y Fearnley (1995), desde una perspectiva de mercado la elección de auditor por parte de la empresa auditada va a depender de las características de la empresa auditada (demanda), de las características del auditor potencial (oferta) y del entorno en que se desarrolla la auditoría. De forma que sólo se producirá un cambio de auditor cuando tenga lugar un cambio significativo en uno o más de estos aspectos, ya que, de otro modo, los importantes costes asociados a un cambio de auditor desalentarían tal actuación.

Las necesidades de la demanda¹⁴ en cuanto al tipo de auditor a elegir, en términos de calidad y credibilidad, van a venir determinadas por las características de la empresa auditada (la complejidad de la auditoría, la naturaleza de la actividad de la empresa, el nivel de asimetría informativa, el tamaño de la empresa, su nivel de crecimiento, los cambios previstos en la estructura de capital, el nivel de costes de agencia, etc.) (Beattie y Fearnley, 1995). El cambio de auditor vendrá provocado por cualquier cambio en la cantidad o el tipo de servicio demandado, que haga que el auditor actual deje de ser el más eficiente (Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar, 2003, p. 144). Desde esta perspectiva, el cambio de auditor procede de un proceso bien planificado y controlado (Schwartz y Soo, 1996), que busca optimizar una decisión interna y dar confianza al exterior de la información financiera que se publica (García Benau et al., 2000, p. 50).

A tenor de lo anterior, incluiremos como variables de control algunas de las características de la empresa que han sido evidenciadas como explicativas del cambio de auditor: situación financiera de la empresa, tamaño de la empresa, dominio directivo, obtención de nueva financiación, crecimiento de la empresa.

¹⁴ En relación a la naturaleza de las necesidades de la demanda se han emitido diversas hipótesis: hipótesis de la demanda de control, de la señalización, de la demanda de cobertura, de sustituibilidad y de la supresión de información, entre otras (Beattie y Fearnley, 1995; Abidin et al., 2006).

En primer lugar, la evidencia previa ha señalado los cambios en la situación financiera de la empresa como un inductor del cambio (Schwartz y Menon, 1985; Kluger y Shields, 1989; Haskins y Williams, 1990; Schwartz y Soo, 1994; Wilson et al., 1995; Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar, 2003), aunque las razones apuntadas al respecto han sido variadas: intento de la dirección por evitar que el auditor divulgue la verdadera situación financiera de la empresa, incentivos para reducir el coste de la auditoría que aumenta como consecuencia del incremento del riesgo de auditoría, necesidad de encontrar un auditor que ofrezca más garantías sobre la calidad de la información financiera, deseo de recibir servicios adicionales del auditor, etc. (para una revisión véase Schwartz y Menon, 1985).

En línea con los trabajos previos (Carcello y Neal, 2003; Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar, 2003; Lennox y Park, 2007), para medir la situación financiera de la empresa utilizaremos el índice financiero desarrollado por Zmijewski (1984), que recoge la rentabilidad de la empresa (medida a través de la rentabilidad del activo – ROA- obtenido como beneficio entre total de activo), el apalancamiento financiero (medido a través del cociente entre la deuda total de la empresa y el total de activo) y la liquidez (cociente entre el activo circulante y pasivo circulante).¹⁵ Definiremos la variable ΔZFC como la variación en la situación financiera de la empresa entre el año del cambio y el año previo al mismo ($(ZFC_t - ZFC_{t-1}) / ZFC_{t-1}$), esperando que mantenga una relación positiva con la probabilidad de que se produzca un cambio de auditor. Dado que, cuanto mayor sea el valor del índice mayor será el nivel de deterioro financiero de la empresa, valores positivos del índice mostrarán un empeoramiento en la situación financiera de la empresa, mientras que valores negativos mostrarán una mejora.

¹⁵ El índice presenta la siguiente forma funcional: $ZFC = -4.336 - 4.513 (ROA) + 5.679 (\text{Apalancamiento}) + 0.004 (\text{Liquidez})$. Su utilización nos permite, además, recoger en el modelo conjuntamente aspectos que han sido considerados como explicativos de la búsqueda de un nuevo auditor, como es el caso del nivel de endeudamiento (Palmrose, 1984; Francis y Wilson, 1988; DeFond, 1992; Abbott y Parker, 2000; Archambeaul y DeZoort, 2001; Chen et al., 2005; Lee et al., 2004; Abidin et al., 2006; Chen y Zhou, 2007; Kallunki et al., 2007) o la rentabilidad de la empresa (Jonson y Lys, 1990; Abbott y Parker, 2000; Chen et al., 2005; Kallunki et al., 2007). Su inclusión por separado provocaría problemas estadísticos en el modelo debido, por un lado, a la dimensión limitada de la muestra, que no admite considerar un número demasiado elevado de variables, y por otro, a la existencia de problemas de multicolinealidad derivados de la correlación entre dichas variables.

En segundo lugar, la evidencia previa ha constatado que las empresas de mayor tamaño muestran menor propensión a cambiar de auditor (Haskins & Williams, 1990). Carcello y Neal (2003) argumentan que esta relación puede deberse a varias razones. Por una parte, los mayores honorarios pagados por las empresas de mayor tamaño aumentan la dependencia económica del auditor, lo que confiere a la empresa mayor poder de negociación. En esta situación, es menos probable que se produzcan desacuerdos que terminen con el cambio del auditor. Además, afirman que la mayor visibilidad de estas empresas, por el interés que despiertan en los analistas y la prensa financiera, repercutirá en una menor propensión a realizar cambios de auditor.

Como medida del tamaño de la empresa utilizaremos una aproximación similar a la empleada en el capítulo quinto. Se trata de un factor obtenido mediante la técnica de análisis factorial, integrado por las variables tamaño de la empresa (LOGACTIV) y tamaño del Consejo de Administración (TAMCONS)¹⁶. En particular, la variable TAMAÑO tomará el valor medio del tamaño de la empresa en los dos años previos al cambio $((TAMAÑO_{t-1} + TAMAÑO_{t-2}) / 2)$. Se espera que el parámetro que acompañe a esta variable tenga un signo negativo.

En tercer lugar, varios estudios han venido sugiriendo que los Consejo de Administración más independientes de la dirección tienen más capacidad o más incentivos para realizar un control efectivo de su actuación (Véase Vázquez Inchausti, 2001; Hermalin y Weisbach, 2003). En la medida que una auditoría de calidad puede mejorar el control de la actuación directiva y que, además, el Consejo de Administración es el responsable último de asegurar la calidad del proceso de auditoría, los Consejos de Administración con mayor nivel de independencia han sido asociados con un aumento en la calidad de la auditoría (O'Sullivan, 2000; Beasley y Petroni, 2001; Carcello et al., 2002; O'Sullivan y Diacon, 2002; Chen et al., 2005). Sin embargo, cuando la dirección tiene un fuerte control sobre el Consejo de Administración, es poco probable que dicho Consejo pueda realizar su labor de control. En especial, cuando mayor sea el dominio directivo más probable será que, en caso de desacuerdos, la dirección consiga forzar el despido del auditor (Carcello y Neal, 2003), ya que el Consejo de Administración no tendrá capacidad o incentivos para oponerse a sus deseos.

¹⁶ Ver apartado 6.3.2.2. Análisis descriptivo y univariante.

Para incluir el efecto del dominio directivo sobre la probabilidad de que se produzca un cambio de auditor, utilizaremos un constructo similar al empleado en el capítulo quinto. El factor extraído mediante la técnica de análisis factorial estará compuesto por las variables proporción de consejeros externos en el Consejo de Administración (CONSEXT), separación de los cargos de Presidente del Consejo y Director General de la compañía (SEGREG) y participación accionarial de los directivos de la empresa (PARTDIR). De manera que cuanto menor sea el dominio directivo en la empresa, mayor será el valor que tome el factor. Así, la variable DOMINIO será construida tomando el valor medio del nivel de dominio directivo en la empresa durante los dos años previos al cambio $((DOMINIO_{t-1} + DOMINIO_{t-2})/2)$, y se espera que mantenga una relación negativa con la probabilidad de que se produzca un cambio de auditor¹⁷.

En cuarto lugar, el crecimiento de la empresa ha sido asociado con aspectos como el aumento en el volumen de transacciones de la empresa, aumento en la complejidad de la información contable, en el nivel de diversificación de la empresa, en su dispersión geográfica de las actividades, en la complejidad de los sistemas de control, etc. En estas circunstancias puede que el auditor actual pierda la ventaja competitiva que tenía respecto a ese cliente, haciendo necesaria la búsqueda de un nuevo auditor que dé cobertura a las nuevas necesidades de la empresa a un coste inferior. Esa relación positiva entre el crecimiento de la empresa y la propensión al cambio de auditor ha sido avalada por varios trabajos (Palmrose, 1986; Healy y Lys, 1986; Francis y Wilson,

¹⁷ La participación accionarial de los directivos ha sido incluida en buena parte de los trabajos de cambio de auditor y dirección del cambio como proxy del nivel de costes de agencia, esperando que mantenga una relación negativa con la probabilidad de que se produzca un cambio de auditor. Francis y Wilson (1988) explican que, cuando disminuye la participación accionarial de los directivos en la empresa, es decir, cuando aumenta nivel de costes de agencia de la empresa, cabe esperar que la dirección proceda a la búsqueda de un auditor de mayor calidad para recuperar la confianza de los inversores y que no se vea penalizada su riqueza. Abidin et al. (2006) añaden que una mayor participación accionarial de los directivos les desincentivaría a realizar un cambio por las repercusiones económica negativa que la reacción del mercado tendría sobre su riqueza personal. Sin embargo, por la misma razón, dadas las consecuencias negativas que tendría sobre su riqueza la divulgación de la verdadera situación financiera de la empresa, la dirección podría tener no sólo incentivos para realizar un cambio de auditor, sino también capacidad para hacerlo. No obstante, Lennox (2000) considera que al aumentar la participación accionarial y alinearse los intereses de directivos e inversores, la probabilidad de que se produzcan desacuerdos entre el auditor y la dirección sería menor. Por tanto, la evidencia empírica sobre el efecto de esta variable sobre el cambio no resulta concluyente.

1988; William, 1988; Haskins y Williams, 1990; Jonson y Lys, 1990; Beattie y Fearnley, 1995; Lennox, 2002; Abidin et al., 2006)¹⁸.

En función de lo anterior, incluiremos en el modelo la variable VARN que recoge el incremento de la cifra de negocios de la empresa con respecto al año previo a la realización del cambio de auditor ($CN_t - CN_{t-1}$).

En quinto lugar, varios estudios han evidenciado la existencia de cambios de auditor previamente a la emisión de capital (Simunic y Stein, 1987; Beatty, 1989; Menon y Williams, 1991; Tomczyk, 1996; Bédard et al., 2000; Copley y Douthett, 2002; Kim y Park, 2006). Este tipo de empresas buscan en el nuevo auditor la ventaja de la experiencia o su reputación, que permitan a los inversores reducir los costes de información de los títulos a emitir, lo que se espera repercuta en un aumento del precio de salida al mercado de dichos títulos.

Para incluir este efecto en el modelo, en línea con los trabajos previos (Simunic y Stein, 1987; Beattie, 1989; Menon y Williams, 1991; Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar, 2003), hemos calculado la variable VARCAP como el incremento del capital después del cambio ($(\text{Capital}_{t+1} - \text{Capital}_t) / \text{Capital}_t$).

Por último, Dickins y Higgs (2006) señalan que a la hora de elegir un auditor la empresa puede plantearse como requisito que dicho auditor no sea el mismo auditor que audita a su competidor directo. En esta misma línea, el trabajo de Kwon (1996) sugiere que cuando el mercado está muy concentrado las empresas buscan firmas de auditoría distintas de las de sus competidores. En este sentido, el mercado de auditoría español, al igual que otros mercados internacionales, ha sufrido los efectos de varias fusiones entre grandes firmas de auditoría. En esos casos, cabe la posibilidad de que dos competidores directos que, en principio mantenían distintos auditores, tras la fusión se encuentren auditados por la misma firma de auditoría. Esta situación podría llevar a que uno de ellos iniciara un cambio de auditor.

En el contexto de estudio han tenido lugar dos procesos significativos de fusión de firmas de auditoría. El primero de ellos en 1998, con la integración de Coopers & Lybrand y Price Waterhouse. Y el segundo se produjo en 2002 entre Andersen España y Deloitte Touch.

¹⁸ No obstante, otros estudios como McMullen (1996) y Archambeault y DeZoort (2001) no demuestran la existencia de ningún efecto significativo del crecimiento de la empresa sobre el cambio de auditor.

Para recoger este posible inductor del cambio, hemos creado la variable CAMFUS que toma valor 1 si el cambio tiene lugar en 1999 (año siguiente a la fusión) y se produce de Coopers & Lybrand o Price Waterhouse hacia otro auditor distinto de ellos, o si el cambio se realiza en 2003 de Andersen España o Deloitte Touch hacia un auditor distinto de los implicados, y toma valor 0 en el resto de los casos.

6.3.2.2. Análisis descriptivo y univariante del cambio de auditor

Para obtener los factores que representen el tamaño de la empresa y el dominio directivo, al igual que procedimos en el capítulo quinto, hemos aplicado la técnica de análisis factorial de manera conjunta sobre las variables porcentaje de externos en el Consejo (CONSEXT), participación accionarial de los directivos (PARTDIR), segregación de los cargos de Presidente del Consejo y Director General de la empresa (SEGREG), tamaño de la empresa (LOGACTIV) y tamaño del Consejo (TAMCONS). Los factores resultantes son utilizados para la construcción de las variables TAMAÑO y DOMINIO, ambas definidas sobre los valores de los factores dos años previos al cambio. Para poder acceder a los datos de años previos al cambio es necesario que la extracción de factores se realice sobre la muestra completa de 1453 observaciones-año.¹⁹

En la Tabla 6.3., presentamos los resultados de la extracción de los factores. Tal y como esperábamos, el análisis ha permitido identificar dos factores que explican el 70,59% de la varianza total, lo que supera el 60% admitido para ciencias sociales (Hair et al., 1999, p. 93). El primer factor, al que denominaremos TAMAÑO_t, recoge las variables LOGACTIV y TAMCONS, ambas con una carga superior a 0,8. Estas cargas se consideran estadísticamente significativas (Hair et al., 1999, p. 99-100), lo que indica que el factor extraído es correcto. Un valor alto del factor refleja una mayor dimensión de la empresa en términos de total de activo y tamaño del Consejo.

El segundo de ellos, al que denominaremos DOMINIO_t, agrupa a las variables CONSEXTERN, PARTDIR y SEGREG, todas ellas con una carga estadísticamente significativa, superior a 0,6. Un mayor valor del factor vendrá explicado por una mayor presencia de consejeros externos en el Consejo, la separación de cargos en el Consejo y

¹⁹ Ya que en caso de realizarse sobre la muestra de 110 empresas objeto de análisis sólo tendríamos información relativa al año del cambio.

una menor participación accionarial de los directivos, lo que indicará un menor dominio de los directivos sobre el Consejo de Administración.

TABLA 6.3.: ANÁLISIS FACTORIAL

Panel A: Medidas de la adecuación muestral (n=1453)					
Matriz de correlaciones					
	CONSEXTERN	SEGREG	PARTDIR	LOGACTIV	TAMCONS
SEGREG	0,23***				
PARTDIR	-0,43***	-0,16***			
LOGACTIV	0,36***	-0,11***	-0,30***		
TAMCONS	0,49***	-0,06**	-0,22***	0,73***	
Determinante = 0,245. *** indica un nivel de confianza superior al 99%, ** superior al 95% y * superior al 90%					
Prueba de esfericidad de Bartlett			Chi-cuadrado (p-valor)		2038,90 (0,00)
Kaiser-Meyer-Olkin					0,6
Correlación anti-imagen					
	CONSEXTERN	SEGREG	PARTDIR	LOGACTIV	TAMCONS
CONSEXTERN	0,65 ^a	-0,25	0,35	0,04	-0,38
SEGREG	-0,25	0,51 ^a	0,10	0,12	0,06
PARTDIR	0,35	0,10	0,63	0,23	-0,14
LOGACTIV	0,04	0,12	0,23	0,59 ^a	-0,67
TAMCONS	-0,38	0,06	-0,14	-0,67	0,57 ^a
a Medida de la adecuación muestral					
Panel B: Resultados de la extracción de factores (n=1453)					
Matriz de cargas factoriales para la solución de factores con autovalores mayores que 1, Utilizando componentes principales y rotación varimax					
	Factor 1	Factor 2			
CONSEXTERN	0,53	0,63			
SEGREG	-0,29	0,81			
PARTDIR	-0,35	-0,62			
LOGACTIV	0,89	0,03			
TAMCONS	0,89	0,09			
Porcentaje de varianza explicada	41,63	28,96			
Porcentaje acumulado	41,63	70,59			
Matriz de coeficientes para el cálculo de las puntuaciones en las componentes					
	Factor 1	Factor 2			
CONSEXTERN	0,18	0,38			
SEGREG	-0,27	0,64			
PARTDIR	-0,08	-0,41			
LOGACTIV	0,45	-0,11			
TAMCONS	0,44	-0,07			
Comunalidades					
	Inicial	Extracción			
CONSEXTERN	1,00	0,68			
SEGREG	1,00	0,74			
PARTDIR	1,00	0,51			
LOGACTIV	1,00	0,80			
TAMCONS	1,00	0,80			
		Alfa de Cronbach	Correlación elemento-total corregida		
Factor 1 DOMINIO _t	CONSEXTERN	0,53	0,43		
	SEGREG	0,53	0,23		
	PARTDIR	0,53	0,38		
Factor 2 TAMAÑO _t	LOGACTIV	0,84	0,73		
	TAMCONS	0,84	0,73		

Análisis factorial utilizando componentes principales. Matriz de correlaciones, contraste de esfericidad de Barlett, medida de la adecuación muestral de Kaiser, Meyer y Olkin, matriz de correlaciones anti-imagen, solución rotada por el método varimax, las puntuaciones de los factores por el procedimiento de Anderson-Rubin, comunalidades y Alfa de Cronbach.

CONSEXT es la proporción de consejeros externos en el Consejo de Administración

SEGREG es una variable dicotómica que indica si los cargos de Presidente del Consejo y Director General recaen en distinta persona

PARTDIR es la participación directiva en el capital

LOGACTIV es el logaritmo del total de activo

TAMCONS es el número de miembros del Consejo de Administración

En la Tabla 6.4 se recogen los estadísticos descriptivos de la muestra completa. En la tabla 6.5. se presenta un análisis de diferencia de medias, segmentándose la muestra entre empresas que cambian de auditor y empresas que no cambian. Para verificar si existen diferencias significativas entre los comportamientos de ambas muestras se ha utilizado el test no paramétrico de la U de Mann-Witney, para las variables cuantitativas y el test de χ^2 para las cualitativas.

TABLA 6.4.: ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS

Variable	Media	Mediana	Moda	Sd.	Min.	Max.	q1	q3	Asimetría	Curtosis
ICA	0,56	0,67	1	0,41	0	1	0	1	-0,29	-1,52
TAMAÑO	0,05	0,04	-2,20	0,87	-2,20	2,62	-0,52	0,68	0,11	0,35
DOMINIO	-0,11	-0,35	-0,94	0,93	-0,94	2,14	-0,83	-0,12	1,58	1,37
Δ ZFC	0,00	0,00	-0,71	0,15	-0,71	0,37	-0,05	0,06	-1,32	6,00
VARCAP	0,10	0	0	0,25	-0,48	1,65	0	0,00	4,06	23,18
VARCN	34866614,5	311000	0	206544861	-210080000	1969160000	-3643491	7438000	7,93	72,71
	n	Media (%)								
CAMFUS	12	0,11								
OPINION	22	0,20								

ICA es el porcentaje medio de consejeros externos en el comité de auditoría en los dos años previos al cambio

TAMAÑO es el valor medio del tamaño de la empresa en los dos años previos al cambio

DOMINIO es el valor medio del nivel de dominio directivo en la empresa durante los dos años previos al cambio

VARCAP como el incremento del capital después del cambio

VARCN es el incremento de la cifra de negocios de la empresa con respecto al año previo a la realización del cambio de auditor

Δ ZFC es la variación en la situación financiera de la empresa entre el año del cambio y el año previo al mismo

OPINIÓN toma valor 1 cuando la opinión recibida por la empresa en el año previo al cambio (t-1) es cualificada y 0 cc.

CAMFUS toma valor 1 si el cambio tiene lugar en 1999 o 2003 (años siguientes a las fusiones de Coopers & Lybrand con Price Waterhouse, y Andersen España con Deloitte Touch) y se produce de las firmas implicadas en la fusión hacia otro auditor distinto de ellos, y 0 cc.

TABLA 6.5.: ANÁLISIS DE DIFERENCIAS DE MEDIAS

Variable	Empresas cambian auditor	Empresas no cambian auditor	Test de diferencia de medias
ICA	0,61	0,51	1,985 (p=0,047)
OPINION	0,29	0,11	5,468 (p=0,019)
TAMAÑO	-0,10	0,21	-1,760 (p=0,082)
DOMINIO	0,07	-0,09	0,840 (p=0,403)
Δ ZFC	0,03	-0,03	1,997 (p=0,048)
VARCAP	0,08	0,05	0,540 (p=0,591)
VARCN	62325463,7	6899268,07	1,418 (p=0,161)
CAMFUS	0,22	0,00	13,469 (p=0,000)

La definición de las variables puede encontrarse en la Tabla 6.4.

Como puede observarse, la composición del comité de auditoría en las empresas de la muestra durante los dos años previos aquel en el que se produce un cambio de auditor en la muestra experimental, contiene por término medio un 55% de miembros externos. Este porcentaje es mayor en las empresas que realizan cambios de auditor (61%) que en las empresas que no cambian (51%), indicando que las empresas donde se producen cambios de auditor tienen comités de auditoría más independientes. A nivel univariante podemos afirmar que cuanto mayor es el nivel de independencia con que las empresas constituyen sus comités de auditoría, mayor es su probabilidad de que promueva un cambio de auditor. Este resultado es contrario al de Beattie y Fearnley (1998) y Abidin et al. (2006) quienes evidencian que la presencia y la independencia del comité de auditoría sirven como inhibidor de todo tipo de cambios de auditor en la empresa. No obstante, para poder sacar conclusiones es necesario esperar al análisis multivariante y, en su caso, al análisis de la dirección del cambio. De manera que nos permita concluir si el comité de auditoría está relacionado positivamente con los cambios de auditor porque promueve la búsqueda de nuevos auditores de mayor calidad, o si se debe a que la dirección utiliza la creación de un comité de auditoría, independiente en apariencia, para continuar utilizando el cambio de forma oportunista. En este último caso la empresa podría esperar una menor penalización del cambio de auditor por parte del mercado, que verá en el comité de auditoría un mecanismo de control frente a la posibilidad de un comportamiento oportunista.

En relación a la opinión de auditoría, un 20% de las empresas de la muestra no reciben un informe de auditoría limpio. Consistente con los trabajos anteriores y con nuestras expectativas, podemos afirmar que a nivel univariante se constata que las empresas que cambian de auditor reciben por término medio más informes cualificados (29%) que las que no cambian de auditor (11%).

Con respecto al factor tamaño, tal y como esperábamos, se observa que el tamaño medio en los dos años previos de las empresas que cambian de auditor (-0,10) es inferior al de las empresas que no cambian (0,21), adquiriendo dicha diferencia significado estadístico.

La variación en la situación financiera de la empresa también se confirma como inductora del cambio. Concretamente, entre las empresas que cambian de auditor se observa un empeoramiento de su situación financiera (la variable toma valores

positivos), mientras que las empresas en que se produce una mejora de su situación financiera tienden a mantener a su auditor actual.

El resto de variables, a nivel univariante, no muestran diferencias significativas entre ambas muestras. Sin embargo, como esperábamos, las variables VARCAP y VARNCN mantienen el tanto la obtención de nueva financiación, como el crecimiento de la empresa es superior en aquellas empresas que cambian de auditor. Por el contrario, el factor dominio, refleja que el nivel medio de dominio de los directivos sobre el Consejo es menor en aquellas empresas que cambian de auditor.

La Tabla 6.6. muestra los coeficientes de correlación de Pearson entre las variables explicativas. Todas las correlaciones están por debajo de 0.39, lo que hace poco probable la existencia de problemas de multicolinealidad en el modelo (Gujarati, 1997, p.331)²⁰.

TABLA 6.6.: MATRIZ DE CORRELACIONES DE PEARSON

	OPINION	ICA	DOMINIO	TAMAÑO	ΔZFC	VARCAP	VARNCN
ICA	-0,032						
DOMINIO	0,149	0,212**					
TAMAÑO	-0,224**	0,388***	-0,099				
ΔZFC	0,006	-0,171*	0,050	0,038			
VARCAP	0,072	0,029	0,215*	-0,027	-0,102		
VARNCN	0,139	0,186*	-0,027	0,223**	0,022	-0,077	
CAMFUS	0,115	0,158	-0,016	0,316***	0,056	-0,108	0,031

*** indica un nivel de confianza superior al 99%, ** superior al 95% y * superior al 90%

La definición de las variables puede encontrarse en la Tabla 6.4.

Como puede observarse, las empresas de mayor tamaño muestran una mayor propensión a recibir informes limpios ($p < 0.05$) siendo más probable que se encuentren entre las empresas que cambiaron de auditor tras la fusión entre empresas de auditoría ($p < 0.01$), y experimentan un mayor crecimiento de la cifra de ventas ($p < 0.05$).

Asimismo, en línea con los resultados del capítulo anterior, el nivel de independencia medio del comité de auditoría en los dos años previos al cambio está positivamente relacionado con el tamaño medio de la empresa en dicho periodo ($p < 0,05$) y la ausencia de dominio directivo sobre el Consejo de Administración ($p < 0,01$). Por último, en relación con el comité de auditoría, también es posible señalar

²⁰ Para mayor seguridad, se ha calculado el factor de inflación de la varianza (FIV) para cada una de las variables. En todas ellas es inferior a 10, por lo que es poco probable que la variable sea colineal (Gujarati, 1997, p. 334). El índice de condición tampoco excede de 30.

una relación positiva y significativa al 10% con la mejora de la situación financiera de la empresa y con el incremento de la cifra de negocios previos al cambio.

6.3.2.3. Análisis multivariante del cambio de auditor

La Tabla 6.7. contiene los resultados de tres modelos de regresión logística, junto con diferentes medidas de la bondad del ajuste. La primera columna muestra los resultados del modelo básico que añade, a las variables que tradicionalmente han explicado el cambio de auditor, el efecto de la independencia del comité de auditoría. En la segunda columna, sobre el modelo anterior se incorpora como variable de control el efecto del dominio directivo, para detectar la posibilidad de que la capacidad explicativa del comité de auditoría sea el reflejo del control directivo sobre el órgano de gobierno en el cual se inserta dicho comité de auditoría. En la última columna se incluye el efecto de los planes de emisión de nuevas acciones sobre el cambio de auditor²¹.

Los tres modelos resultan estadísticamente significativos al 99%. La prueba de Hosmer y Lemeshow de ajuste indica que en ninguno de los casos hay una diferencia estadísticamente significativa entre las clasificaciones observadas y las predichas ($p > 0,05$), lo que confirma la bondad de los ajustes realizados. La capacidad explicativa de los tres modelos ronda el 40% según el R^2 de Cox y Snell, y el 56% según el R^2 de Nagelkerke. El porcentaje de clasificación correcta es del 75% en los modelos A y B y del 79,4% en el modelo C. Estos resultados son consistentes con los trabajos anteriores (véase, entre otros, Carcello y Neal, 2003; Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar, 2003; Abidin et al., 2006).

²¹ La razón de contemplar VARCAP en un modelo aparte descansa en la forma en que se define ya que requiere obtener información en el año $t+1$, lo que conlleva la pérdida de 33 observaciones.

TABLA 6.7.: ANÁLISIS DE REGRESIÓN LOGÍSTICA ENTRE LA PROBABILIDAD DE LA EMPRESA DE CAMBIAR DE AUDITOR Y LA INDEPENDENCIA DEL COMITÉ DE AUDITORÍA

	A	B	C
C	-2,217 *** (10,090)	-2,192 *** (9,425)	-2,313 *** (7,051)
ICA	2,440 *** (6,642)	2,409 *** (6,229)	3,036 ** (5,435)
OPINION	2,927 ** (5,258)	2,940 ** (5,248)	2,978 ** (4,570)
ICA*OPINION	-2,995 * (2,918)	-3,046 * (2,898)	-4,136 ** (4,021)
ΔZFC	5,930 ** (4,954)	5,916 ** (4,936)	5,406 * (3,236)
TAMAÑO	-1,844 *** (12,791)	-1,833 *** (12,455)	-2,094 *** (8,673)
VARCN	0,000 ** (4,019)	0,000 ** (3,907)	0,000 (2,043)
CAMFUS	42,084 (0,000)	42,096 (0,000)	40,029 (0,000)
LIQUIDACIÓN	-54,811 (0,000)	-54,919 (0,000)	
DOMINIO		0,051 (0,025)	
VARCAP			1,689 (1,043)
Hosmer y Lemeshow (p-valor)	7,846 (0,449)	7,979 (0,436)	9,452 (0,306)
R2 Cox y Snell	0,420	0,420	0,441
R2 Nagelkerke	0,560	0,560	0,591
Chi2 (gl.)	52,233 (8) ***	52,258 (9) ***	36,695 (8) ***
% Clasificación correcta	75%	75%	79,4%
Observaciones	96	96	63

*** indica un nivel de confianza superior al 99%, ** superior al 95% y * superior al 90%

LIQUIDACIÓN es una variable que refleja una empresa de la muestra que se encuentra en liquidación y que provoca la aparición de un caso atípico con influencia significativa en una de las variables del modelo²².

La definición del resto de variables puede encontrarse en la Tabla 6.4.

Respecto a la significatividad de los coeficientes individuales, en primer lugar, la probabilidad de que una empresa cambie de auditor está negativa y significativamente con el término de interacción ICA*OPINION ($p < 0.1$). Esto significa que las empresas que reciben una opinión cualificada muestran menor propensión a cambiar de auditor cuanto mayor sea el nivel de independencia de su comité de auditoría, lo que resulta consistente con la hipótesis H1. Puede afirmarse, por tanto, que el comité de auditoría cuando está dotado de un alto nivel de independencia, evita que se produzcan cambios de auditor en respuesta al tipo de opinión emitida por éste. Esto se convierte en una

²² Se trata de una empresa que, por encontrarse en proceso de liquidación, aunque recibe opinión cualificada no cambia de auditor. Siguiendo a Hair et al. (1999, p. 178), en los casos en que las observaciones influyentes son explicadas por una situación extraordinaria, está justificada tanto su eliminación, como su inclusión en el modelo como variable explicativa. Aunque se ha optado por esta segunda solución para que el modelo sea más representativo de la muestra de datos, como análisis de sensibilidad (no mostrado aquí) se ha procedido a la eliminación de la misma con resultados similares.

evidencia de que el comité de auditoría ha asumido de forma efectiva su responsabilidad de participar activamente en la decisión de cambio de auditor, evitando que se convierta en una herramienta a disposición de la dirección para ejercer presión sobre el auditor. Este resultado es consistente con la evidencia mostrada por Archambeault y DeZoort (2001), Lennox (2002) y Carcello y Neal (2003).

En consonancia con los obtenidos a nivel univariante, el cambio de auditor en la muestra objeto de estudio está positiva y significativamente relacionado con la variable ICA ($p < 0.01$). La variable OPINION mantiene una relación positiva y significativa al 5% con la probabilidad de cambio de auditor. Al igual que en los estudios previos (Chow y Rice, 1982; Craswell, 1988; Sarhan et al., 1991; Citron y Taffler, 1992; Krishnan et al., 1996; Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar, 2003; Vanstraelen, 2003; Chan et al., 2006), se detecta que las empresas que reciben una opinión de auditoría no favorable tienen más incentivos a cambiar de auditor, salvo en el caso de aquellas empresas con comités de auditoría independientes.

En relación con las variables de control, tal y como esperábamos, un empeoramiento de la situación financiera de la empresa en el año del cambio ($\Delta ZFC > 0$) está relacionado con una mayor propensión a realizar cambio de auditor ($p < 0.05$). Por su parte, las empresas de mayor tamaño medio en los dos años previos al cambio son menos propensas a realizar cambios de auditor ($p < 0.01$).

La variable VARN está positiva y significativamente relacionada al 0.05% con el cambio de auditor, pero sólo en la muestra que está compuesta por 96 observaciones.

En consonancia con el trabajo de Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar (2003), el incremento del capital con posterioridad al cambio no parece ser un factor explicativo del cambio entre las empresas cotizadas españolas. Según Kim y Park (2006), el mercado considera que los cambios de auditor aumentan la asimetría informativa, ya que en sus primeros años el auditor tiene más problemas para detectar los errores en la información financiera del cliente. Por ello, cuando se produce un cambio de auditor previo a la emisión de capital, los inversores reducen el precio ofertado por las acciones. Esto explicaría que las empresas que tengan proyectado emitir capital eviten, en la medida de lo posible, la realización de un cambio de auditor previo al mismo.

Por último, la variable DOMINIO sigue sin alcanzar significado estadístico su signo es contrario al esperado. En contra de nuestras expectativas, en la medida que un

mayor valor de la variable implica un menor dominio del Consejo, la ausencia de dominio estaría relacionada positivamente con la propensión al cambio de auditor. Puede que esto se deba a que, como demostramos en el capítulo quinto y se confirma en el análisis de correlaciones (Tabla 6.6.), son precisamente las empresas con menor dominio directivo las más propensas a constituir comités de auditoría más independientes. Por su parte, la ausencia de significación de esta variable pone de manifiesto que entre las empresas de la muestra, no es la ausencia o presencia de dominio directivo la que explica el cambio de auditor, sino que éste viene explicado por el nivel de independencia de sus comités de auditoría. Como puede observarse, su inclusión en el modelo no altera la capacidad explicativa de la variable ICA, ni añade poder explicativo al modelo en su conjunto, lo que indica que el dominio directivo no es un inductor directo del cambio.

Los estudios previos tampoco ofrecen resultados concluyentes sobre la influencia de las características del Consejo en las decisiones de cambio. Por ejemplo, mientras que Abidin et al. (2006) detecta un aumento de cambios entre las empresas con mayor proporción de consejeros externos en el Consejo, Carcello y Neal (2003) no encuentran ninguna relación entre el porcentaje de consejeros no independientes y la probabilidad de realizar cambios de auditor tras la recepción de una opinión con salvedades por incertidumbre sobre la continuidad de la empresa. La participación accionarial de los directivos tampoco resulta significativa en estos trabajos, ni en el estudio de Archambeault y DeZoort (2001).

6.3.3. ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA HIPÓTESIS 2: INFLUENCIA DEL COMITÉ DE AUDITORÍA EN LA SELECCIÓN DEL NUEVO AUDITOR

6.3.3.1. Modelo de dirección del cambio y definición de variables

Para contrastar la influencia del comité de auditoría independiente en la selección de auditores con menor nivel de dependencia económica, estimaremos un modelo donde la dirección del cambio, en términos de dependencia económica del auditor entrante respecto a la del auditor saliente, es función del nivel de independencia del comité de auditoría y de su interacción por el tipo de opinión de auditoría recibida en el año previo al cambio. El modelo tiene la siguiente forma funcional:

$$VARDEPEC = a + b_1ICA + b_2ICA * OPINION + b_3OPINION + b_kCONTROL$$

Donde:

VARDEPEC es la variable dependiente y representa la diferencia entre el nivel de dependencia económica del auditor entrante (*DEPEC_t*) y el del auditor saliente (*DEPEC_{t-1}*). Para reconocer si el proceso de elección ha provocado una mejora o un empeoramiento de la calidad del auditor y, por tanto, si el comité de auditoría introduce mejoras en el proceso de selección, el tipo de auditor seleccionado debe estar en referencia al auditor anterior. *VARDEPEC* tomará valores positivos cuando el nuevo auditor sea más dependiente del cliente que el anterior.

Como se ha venido apuntando en los apartados anteriores, la razón de elegir el nivel de dependencia económica como característica de referencia del auditor en el proceso de selección estriba en el interés paralelo de este trabajo en determinar si el comité de auditoría supone un obstáculo a las estrategias de compra de opinión. En este contexto, el objetivo de la dirección podría lograrse tanto con la elección de un auditor con menor nivel de conocimiento, como con la selección de uno que, en caso de conflicto, tenga menor capacidad para resistir a las presiones de la dirección. En línea con los argumentos planteados en el capítulo segundo, la capacidad del auditor para resistir a las presiones dependerá de su dependencia económica.

Como planteamos en el capítulo quinto, para medir la dependencia económica del auditor utilizaremos el tamaño del cliente en la cartera del auditor, ya que el auditor será más dependiente de un cliente cuanto mayor sea la renta derivada del mismo (Paz-Ares, 1996). El tamaño relativo del cliente ha sido utilizado con frecuencia en otros trabajos como medida de la dependencia económica (DeAngelo, 1981; Francis y Wilson, 1988; Lys y Watts, 1994; Stice, 1991; DeFond, 1992²³; Reynolds y Francis, 2001; Craswell et al., 2002). Como medida del tamaño del cliente, a partir de las variables *DEPEC_{TA}* y *DEPEC_{CN}* definidas en el capítulo quinto²⁴ y siguiendo el mismo procedimiento, hemos utilizado la técnica de análisis factorial para obtener una sola dimensión (*DEPEC*).

²³ Este autor la utiliza como proxy de la independencia del auditor en general.

²⁴ *DEPEC_{CN}* es el porcentaje que, sobre la suma de la cifra de negocio de todos los clientes del auditor, representa la cifra de negocios de un cliente determinado, y *DEPEC_{TA}* se calcula a partir del valor de los activos.

IAC es el nivel de independencia del comité de auditoría, obtenido como el cociente entre el número de consejeros externos en el comité de auditoría y el total de consejeros que componen dicho comité. Concretamente, esta variable tomará el valor medio del nivel de independencia del comité de auditoría en el año del cambio y el año anterior (Abidin et al., 2006). Se espera que el signo del parámetro que acompañe a esta variable sea negativo, indicando que cuanto mayor sea la independencia del comité de auditoría, menor será la probabilidad de que la empresa nombre un nuevo auditor con mayor nivel de dependencia económica.

OPINION es una variable dicotómica que tomará valor 1 cuando la opinión recibida por la empresa en el año previo al cambio (t-1) sea cualificada y 0 cuando obtenga un informe limpio. Es posible que las empresas que obtienen una opinión de auditoría no limpia cambien de auditor por motivos distintos a aquellas que obtienen una opinión limpia. Por ello, pueden detectarse comportamientos diferentes en lo que se refiere a la elección del nuevo auditor (Gómez Aguilar y Ruiz Barbadillo, 2000, p. 718). A este respecto, por ejemplo, Lee et al. (2004) evidencian que las empresas que obtienen opiniones con salvedades por incertidumbre sobre la continuidad de la empresa muestran una mayor propensión a reducir la calidad del auditor entrante. Se espera, por tanto, que el signo del parámetro que acompaña a esta variable sea positivo, indicando que las empresas que despiden al auditor tras la emisión de un informe con salvedades buscarán un nuevo auditor que le ofrezca más garantías de obtener un informe limpio en el periodo siguiente.

*ICA*OPINION* es un término de interacción de las dos variables anteriores. Con respecto a esta variable, esperamos que el signo asociado a su coeficiente sea negativo, lo que constataría que los comités de auditoría más independientes, en los casos en que la empresa cambia de auditor tras la recepción de un informe cualificado, consigue evitar que se seleccione a un nuevo auditor con mayor nivel de dependencia económica que el anterior.

La hipótesis H2 será aceptada cuando b_1+b_2 sea negativo y significativo.

CONTROL serán algunos de los factores que la literatura ha evidenciado como explicativos de la elección de auditor. Concretamente, incluiremos algunas de las características de la empresa auditada que pueden determinar las necesidades de

servicios de auditoría en términos de credibilidad: situación financiera de la empresa, tamaño de la empresa, dominio directivo y obtención de nueva financiación.

En primer lugar, como argumentamos en el apartado 6.3.2., la situación financiera de la empresa ha sido considerada como un inductor del cambio, sin embargo, las razones del cambio son muy variadas, lo que complica la predicción de la dirección que tomará dicho cambio. En la medida que el cambio haya sido debido a un intento por retrasar la divulgación de la verdadera situación financiera de la empresa, cabrá esperar que la empresa elija un nuevo auditor con mayor riesgo de dependencia económica. Sin embargo, si con el cambio se busca un auditor que otorgue más credibilidad a la empresa, con la intención de salir de la situación de deterioro financiero, cabría esperar que cuanto peor sea la situación financiera de la empresa más incentivo tendrá para elegir un auditor con menor dependencia económica. A este respecto, Chen y Zhou (2007) evidenciaron que entre las empresas que cambian de auditor, cuanto mejor es su situación financiera más propensión tienen a seleccionar a una firma de auditoría internacional.

Para medir la situación financiera de la empresa, nuevamente utilizaremos el índice financiero desarrollado por Zmijewski (1984). Calcularemos la variable ZFC como la situación financiera de la empresa en el año del cambio. Valores altos de la variable muestran un deterioro de la situación financiera de la empresa.

En segundo lugar, el tamaño de la empresa ha sido utilizado con frecuencia como determinante de la calidad del auditor elegido por ésta. Esta característica suele ser asociada a un mayor nivel de costes de agencia, lo que implica unas mayores necesidades de control (Francis y Wilson, 1988). En esta línea, diversos trabajos han demostrado que el tamaño de la empresa está positivamente relacionado con la calidad del auditor (Simunic y Stein, 1987; Abbott y Parker, 2000; Beasley y Petroni, 2001; Lee et al., 2004). Además, la mayor visibilidad de estas empresas puede disuadirlas de elegir un auditor con más nivel de dependencia económica que el anterior.

Como medida del tamaño de la empresa hemos utilizado el factor tamaño de la empresa creado en el apartado 6.3.2.2, aplicando la técnica de análisis factorial. Dicho factor agrupa las variables tamaño de la empresa y tamaño del Consejo de Administración. La variable TAMAÑO recogerá, por tanto, el tamaño de la empresa en el año del cambio y se espera que su parámetro vaya acompañado de un signo negativo.

En tercer lugar, para controlar que son las características del comité de auditoría y no el nivel de dominio directivo el que está influyendo sobre la elección del auditor, incluiremos la variable DOMINIO que, en consonancia con la definición de la variable ICA, recoge el valor medio de dominio directivo en la empresa en el año del cambio y en el año previo. Para obtener el nivel de dominio directivo tomaremos el factor extraído en el apartado 6.3.2.2., mediante la técnica de análisis factorial, a partir de las variables proporción de consejeros externos en el Consejo de Administración (CONSEXT), separación de los cargos de Presidente del Consejo y Director General de la compañía (SEGREG) y participación accionarial de los directivos de la empresa (PARTDIR).

En línea con los argumentos anteriores, esperamos que cuanto mayor sea el dominio directivo en la empresa (valores bajos de la variable DOMINIO), más posibilidades tendría la dirección de realizar con éxito la compra de opinión de auditoría, y por tanto, mayor será la propensión a seleccionar un auditor con mayor nivel de dependencia económica. A este respecto, existe evidencia de que la calidad del nuevo auditor está negativamente asociada con la participación accionarial de los directivos de la empresa (DeFond, 1992; Abbott y Parker, 2000; Lee et al., 2004; Chen et al., 2005) y positivamente asociada a la presencia de consejeros externos en el Consejo de Administración (Beasley y Petroni, 2001).

En tercer lugar, como ya señalamos en el apartado 6.3.2.1., las empresas que planean emitir nuevas acciones tendrán especial interés en seleccionar un auditor que proporcione mayor credibilidad a la información emitida por la empresa, y reduzca las asimetrías informativas para los futuros inversores (Abbott y Parker, 2000). Además, las empresas que eligen un auditor de mayor calidad previamente a la obtención de financiación externa pueden beneficiarse de la experiencia y la reputación de dicho auditor (Johnson y Lys, 1990). En esta línea, existe evidencia empírica de que, ante la emisión de nuevas acciones en el año siguiente al cambio, las empresas muestran una mayor propensión a seleccionar un auditor de mayor calidad (Lee et al., 2004) y mayor tamaño que el precedente (Francis y Wilson, 1988; Johnson y Lys, 1990; DeFond, 1992)²⁵.

²⁵ Sin embargo, ni los resultados de Abbott y Parker (2000), ni los de Chen y Zhou (2007) han conseguido ratificarla.

Por tanto, por las mismas razones, cabe esperar que estas empresas muestren más interés por seleccionar un auditor más independiente, en términos de dependencia económica. Hemos definido la variable VARCAP como el incremento del capital después del cambio ($(\text{Capital}_{t+1} - \text{Capital}_t) / \text{Capital}_t$), esperando que el signo que acompañe a su coeficiente sea negativo.

6.3.3.2. Análisis descriptivo y univariante

Como dijimos en el apartado anterior, el nivel de dependencia económica del auditor (DEPEC) se obtendrá de la combinación de las variables DEPEC_{TA} y DEPEC_{CN} , mediante la técnica de análisis de componentes principales. Para la extracción de factores, igual que procedimos con los factores tamaño y dominio, utilizaremos la muestra completa de 1453 observaciones-año, ya que para la construcción de la variable VARDEPEC necesitaremos tanto la dependencia económica del nuevo auditor (el del año del cambio), como la del auditor presente en el año previo.

Los resultados de la extracción del factor se presentan en la Tabla 6.8. Del análisis se ha extraído un solo factor que explica el 97,48% de la varianza total, siendo la carga factorial de ambas variables en dicho factor es superior a 0.9.

TABLA 6.8.: ANÁLISIS FACTORIAL

Panel A: Medidas de la adecuación muestral (n=1453)		
Matriz de correlaciones		
	DEPEC_CN	
DEPEC_TA	0,950***	
Determinante = 0,098. *** indica un nivel de confianza superior al 99%, ** superior al 95% y * superior al 90%		
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado (p-valor)	3365,464 (0,00)
Kaiser-Meyer-Olkin		0,5
Correlación anti-imagen		
	DEPEC_CN	DEPEC_TA
DEPEC_CN	0,5a	-0,95
DEPEC_TA	-0,95	0,5a
a Medida de la adecuación muestral		
Panel B: Resultados de la extracción de factores (n=1453)		
Matriz de cargas factoriales para la solución de factores con autovalores mayores que 1, Utilizando componentes principales y rotación varimax		
	Factor 1	
DEPEC_CN	0,99	
DEPEC_TA	0,99	
Porcentaje de varianza explicada	97,48	
Porcentaje acumulado	97,48	

TABLA 6.8.: ANÁLISIS FACTORIAL (CONTINUACIÓN)

Panel B: Resultados de la extracción de factores (n=1453)			
Matriz de coeficientes para el cálculo de las puntuaciones en las componentes			
	Factor 1		
DEPEC_CN	0,506		
DEPEC_TA	0,506		
Comunalidades			
	Inicial	Extracción	
DEPEC_CN	1,00	0,975	
DEPEC_TA	1,00	0,975	
		Alfa de Cronbach	Correlación elemento-total corregida
Factor 1 DEPEC	DEPEC_CN	0,974	0,95
	DEPEC_TA	0,974	0,95

Análisis factorial utilizando componentes principales. Matriz de correlaciones, contraste de esfericidad de Barlett, medida de la adecuación muestral de Kaiser, Meyer y Olkin, matriz de correlaciones anti-imagen, solución rotada por el método varimax, las puntuaciones de los factores por el procedimiento de Anderson-Rubin, comunalidades y Alfa de Cronbach.

DEPEC_{CN}: es el valor de las cifra de negocios del cliente sobre el sumatorio de la cifra de ventas de todos los clientes del auditor

DEPEC_{TA} es el valor de los activos del cliente en relación a la totalidad del valor de los activos de la cartera de clientes del auditor

En la Tabla 6.9 se recogen los estadísticos descriptivos de la muestra.

TABLA 6.9.: ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS

Variable	Media	Mediana	Moda	Sd.	Min.	Max.	q1	q3	Asimetría	Curtosis
VARDEPEC	-0,14	0,00	-3,08	1,01	-3,08	3,05	-0,46	0,26	-0,50	3,28
ICA	0,75	0,75	1,00	0,24	0,33	1,00	0,50	1,00	-0,34	-1,37
DOMINIO	0,09	-0,16	-1,73	0,86	-1,73	1,26	-0,63	0,92	-0,17	-1,14
TAMAÑO	-0,05	-0,19	-1,99	0,86	-1,99	2,41	-0,66	0,48	0,32	0,32
ZFC	6,82	7,11	4,27	1,38	4,27	10,29	5,63	7,84	0,02	-0,62
VARCAP	0,08	0	0	0,29	-0,12	1,65	-3E-08	0,00	4,37	21,58
	n	Media (%)								
opt_ante	16	29,09								

VARDEPEC es la variación en el nivel de dependencia económica entre los auditores de la empresa

ICA es el porcentaje medio de consejeros externos en el comité de auditoría en el año del cambio y en el previo al cambio

TAMAÑO es el tamaño de la empresa en el año del cambio

DOMINIO es el valor medio del nivel de dominio directivo en la empresa durante en el año del cambio y en el año previo

ZFC es la situación financiera de la empresa en el año del cambio

VARCAP como el incremento del capital después del cambio

OPINIÓN toma valor 1 cuando la opinión recibida por la empresa en el año previo al cambio (t-1) es calificada y 0 cc.

La medida de la variación de la dependencia económica oscila entre -3 y 3, aproximadamente. El valor de la mediana nos indica que por término medio con el cambio de auditor se ha producido una reducción del nivel de dependencia económica. Los datos del primer y segundo cuartil nos muestran que el 50% de las empresas que cambian lo hacen hacia un auditor con menor nivel de dependencia económica. Hecho que confirma la asimetría negativa, indicando que existe un mayor número de empresas con variación de la dependencia económica inferior a la media (-0,14), es decir, que

eligen auditores menos dependientes. El índice de curtosis nos indica que se trata de una variable con distribución leptocúrtica, es decir, que hay un alto grado de concentración de las observaciones alrededor de los valores centrales de la variable.

La composición media del comité de auditoría entre el año del cambio y el año previo entre las empresas que cambian de auditor es del 75% de consejeros externos, algo superior a la que mantenían estas mismas empresas dos años previos al cambio (véase tabla 6.5.). No obstante, la asimetría negativa indica que la mayor parte de las empresas tienen menos del 75% de miembros externos en el Consejo, lo que supone una presencia importante de consejeros ejecutivos en el comité de auditoría. Concretamente, un 25% de las empresas tiene menos de un 50% o menos de consejeros externos en el comité de auditoría. Al menos otro 25% tiene un comité de auditoría totalmente independiente.

El índice de dominio directivo alcanza una media de 0,09. Los valores de este índice oscilan entre -1,73 (mayor nivel de dominio) y 1,26 (nivel mínimo de dominio). Los valores del primer cuartil y la mediana indican que el 50% de estas empresas tienen Consejos de Administración altamente dominados (bajo porcentaje de externos, dualidad en los cargos de Presidente y Director General y alta participación directiva). El valor medio del índice TAMAÑO en el año del cambio es de -0,05, algo superior al valor medio del mismo en los dos años previos al cambio. El índice de deterioro financiero toma una media de 6,82, entre un nivel mínimo de 4,27 (mejor situación financiera en la muestra) y un nivel máximo de 10,29 (peor situación financiera). La variación media del capital con posterioridad al cambio de auditor es de 0,08, aunque en la mayoría de empresas no se produce ninguna modificación del mismo. Por último, como ya apuntamos, el 29% de las empresas que cambian de auditor reciben en el año anterior una opinión con salvedades.

A través de la matriz de correlaciones de Pearson (Tabla 6.10) podemos detectar las primeras relaciones a nivel univariante entre la variación en la dependencia económica del auditor y las variables independientes. En primer lugar, la variable ICA mantiene una correlación negativa y significativa con el nivel de dependencia económica del auditor, indicando que, a nivel univariante, las empresas con mayor proporción de consejeros externos en el comité de auditoría tienden a seleccionar auditores menos dependientes económicamente que el auditor saliente. Esto proporciona

un primer indicio de que el comité de auditoría cumple con su responsabilidad en el proceso de selección promoviendo la contratación de auditores más independientes. Si se analizan conjuntamente este resultado con los obtenidos del análisis del cambio de auditor, es posible que la mayor propensión al cambio de auditor entre las empresas con comités de auditoría más independientes se deba a que tras su incorporación a la empresa, el comité de auditoría ha estimado oportuno la sustitución del auditor de la empresa por otro con menor riesgo de dependencia económica, que ofrezca más garantías sobre la fiabilidad de la información financiera. Como apuntan Abbott y Parker (2000), los consejeros externos a los que al nombrarlos miembros del comité de auditoría se les ha asignado expresamente la responsabilidad de velar por la calidad del sistema de información financiera, van a tener más incentivos para garantizar que no se produzca ningún incumplimiento que pueda dañar su reputación o atribuirles algún tipo de responsabilidad legal.

En segundo lugar, observamos una relación positiva y significativa entre el nivel de dependencia económica del auditor y la variable OPINION ($p < 0,1$). Esto indica que las empresas que reciben una opinión cualificada en el año previo al cambio son más propensas a contratar un nuevo auditor económicamente más dependiente que el anterior. Esto es consistente con lo esperado ya que puede tratarse del segundo paso descrito en la estrategia de compra de opinión, es decir, la búsqueda de un nuevo auditor que ofrezca más garantías de otorgar una opinión limpia en el siguiente ejercicio. Un nuevo auditor con mayor nivel de dependencia económica, en principio, tiene más incentivos para evitar la pérdida del cliente por los altos costes que supondría, por lo que estará más dispuesto a ceder ante las presiones de la dirección.

En relación con las variables de control, se detecta que las empresas con peor situación financiera son más propensas a contratar un nuevo auditor económicamente más dependiente ($p < 0,1$). Esta relación puede deberse a que, como sugieren Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar (2003), esta situación financiera puede provocar en las empresas el deseo de manipular la información financiera, a fin de retardar su publicación. Ello puede dar lugar a la existencia de desacuerdos entre la dirección y el auditor que no está dispuesto a aceptar el tratamiento propuesto, que se resuelven con la salida del auditor actual y la contratación de otro con menor poder de negociación. El menor poder de negociación del auditor entrante ofrece más garantías a la dirección de

que, ante esta situación de conflicto, el resultado de la misma se decantará hacia el deseado por la dirección.

En cuanto al efecto del dominio directivo, se observa una relación negativa y significativa al 10% con el aumento de la dependencia económica del auditor, lo que implica que las empresas con Consejos de Administración menos dominados (mayor valor de la variable DOMINIO), dirigen el cambio hacia auditores menos dependientes económicamente que sus predecesores ($VARDEPEC < 0$). O dicho a la inversa, las empresas con mayor dominio directivo (menor valor de la variable) eligen auditores más dependientes económicamente. Este resultado refuerza la idea de que cuanto mayor es el dominio directivo, más capacidad tiene la dirección para utilizar la elección de auditor de forma oportunista.

Por último, a nivel univariante se detecta una relación negativa y significativa entre la emisión de nuevas acciones con posterioridad al cambio de auditor y la variación de la dependencia económica. Analizado en global, aunque no se detecta que este tipo de empresas promuevan cambios de auditor, una vez que el cambio se ha producido, por las razones que sea, sí muestran más incentivos para elegir un nuevo auditor con menor nivel de dependencia económica. Cuanto mayor sea el incremento de capital, mayor será la diferencia entre la dependencia económica del auditor elegido y su predecesor. Como se ha venido argumentando, estas empresas requieren de auditores que ofrezcan más credibilidad y reduzcan las asimetrías informativas para los inversores.

La variable TAMAÑO no muestra ninguna relación significativa con la variación de la dependencia económica del auditor y su signo es contrario al esperado. Las empresas de mayor tamaño tenderían a la selección de auditores más dependientes económicamente que su predecesor.

TABLA 6.10.: MATRIZ DE CORRELACIONES DE PEARSON

	VARDEPEC	OPINION	ICA	DOMINIO	TAMAÑO	ZFC
OPINION	0,260*					
ICA	-0,370***	-0,144				
DOMINIO	-0,254*	0,025	0,279**			
TAMAÑO	0,050	-0,077	0,341***	0,035		
ZFC	0,263*	0,342**	0,044	0,212	0,159	
VARCAP	-0,343**	0,243*	0,172	0,238	-0,191	0,050

*** indica un nivel de confianza superior al 99%, ** superior al 95% y * superior al 90%
La definición de las variables puede encontrarse en la Tabla 6.9.

Las correlaciones entre las variables independientes están por debajo de 0.37, lo que hace poco probable la existencia de problemas de multicolinealidad en el modelo²⁶. Al igual que en la muestra anterior existe una relación positiva y significativa entre la composición media del comité de auditoría entre el año del cambio y el año previo y el tamaño de la empresa en el año del cambio y el dominio directivo medio entre esos mismos años. La emisión de informes no limpios en el año previo al cambio está positivamente relacionada al 5% con la situación financiera de la empresa auditada en el año del cambio y al 10% con la variación del capital. Esta última relación puede ser debida a un intento de este tipo de empresas por mostrar una mejor imagen en su información financiera a través de la manipulación contable (Kim y Park, 2006), que se traduzca en la emisión de una opinión con salvedades por parte del auditor.

6.3.3.3. Análisis multivariante de la dirección del cambio

Dadas las características de la variable dependiente, para estimar el modelo planteado en el apartado 6.3.3.1., aplicaremos un análisis de regresión lineal múltiple.

La Tabla 6.11. contiene los resultados de los modelos de regresión y varias medidas de la bondad del ajuste. La columna A muestra los resultados del modelo incluyendo exclusivamente las variables objeto de análisis. La columna B presenta el modelo con las variables de interés y algunas de las variables de control. Al igual que en el estudio de cambio de auditor, el efecto del dominio directivo se contrasta en un modelo distinto (columna C) para observar si es el efecto dominio, y no la independencia del comité de auditoría, quien determina la elección del auditor. El efecto de la variación de capital en el tipo de auditor elegido se incluye en un modelo a parte (columna D), debido a que su inclusión provoca la pérdida de observaciones reduciendo aún más la ratio observaciones por variable.

²⁶ El factor de inflación de la varianza es inferior a 10 para todas las variables y el índice de condición no excede de 30.

El estadístico F de los modelos indica que todos son significativos en su conjunto a un nivel de significación del 99%. La bondad del ajuste, medida por el R^2 ajustado está en torno a 0,24²⁷.

TABLA 6.11.: ANÁLISIS DE REGRESIÓN LINEAL ENTRE LA VARIACIÓN DE LA DEPENDENCIA ECONÓMICA DEL AUDITOR Y LA INDEPENDENCIA DEL COMITÉ DE AUDITORÍA

	A	B	C	D
C	0,498 (1,61)	-0,115 (-0,19)	-0,195 (-0,30)	-0,317 (-0,52)
ICA	-1,053 ** (-2,19)	-1,584 ** (-2,42)	-1,525 ** (-2,33)	-1,193 * (-1,76)
OPINION	3,352 *** (2,70)	3,624 *** (2,74)	3,375 ** (2,43)	3,579 ** (2,44)
ICA*OPINION	-3.368 ** (-2,35)	-3,931 ** (-2,58)	-3,645 ** (-2,29)	-3,657 ** (-2,31)
TAMAÑO		0,251 (1,43)	0,243 (1,40)	0,161 (0,91)
ZFC		0,154 ** (2,29)	0,161 ** (2,27)	0,143 ** (2,07)
DOMINIO			-0,087 (-0,57)	-0,059 (-0,36)
VARCAP				-0,147 *** (-3,30)
R2 ajustado	0,198	0,241	0,244	0,284
Estadístico F	3,95 ***	3,84 ***	3,22 ***	3,49 ***
Observaciones	51	51	51	45

*** indica un nivel de confianza superior al 99%, ** superior al 95% y * superior al 90%. La definición de las variables puede encontrarse en la Tabla 6.9.

Como detectamos a nivel univariante, cuanto mayor es el nivel de independencia media del comité de auditoría en el año del cambio y el anterior, menor es la dependencia económica del auditor elegido en relación con la del auditor saliente. Estos resultados son consistentes con la relación positiva detectada por los trabajos previos entre el nivel de independencia del comité de auditoría y la calidad del auditor elegido (Eichenseher y Shields, 1985; Lynn, 1985; Abbott y Parker, 2000; Lee et al., 2004; Chen et al., 2005; Chen y Zhou, 2007).

El parámetro negativo y significativo al 5% del término de interacción ICA*OPINION, nos permite constatar que en las empresas que cambian de auditor habiendo recibido en el año previo un informe de auditoría con salvedades, los comités de auditoría con mayor nivel de independencia promueven la selección de nuevos

²⁷ Se ha comprobado que los modelos cumplen todos los supuestos del modelo de regresión lineal. En todos los modelos se ha corregido previamente la heterocedasticidad mediante el método de estimación de White. Tampoco los resultados se ven afectados por la existencia de observaciones extremas.

auditores más independientes que su predecesor. Se detecta, por tanto, que cuanto mayor es la independencia del comité de auditoría, mayor es la posibilidad de que frustré el propósito de la dirección de encontrar un nuevo auditor con más probabilidad, a priori, de ceder ante sus presiones. Así, se puede afirmar, que en los casos en que se sospecha que pueden existir incentivos por parte de la dirección para realizar una compra de opinión mediante el cambio de auditor, el comité de auditoría independiente, no sólo reduce su capacidad para realizar el cambio, sino que, además, evita que el cambio se dirija hacia un auditor de menor calidad. Parece pues, que el comité de auditoría en estos casos actúa como salvaguarda de la independencia del auditor.

Dada la significatividad y el signo de los parámetros b_2 y b_3 , podemos aceptar la hipótesis H2, según la cual las empresas con comités de auditoría más independientes muestran mayor propensión a seleccionar un nuevo auditor con menor nivel de dependencia económica. Esta evidencia nos permite, además, cerrar la cuestión que dejamos abierta en el análisis del cambio de auditor, cuando nos planteamos si la mayor propensión al cambio de los comités de auditoría más independientes (excepto cuando éste es debido al tipo de opinión de auditoría recibida) se debía a la búsqueda de auditores de mayor calidad, o al uso de la apariencia de independencia del comité de auditoría para promover el cambio sin que la penalización del mercado sea tan alta, pero siendo la finalidad del cambio la elección de un auditor de menor calidad.

La variable OPINION se confirma como explicativa de la dirección del cambio hacia auditores de menor calidad, con una significatividad del 5%. Si tenemos en cuenta que también se detectó una influencia significativa de esta variable sobre el cambio de auditor (Tablas 6.5. y 6.7.), puede afirmarse que en la muestra de empresas españolas objeto de estudio, hay indicios de un posible comportamiento oportunista en relación al cambio de auditor y a la elección de su sucesor. Ya que son las empresas que reciben informes cualificados, las que muestran más propensión a realizar cambios de auditor y a elegir a un nuevo auditor con mayor nivel de dependencia económica. Esta evidencia está en línea con algunos trabajos previos como el de Gómez Aguilar y Ruiz Barbadillo (2000), que encontraron tras el cambio de auditor una relación negativa y significativa entre la recepción de opiniones de auditoría no limpias previas al cambio y la elección de un auditor de menor calidad, en términos de especialización, tamaño del auditor y propensión a emitir informes cualificados.

En relación al resto de variables explicativas, se confirman los resultados obtenidos a nivel univariante a excepción de la variable DOMINIO, que pierde su significatividad. Al igual que ocurría en el estudio del cambio, parece que es el nivel de independencia del comité de auditoría y no el dominio directivo quien está influyendo el tipo de auditor elegido. Puede considerarse que en las empresas con un comité de auditoría independiente, el dominio directivo no afecta a las decisiones de cambio de auditor, aunque sí influye en la decisión previa sobre la composición del comité de auditoría. De ahí el efecto residual que se observa a nivel univariante entre DOMINIO y VARDEPEC. En efecto, su inclusión en el modelo empeora la significatividad individual del resto de parámetros.

También se confirma la influencia positiva y significativa ($p < 0.05$) de la variable ZFC y la influencia negativa y significativa ($p < 0,01$) de la emisión de capital con posterioridad al cambio de auditor (VARCAP) en el modelo conjunto.

El efecto tamaño continúa sin influir de forma significativa en el tipo de auditor elegido, y el signo de la variable TAMAÑO sigue siendo contrario al esperado. Esto puede deberse a la forma de medir la variable dependiente en función de la importancia relativa del tamaño del cliente en la cartera del auditor. De forma que un cliente de mayor tamaño tendrá un mayor peso en la cartera del auditor que uno pequeño, sin que ello implique la búsqueda de un auditor más dependiente. No obstante, también podría deberse a que las empresas de gran tamaño que realizan un cambio buscan un auditor que, cumpliendo los niveles de calidad adecuados a sus características, les permita mantener mayor poder de negociación en caso de conflicto.

6.4. CONCLUSIONES

En este segundo capítulo empírico hemos pretendido analizar el efecto de la independencia del comité de auditoría sobre su actuación frente al fenómeno de la compra de opinión (cambio de auditor para buscar un nuevo auditor que ofrezca más posibilidades de otorgarle un informe limpio), por ser una muestra clara de un comportamiento que atenta contra la independencia del auditor. Como aproximación a la compra de opinión hemos utilizado los cambios de auditor precedidos por la recepción de un informe de auditoría cualificado y la dirección del cambio. Precisamente, la elección y el cambio de auditor son dos de las principales funciones

que tiene atribuidas el comité de auditoría y que, en manos de la dirección, le capacitan para influir sobre la opinión del auditor mediante la amenaza del cambio.

El diseño empírico nos ha llevado a plantear dos análisis concatenados. El primero de ellos estudia si entre las empresas que realizan un cambio de auditor y, en especial, entre aquellas que lo realizan tras la obtención de un informe de auditoría no limpio, el nivel de independencia del comité de auditoría es un factor explicativo del cambio. En el segundo, sobre las empresas que han realizado un cambio de auditor, se analiza el efecto del comité de auditoría independiente sobre la dirección del cambio, es decir, sobre la variación en el nivel de independencia del auditor (medida a través de su dependencia económica) que supone la elección del nuevo auditor.

Los resultados muestran, por un lado, que en las empresas que han recibido un informe de auditoría con salvedades, cuanto mayor es el nivel de independencia del comité de auditoría, menor es la probabilidad de que se produzca un cambio de auditor. Además, entre las empresas que habiendo obtenido un informe no limpio se produce un cambio de auditor, se observa que cuanto mayor es el nivel de independencia del comité de auditoría, menor es el nivel de dependencia económica del nuevo auditor elegido, en relación con el auditor saliente. Por otro lado, se ha detectado que, en relación al cambio de auditor, a excepción de los casos en que se ha emitido previamente un informe con salvedades, los comités de auditoría más independientes promueven los cambios de auditor, y estos cambios van dirigidos a la selección de auditores con menor nivel de dependencia económica.

Estos resultados revelan, en primer lugar, que el comité de auditoría puede resultar un mecanismo efectivo para salvaguardar la independencia del auditor, al frustrar el éxito de una estrategia que atenta directamente contra dicha independencia como es la compra de opinión. En segundo lugar, permiten confirmar que el nivel de independencia con que se constituye el comité de auditoría influye en su capacidad para actuar eficazmente, tanto evitando los cambios oportunistas de auditor, como apoyando la elección de auditores con menos probabilidad, a priori, de comprometer su independencia.

Esta evidencia es consistente con el interés del legislador español por implantar en España un mecanismo propio del contexto anglosajón como es el comité de auditoría, para que actúe como salvaguarda de la independencia del auditor. Sin

embargo, como hemos señalado en varias ocasiones, aunque la Ley de Medidas de Reforma del Sistema Financiero (2002) hacía su apuesta más fuerte creando en las empresas la obligación de constituir un comité de auditoría, no resultó tan estricta en materia de composición del mismo. Hasta el momento, la composición exclusiva por consejeros externos es sólo una recomendación de carácter voluntario incluida en los diversos códigos de buen gobierno que se han ido publicando (véanse Informe Olivencia, 1998; Informe Aldama, 2003; Código Unificado de Buen Gobierno, 2006). Tal vez, los organismos reguladores deberían ir más allá y plantearse la necesidad de asegurar que la composición del comité de auditoría no se vea influida por la presencia de consejeros internos ya que, como se ha evidenciado en este estudio, el comité de auditoría sólo resulta efectivo como salvaguarda cuando la presencia de consejeros externos en el comité de auditoría es elevada. Además, en la actualidad conviven en el mercado empresas cuyos comités de auditoría mantienen distintos niveles de independencia.

Los resultados de este estudio pueden ser también de interés para los organismos reguladores, en la medida que, como hemos argumentado a lo largo de este trabajo, el comité de auditoría constituye una salvaguarda menos costosa y más generalista que otras de las desarrolladas frente a la compra de opinión o para evitar la dependencia económica del auditor.

Si atendemos a la evidencia aportada por los trabajos previos en relación con los problemas de independencia de los auditores en el contexto español, los resultados de trabajo ponen de manifiesto que a pesar de tratarse de empresas cotizadas y, por tanto, con mayor grado de visibilidad que las consideradas por Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar (2003) o Sánchez Segura (2003), y del tiempo transcurrido entre 2001 y 2005, con un considerable aumento de la preocupación por los problemas de independencia del auditor y del gobierno de las empresas en general, el tipo opinión de auditoría emitido continúa siendo un inductor del cambio de auditor. Además, se mantiene la tendencia hacia la elección de auditores de menor calidad, por parte de las empresas que reciben informes de auditoría no limpios y cambian de auditor. Parece, por tanto, que la independencia del comité de auditoría puede resultar, si cabe, más necesaria, ya que se confirma como un revulsivo frente a una situación persistente no sólo en el contexto de estudio, sino también en el ámbito internacional.

Este trabajo contribuye a la literatura existente en la materia en varios aspectos. En primer lugar, completa la evidencia obtenida por Archambeault y DeZoort (2001) y Carcello y Neal (2003) al estudiar la influencia del comité de auditoría en la dirección del cambio de auditor en aquellas empresas que realizan cambios sospechosos. Se ofrece así una visión más global del proceso de cambio.

En segundo lugar, para el estudio del tipo de auditor elegido este trabajo utiliza un subrogado de la calidad del auditor distinto al empleado por los trabajos previos (Eichenseher y Shield, 1985; Lynn, 1985; Abbott y Parker, 2000; Lee et al., 2004; Chen et al., 2005; Chen y Zhou, 2007). Esto ha contribuido a evidenciar que el nivel de independencia del comité de auditoría continúa influyendo positivamente en la calidad del auditor seleccionado, independientemente de que ésta se mida en términos de conocimiento (especialización), reputación (nombre de marca) o dependencia económica. Es decir, el comité de auditoría más independiente no sólo se preocupa por garantizar los atributos de la calidad de la auditoría que son más visibles a los usuarios de la información (especialización y nombre de marca), sino que también vela por desterrar otros aspectos menos visibles para éstos, pero que pueden poner en riesgo su independencia, como es el caso de los incentivos económicos que genera un alto nivel de dependencia económica por parte del auditor.

Por último, este trabajo ha aportado evidencia de que en consonancia con la evidencia de Chen y Zhou (2007), el comité de auditoría promueve el cambio de auditor cuando existen problemas para la independencia del auditor, en nuestro caso, derivados de un alto grado de dependencia económica respecto de su cliente. En contra de la evidencia obtenida por Beattie y Fearnley (1998) y Abidin et al. (2006), el comité de auditoría en las empresas españolas no evita todo tipo de cambios.

No obstante, los resultados de este trabajo deben ser interpretados con cautela ya que adolecen de una serie de limitaciones. En primer lugar, debido a las características de la población objeto de estudio, la escasez de observaciones que conforman la muestra, nos ha impedido la inclusión de numerosas variables de control. Para solventar ese problema, de entre todas las variables que la literatura señalaba como determinantes de las decisiones de cambio y selección de auditor, hubo que comprobar previamente cuáles resultaban explicativas en este contexto, al menos en alguno de los modelos alternativos planteados. Una vez detectadas fueron éstas las elegidas para actuar como

variables de control. Así, es posible que en este proceso hayamos dejado de contemplar el efecto de algunos inductores del cambio. En cualquier caso, los modelos no parecen estar afectados por errores derivados de la omisión de variables explicativas relevantes, por lo que consideramos que las variables incluidas a modo de control son suficientes como para que los resultados de las principales variables explicativas de este estudio no se vean afectados.

En segundo lugar, y como señalamos en el estudio del capítulo quinto, aunque la medición de las variables, en su mayor parte viene avalada por la evidencia empírica previa, puede que algunas no hayan recogido de forma apropiada el concepto que se pretendía medir. Tal es el caso de la subjetividad que conlleva medir la independencia del comité de auditoría y la dependencia económica del auditor. Para futuros trabajos podría ser interesante, por ejemplo, depurar la medida de la independencia del comité de auditoría con el efecto del órgano encargado de elegir a los miembros que lo compondrán, dado que, como apuntan Carcello et al. (2006) la eficacia del comité de auditoría independiente puede verse afectada cuando la elección de sus miembros recaer en los directivos de la empresa.

Otra de las limitaciones del estudio de cambio de auditor es que no somos capaces de detectar si el cambio ha sido promovido por la empresa o por el auditor. Sin embargo, como recogen Kallunki et al. (2007), hay varios trabajos (Ettredge et al., 2006; Hertz, 2006) que evidencian que la mayor parte de los cambios son iniciados por la empresa. Pensamos que esta situación puede ser extrapolable a nuestro contexto ya que, al ser un entorno competitivo con relaciones de auditoría relativamente estables, la dificultad del auditor para encontrar un nuevo cliente que reemplace al anterior podría disuadirlo de iniciar la ruptura del contrato con los clientes que tiene en cartera.

El estudio del efecto del comité de auditoría en la estrategia de compra de opinión se ha centrado en los dos primeros pasos, esto es, el cambio de auditor y las características del nuevo auditor. Aunque hubiera sido interesante comprobar si las empresas con comités de auditoría independientes que cambian de auditor habiendo obtenido previamente una opinión con salvedades, con posterioridad al cambio consiguen mejorar la opinión por causas distintas a su situación financiera, sólo 16 empresas cumplen los requerimientos para constituir la muestra objeto de estudio, lo que hace inviable el tratamiento estadístico apropiado.

Por último, a lo largo de este trabajo hemos afirmado que en la medida que el auditor observe que el comité de auditoría resulta efectivo promoviendo la selección de auditores con menor riesgo de dependencia económica y evitando los cambios de auditor provocados por la opinión de auditoría emitida, es probable que muestre mayores incentivos para mantener su independencia frente a las presiones de la dirección, ya que percibirá un menor riesgo de pérdida del cliente derivado de dicha actitud independiente. En el futuro sería interesante comprobar si efectivamente, entre las empresas de la muestra y en un contexto donde el auditor tenga que tomar una decisión con alto grado de subjetividad, los auditores de empresas con comités de auditoría más independientes se sienten menos presionados para emitir una opinión libre de influencias de tipo económico.

6.5. BIBLIOGRAFÍA

- Abbott, L.J. y Parker, S. (2000): "Auditor selection and audit committee characteristics", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 19, No. 2, pp. 47-66.
- Abidin S.; Beattie, V. y Goodacre, A. (2006): "The determinants of auditor change in the UK audit market", 29th European Accounting Association Congress, Dublín.
- American Institute of Certified Public Accountants (1978): *The Commission on Auditors' Responsibilities: Report, Conclusions and Recommendations*, Cohen Commission, AICPA, New York.
- American Institute of Certified Public Accountants (1979): *Report of the Special Committee on Audit Committees*, Robert D. Neary, Chairman
- Archambeault, D. y DeZoort, F.T. (2001): "Auditor opinion shopping and the audit committee: An analysis of suspicious auditor switches", *International Journal of Auditing*, Vol. 5, pp. 33-52.
- Arruñada, B. (1997): *La calidad de la auditoría. Incentivos privados y regulación*, Marcial Pons, Madrid.
- Beasley, M.S., y Petroni, K.R. (2001): "Board independence and audit-firm type", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol. 20, No. 1, pp. 97-114.

- Beattie, V. y Fearnley, S. (1998): "Auditor Changes and Tendering: UK Interview Evidence", *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 11, No. 1, pp.72-98.
- Beattie, V. y Fearnley, S. (1995): "The importance of Audit Firms Characteristics and the Drivers of Auditor Change in UK Listed Companies", *Accounting and Business Research*, Vol. 25, No. 100, pp. 227-239.
- Beatty, R. P. (1989): "Auditor Reputation and the pricing of initial public offerings", *The accounting Review*, Vol. 64, No. 4, pp. 693-709.
- Bédard, J.; Coulombe, D. y Courteau, L. (2000): "Demand and Supply of Auditing in IPOs: An Empirical Analysis of the Québec Market", *International Journal of Auditing* Vol. 4, No. 3, pp. 227–245.
- Carcello, J.V. y Neal, T.L. (2003): "Audit committee characteristics and auditor dismissals following "New" going-concern reports", *The Accounting Review*, Vol. 78, No. 1, pp. 95-117.
- Carcello, J.V.; Hermanson, D.R.; Neal, T. y Riley, R.A.Jr. (2002): "Board Characteristics and Audit Fees", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 19, No. 3, pp. 365-384.
- Carcello, J.V.; Hollingsworth, C.W.; Klein, A. y Neal, T.L. (2006): "Audit Committee Financial Expertise, Competing Corporate Governance Mechanisms, and Earnings Management", Documento de trabajo, Febrero, <http://ssrn.com/abstract=887512> (01/12/2006).
- Caso, C.; García, J.; López, A. y Martínez, A. [2003]: "Estudio de la incidencia de ciertos factores en el informe de auditoría", *Revista de Contabilidad*, Vol. 6, pp. 57-86.
- Chan, K.K.; Lin, K.Z.; Mo, L.I. (2006): "A political-economic analysis of auditor reporting and auditor switches", *Review of Accounting Studies*, Vol. 11, pp. 21-48.
- Chen, K.Y. y Zhou, J. (2007): "Audit Committee, Board Characteristics, and Auditor Switch Decisions by Andersen's Clients", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 24, No. 4, pp. 1085-1117.
- Chen, Y.M.; Moroney, R. y Houghton, K. (2005): "Audit committee composition and the use of an industry specialist audit firm", *Accounting and Finance*, Vol. 45, pp. 217–239.

- Chow, C.W. y Rice, S.L. (1982): "Qualified audit opinions and auditor switching", *The Accounting Review*, Vol. 52, No. 2, pp. 326-335.
- Citron, D.B. and Taffler, R.J. (1992): "The Audit Report under Going Concern Uncertainties: An Empirical Analysis", *Accounting and Business Research*, Vol. 22, No. 88, pp. 337-345.
- Comisión de la Unión Europea (1996). "Estudio sobre la función, la posición y la responsabilidad del auditor estatutario en la Unión Europea". Elaborado por el Centro de Investigación de Contabilidad y Auditoría de Maastricht con el apoyo de Arthur Andersen, Coopers & Lybrand, Ernst & Young y Price Waterhouse.
- Comisión Especial para el Estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las Sociedades. (1998). Informe de la Comisión Especial para el Estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las Sociedades, (Código Olivencia), BOICAC no. 33, Madrid.
- Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y la Seguridad en los Mercados Financieros y las Sociedades Cotizadas. (2003). Informe de la Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y la Seguridad en los Mercados Financieros y las Sociedades Cotizadas, Comisión Aldama, Madrid.
- Copley, P.A. y Douthett E.B.Jr. (2002): "The Association between Auditor Choice Ownership Retained, and Earnings Disclosure by Firms Marking Initial Public Offerings", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 19, No. 1, pp. 49-75.
- Craswell, A.T. (1988): "The association between qualified opinions and auditor switches", *Accounting and Business Research*, Vol. 19, No. 73, pp. 23-31.
- Craswell, A.T.; Stokes, D.J. y Laughton, J. (2002): "Auditor independence and fee dependence", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 33, pp. 253-275.
- DeAngelo, L.E. (1981): "Auditor independence, 'low balling', and disclosure regulation", *Journal of Accounting & Economics*, Vol. 3, pp. 113-127.
- DeAngelo, L.E. (1982): "Mandated successful efforts and auditor choice", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 4, pp. 171-203.
- DeFond, M.L. (1992): "The association between changes in client firm agency cost and auditor switching", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 11, No. 1, pp. 16-31.
- Dickins, D. y Higgs, J. (2006): "Shopping for an Auditor", *The Journal of Corporate Accounting and Finance*, Vol. 17, No. 4, pp. 9-15.

- Directiva 2006/43/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de mayo de 2006, relativa a la auditoría legal de las cuentas anuales y de las cuentas consolidadas, por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE y 83/349/CEE del Consejo y se deroga la Directiva 84/253/CE del Consejo.
- Dye, R.A. (1991): "Informationally motivated auditor replacement", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 14, pp. 347-374.
- Eichenseher, J.W., Hagigi, M. y Shields, D. (1989): 'Market Reaction to Auditor Changes by OTC Companies', *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 9, No. 1, pp. 29-40.
- Eichenseher, J. y Shields, D. (1985): "Corporate director liability and monitoring preferences", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 4, No. 1, pp. 13-31.
- Francis, J.R. y Wilson, E.R. (1988): "Auditor changes: A joint test of theories relating to agency costs and auditor differentiation", *The Accounting Review*, Vol. 58, No. 4, pp. 663-682.
- Francis, J.R. y Krishnan, J. (1999): "Accounting Accruals and auditor reporting conservatism", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 16, No.1, pp. 135-165.
- García Benau, M.A.; Ruiz Barbadillo, E.; Vico Martínez, A. (2000): "Factores que condicionan la elección y el cambio de auditor en la empresa española", *Revista de Contabilidad*, Vol. 3, No. 6, pp. 49-80.
- Gómez Aguilar, N. y Ruiz Barbadillo, E. (2000): "Un estudio sobre la relación entre informe de auditoría y cambio de auditor", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 29, No. 105, pp. 705-741.
- Gómez Aguilar, N. y Ruiz Barbadillo, E. (2003): "Do Spanish firms change auditor to avoid a qualified audit report?", *International Journal of Auditing*, Vol. 7, pp. 37-53.
- Grupo de Trabajo Especial sobre buen gobierno de las sociedades cotizadas, 2006. Informe del Grupo Especial de Trabajo sobre Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas (Código Unificado de Buen Gobierno), Madrid.
- Gujarati, D.N. (1997): *Econometría básica*, McGraw-Hill, Santafé de Bogotá.
- Hair, J.F.; Anderson, Jr. R.E.; Tatham, R.L. y Black. W.C. (1999): *Análisis Multivariante*, Quinta edición, Prentice Hall, Madrid.
- Haskins, M. y Williams, D. (1990): "A Contingent Model of Intra-Big Eight Auditor Changes", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol.3, pp. 55-74.

- Healy, P. y Lys, T. (1986): "Auditor Changes Following Big Eight Mergers with Non-Big Eight Audit Firms", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 5, pp. 251-265.
- Hendrickson, H. y Espahbodi, R. (1991): "Second Opinion and Independence", *The CPA Journal*, Vol. 61, No. 3, pp. 23-29.
- Hermalin, B. y Weisbach, M. (2003): "Boards of directors as an Endogenously-determined institution: A survey of the economic evidence", *Economic Policy Review*, Vol. 9, pp. 7-26.
- Jonson, W.B. y Lys, T. (1990): "The market for audit services", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 12, pp. 281-308.
- Kallunki, J.P.; Sahlström, P. y Zerni, M. (2007): "Propensity to Switch Auditors and Strictness of Legal Liability Environment: The Role of Audit Mispricing", *International Journal of Auditing*, Vol. 11, pp. 165-185.
- Kim, Y. y Park, M.S. (2006): "Auditor Changes and the Pricing of Seasoned Equity Offers", *Accounting Horizons*, Vol. 20, No. 4, pp. 333-349.
- Kluger, B. y Shields, D. (1989): "Auditor Changes, Information Quality and Bankruptcy Prediction", *Managerial and Decision Economics*, Vol.4, pp. 275-282.
- Krishnan, J. (1994): "Auditor switching and conservatism", *The Accounting Review*, Vol. 69, No. 1, pp. 200-215.
- Krishnan, J. (2002): "The Timing and Information Content of Auditors' Exhibit Letters Relating to Auditor Changes", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 21, No. 1, pp. 29-46.
- Krishnan, J. y Krishnan, J. (1996): "The role of economic trade-offs in the audit opinion decision: An empirical analysis", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol. 11, No. 4, pp. 565-586.
- Krishnan, J. y Stephens, R.G. (1995): "Evidence on Opinion Shopping from audit opinion conservatism", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 17, pp. 179-201.
- Krishnan, J.; Krishnan, J. y Stephens, R.G. (1996): "The simultaneous relation between auditor switching and audit opinion: an empirical analysis", *Accounting and Business Research*, Vol.26, No..3, pp. 224-236.

- Krishnan, M. y Thoman, M. (1998): "The Competitive Environment in the Audit Market and the Clarity of Accounting Standards", Documento de trabajo, Febrero. <http://ssrn.com/abstract=10624> (28/08/06).
- Kwon, S.Y. (1996): "The impact of competition within the client's industry on the auditor selection decision", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 15, No. 1, pp. 53-68.
- Lee, H.Y.; Mande, V. y Ortman, R. (2004): "The Effect of Audit Committee and Board of Director Independence on Auditor Resignation", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 23, pp. 131-146.
- Lennox, C.S. (2000): "Do companies successfully engage in opinion-shopping? Evidence from the UK", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 29, pp. 321-337.
- Lennox, C.S. (2002): "An Investigation into Audit Committee Approval of Audit Firm Dismissals", Documento de trabajo, Octubre 2002, Hong Kong University of Science and Technology.
- Lennox, C.S. y Park, C.W. (2007): "Audit Firm Appointments, Audit Firm Alumni, and Audit Committee Independence", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 24, No. 1, pp. 235 - 258 .
- Ley 44/2002, de 22 de Noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero.
- Lynn, S.A. (1985): "Audit committee in review: their impact on the CPA selection process", *The Ohio CPA Journal*, Vol. 10, pp. 9-16.
- Lys, T. y Watts, R.L. (1994): "Lawsuits against Auditors", *Journal of Accounting Research*, Vol. 32, pp. 65-94.
- Magee, R.P. y Tseng, M. (1990): "Audit pricing and independence", *The Accounting Review*, Vol. 65, No. 2, pp. 315-336.
- Mautz, R. y Neuman, F. (1970): "The effective corporate audit committee", *Harvard Business Review*, Vol. 48, No. 6, pp. 57-65.
- McMullen, D. (1996): "Audit committee performance: an investigation of the consequences associated with audit committee". *Auditing: a Journal of Practice and Theory*, Vol. 15, No. 1, pp. 87-103
- Menon, K. y Williams, DD. (1991): "Auditor credibility and initial public offerings", *The Accounting Review*, Vol. 66, No. 2, pp. 313-332.

- National Commission on Fraudulent Financial Reporting (NCFRR) (1987): "Report of the National Commission on Fraudulent Financial Reporting (Treadway Commission). New York. AICPA.
- O'Sullivan, N. (1999): "Board characteristics and audit pricing post-Cadbury: a research note", *The European Accounting Review*, Vol. 8, No. 2, pp. 253-263.
- O'Sullivan, N. y Diacon, S.R. (2002): "The Impact of Ownership, Governance and Non-Audit Services on Audit Fees: Evidence from the Insurance Industry", *International Journal of Auditing*, Vol. 6, pp. 93-107.
- Palmrose, Z. (1984): "The demand for quality-differentiated audit services in an agency-cost setting: An empirical investigation", *Auditing Research Symposium*, University Urbana, pp. 229-252.
- Palmrose, Z. (1986): "Audit Fees and auditor size: Further evidence", *Journal of Accounting Research*, Vol. 24, No. 1, pp. 97-110.
- Paz-Ares, C. (1996): *La ley, el mercado y la independencia del auditor*, 1ª, Editorial Civitas, S.A., Madrid.
- Reynolds, J.K., y Francis, J.R. (2001): "Does size matter? The influence of large clients on office-level auditor reporting decision", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 30, pp. 375-400.
- Ruiz Barbadillo, E. y Gómez Aguilar, N. (2003): "Evidencia empírica sobre inductores del cambio de auditor: Especial referencia a la situación financiera de la empresa", *Revista de Contabilidad*, Vol.6, pp. 139-167.
- Ruiz Barbadillo, E. y Gómez Aguilar, N. (2007): "Análisis empírico de los factores que explican la mejora de la opinión de auditoría: compra de opinión y mejora en las prácticas contables de la empresa", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 134, pp. 317-340.
- Ruiz Barbadillo, E.; Gómez Aguilar, N. y Guiral Contreras, A. (2002): "Una comparación intersectorial y por tamaño de la calidad de la información contable a través del análisis del informe de auditoría", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 31, No. 112, pp. 545-581.
- Sánchez Segura, A. (2003): "Salvedades y cambio de auditor", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol.32, No.119, pp. 983-1012.
- Sarbanes-Oxley Act (2002): Washington: One Hundred and Seventh Congress of the United States of America.

- Sarhan, M.H.; Frank, G.B. y Fisher, S.A. (1991): "Switching independent auditors: An empirical investigation", *Akron Business and Economic Review*, Vol.22, No. 2, pp. 173-183.
- Schwartz, K.B. y Menon, K. (1985): "Auditor switches by failing firms", *The Accounting Review*, Vol.60, núm.2, pp. 248-261.
- Schwartz, K.B. y Soo, B.S. (1996): "Evidence of Regulatory Noncompliance with SEC Disclosure Rules on Auditor Changes", *The Accounting Review*, Vol. 7, No. 4, pp. 555-572.
- Schwartz, K. y Soo, B. (1994): "The Association between Auditor Changes and Reporting Lags", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 1, pp. 353-370.
- Securities and Exchange Commission, SEC (1988): *Financial Reporting Release 31: Disclosure Amendments to Regulation S-K, Form 8-K and Schedule 14-A regarding changes in Accountants and Potential Opinion Shopping Situations*, Washington, D.C.
- Simunic, D. y Stein, M. (1987): "Product Differentiation in Auditing: Auditor Choice in the Market for Unseasoned New Issues", *The Canadian Certified Accountants' Research Foundations*, Vancouver.
- Smith, D.B. (1986): "Auditor 'subject to' opinions, disclaimers, and auditor changes", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 6, No. 1, pp. 95-108.
- Smith, D.B. (1988): "An Investigation of Securities and Exchange Commission Regulation of Auditor Change Disclosures: The Case of Accounting Series Release No. 165", *Journal of Accounting Research*, Vol. 26, No. 1, pp. 134-145.
- Stice, J. (1991): "Using financial and market information to identify pre-engagement factors associated with lawsuits against auditors", *The Accounting Review*, Vol. 66, pp. 516-533.
- Teoh, S.H. (1992): "Auditor independence, dismissal threats, and the market reaction to auditor switches", *Journal of Accounting Research*, Vol. 30, No. 1, pp. 1-23.
- Tomczyk, S. (1996): "Auditor reputation and initial public offerings by foreign companies", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 5, No. 2, pp. 249-263.
- Vanstraelen, A. (2003): "Going-concern opinions, auditor switching, and the self-fulfilling prophecy effect examined in the regulatory context of Belgium", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol.18, pp.231-256.

- Vázquez Inchausti, E. (2001): “Composición del Consejo de administración y eficacia empresarial: limitaciones de la investigación previa”. Cuadernos de estudios empresariales, No. 11, pp. 307-330.
- Williams, D.D. (1988): “The Potential Determinants of Auditor Change”, *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 15, No. 2, pp. 243-261.
- Wilson, E.R.; Khurana, I. K. y Albrecht, W.D. (1995): “Additional evidence on auditor changes: The effects of client financial condition”, *Advances in Accounting*, Vol. 13, pp. 153-168.
- Zmijewski, M. E. (1984): “Methodological issues related to the estimation of financial distress prediction models”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 22, Supplement, pp. 59-82.

Capítulo Séptimo

Conclusiones

El objetivo de nuestro trabajo ha sido analizar el efecto de la independencia del comité de auditoría sobre su capacidad para hacer frente a los problemas potenciales de independencia de los auditores. En particular, hemos centrado nuestra atención sobre el problema que la dependencia económica del auditor respecto de su cliente puede representar para la independencia de dicho auditor.

Para ello, hemos comenzado fundamentando teóricamente el riesgo que supone la dependencia económica del auditor y el papel que puede desempeñar un comité de auditoría independiente, reduciendo la posibilidad de que dicho riesgo se traduzca en una amenaza para la independencia del auditor.

El marco teórico que nos ha servido de base para explicar las relaciones entre el auditor externo y el comité de auditoría es el marco del gobierno de las corporaciones, en tanto que ambos son dos mecanismos integrantes de dicha estructura. Concretamente, hemos utilizado la corriente de la literatura que sitúa el origen del gobierno de las corporaciones en la forma en la cual se estructuran las empresas, basadas en la separación entre la propiedad (ostentada por los accionistas) y la gestión de las mismas (en manos del equipo directivo). Esta corriente encuentra en los problemas que surgen entre accionistas y directivos la respuesta a la necesidad de establecer mecanismos de control que minimicen las ineficiencias que pueden surgir de

esta forma de organización y maximicen los beneficios que se derivan de la especialización de funciones.

Para minimizar dichas ineficiencias resulta crucial la información financiera emitida por la empresa, ya que se convierte en el principal medio para generar visibilidad sobre el comportamiento de los directivos, facilitando su evaluación y reduciendo las incertidumbres asociadas a la toma de decisiones de un amplio espectro de usuarios. El papel que dicha información cumple en la sociedad determina la necesidad de que sea sometida a un sistema de control que garantice su credibilidad para los usuarios y, por ende, otorgue valor de uso a la información. En este sentido, hemos destacado la labor de la función de auditoría y del comité de auditoría como mecanismos de garantía sobre dicha información.

Respecto al primero de estos mecanismos, hemos justificado que la independencia de la auditoría se configura como un atributo fundamental en su función de verificación de la información financiera, pero que dicha independencia puede verse amenazada por diversas circunstancias. De entre todas ellas, hemos centrado nuestra atención en la amenaza que representa la dependencia económica del auditor respecto de su cliente, que es inherente a la estructura de la relación contractual de la auditoría. Esta estructura se caracteriza porque la empresa cuya información va a ser auditada es quien decide sobre la contratación y despido del auditor, sus condiciones económicas, etc. Partiendo de la idea de que la empresa, y en concreto su dirección, tiene intereses en el contenido de la información auditada, esta estructura le confiere poder para que, en caso de desacuerdos con el auditor sobre alguno de los aspectos de la auditoría, pueda presionarlo con la finalización del contrato si el resultado no es acorde con los intereses de la dirección. La posibilidad de la pérdida del cliente y de las cuasi-rentas que de él se derivan puede proveer al auditor con intereses para doblegar su independencia. Así, hemos definido el concepto de riesgo de dependencia económica como el riesgo de que el nivel de rentas económicas que el auditor percibe de un cliente ponga en peligro su capacidad o su deseo para mantener una actitud independiente. A partir de esto, hemos desarrollado un marco en el que analizar cuándo la dependencia económica del auditor puede amenazar su independencia. Dentro de este marco, hemos señalado la existencia de diversos factores que pueden aumentar los intereses económicos del auditor para reducir su independencia, fundamentalmente aquellos que incrementan el coste que

supone para el auditor la pérdida de un determinado cliente, como son el nivel de honorarios profesionales, el nivel de otros honorarios no relacionados con la auditoría, el tiempo que el auditor estima la obtención de esas rentas y otras características del mercado en el que se desarrolla la auditoría. En función de esto, hemos planteado algunas de las salvaguardas que potencian los incentivos del auditor para mantener su independencia, bien porque actúan minimizando el efecto de algunos de los aspectos que aumentan el riesgo de dependencia económica del auditor, o bien porque imponen costes económicos a aquellos auditores que son descubiertos manteniendo un comportamiento dependiente.

En este punto, hemos justificado el papel del comité de auditoría como una salvaguarda de tipo general, que va a actuar como soporte de la independencia del auditor durante todo el proceso de auditoría hasta la emisión de su informe. Apoyándonos en una revisión de la literatura teórica y empírica, y en el desarrollo normativo en relación con el comité de auditoría, hemos revisado las responsabilidades de esta comisión delegada del Consejo de Administración sobre la selección y renovación del auditor, el establecimiento de sus honorarios, la contratación de servicios adicionales o la revisión del proceso de auditoría, y el efecto que su desempeño efectivo tiene como refuerzo para la independencia del auditor. Igualmente, hemos puesto de manifiesto la importancia de la independencia del comité de auditoría como atributo indispensable para garantizar su eficacia, especialmente como salvaguarda de la independencia del auditor.

Una vez analizado el marco teórico en el que se desarrolla la relación entre el comité de auditoría y el auditor, hemos realizado un análisis empírico de dicha relación sobre una muestra de empresas españolas cotizadas en Bolsa. Para ello, hemos argumentado la oportunidad de abordar el estudio planteado en el contexto de auditoría español. Hemos hecho referencia principalmente a la existencia de una oportunidad temporal derivada de la existencia de ciertos problemas en torno a la independencia de la auditoría en España, y de la apuesta de nuestro marco regulador por la implantación obligatoria de comités de auditoría en las empresas que cotizan, como posible solución a este problema. Además, hemos señalado que a diferencia de lo ocurrido en otros países como Estados Unidos, la normativa española ha regulado la composición del comité de auditoría de forma laxa. Esta flexibilidad ha permitido que las empresas

hayan adoptado distintas fórmulas a la hora de decidir sobre composición del comité de auditoría, generando un contexto adecuado para poder evaluar el efecto sobre la eficacia del comité de auditoría ante distintos grados de independencia en dicho comité.

Para llevar a cabo el estudio empírico hemos utilizado dos aproximaciones al papel del comité de auditoría independiente frente al problema que la dependencia económica del auditor puede suponer para su independencia. La primera de ellas analiza este papel en términos potenciales. Es decir, asumiendo que la composición del comité de auditoría es una característica fundamental que determina su nivel de independencia y que dicha independencia es una condición necesaria para garantizar su eficacia, nos hemos planteado si la empresa utiliza el diseño de la composición de su comité de auditoría para hacer frente al riesgo de dependencia económica de su auditor. La segunda aproximación analiza la eficacia del comité de auditoría independiente a través del resultado de sus actuaciones. Concretamente, hemos elegido el fenómeno de la compra de opinión como un contexto en que, por un lado, la dirección hace uso de la amenaza de cambio sobre el auditor y a éste se le plantea un conflicto entre el interés económico hacia su cliente y el interés económico por mantener su independencia, y por otro lado, la dirección promueve la búsqueda de un auditor económicamente más dependiente, que le ofrezca más garantías de emitir una opinión de auditoría acorde con sus intereses. En este entorno, hemos estudiado si el nivel de independencia del comité de auditoría lo convierte en una salvaguarda efectiva frente a dos de los acontecimientos que distinguen a la compra de opinión, esto es, el cambio de auditor tras la recepción de una opinión cualificada y la elección de un nuevo auditor más permisivo.

Las conclusiones más importantes de estas dos aproximaciones empíricas han sido, en primer lugar, que las empresas tienen en cuenta el nivel de dependencia económica de sus auditores cuando toman decisiones sobre el nivel de independencia con que van a dotar a sus comités de auditoría. Esto puede ser interpretado como una evidencia indirecta de que las empresas estudiadas son conscientes del papel que puede jugar el comité de auditoría frente al riesgo de dependencia económica del auditor y que gradúan su nivel de independencia en función la necesidad o interés por contar con un mecanismo de salvaguarda más o menos eficaz.

Concretamente, los resultados han evidenciado que la relación que se establece entre ambos mecanismos dentro de la estructura de gobierno de la empresa es de

complementariedad. Es decir, las empresas que invierten en buen gobierno a través de la contratación de auditores sin problemas potenciales de independencia, también invierten en comités de auditoría potencialmente más efectivos. Por el contrario, las empresas cuyo sistema de garantía de la información financiera podría ser más débil por el riesgo que comporta el alto nivel de dependencia económica de sus auditores, forman comités de auditoría integrados por mayor número de consejeros ejecutivos, lo que reduce a priori la posibilidad de que dicho comité se convierta en una salvaguarda efectiva para el auditor. Esta evidencia referida a la relación entre el comité de auditoría y el auditor es consistente con la relación de complementariedad detectada entre el comité de auditoría y otras estructuras de gobierno corporativo como el consejo de administración en su conjunto (ver DeFond y Francis, 2005). Lo que refuerza la idea de que la decisión de las empresas de invertir en la eficacia de un mecanismo de buen gobierno forma parte de una estrategia conjunta por garantizar el buen gobierno a través todos los medios a su alcance. A este respecto, este trabajo también ha constatado que el hecho de hacer obligatorio el comité de auditoría, en si mismo, no ha influido en la predisposición de las empresas hacia la formación de comités de auditoría independientes.

En segundo lugar, se ha detectado que cuanto mayor es el nivel de independencia del comité de auditoría mayor es su eficacia impidiendo el éxito de la estrategia de compra de opinión. En particular, las empresas con comités de auditoría más independientes realizan menos cambios de auditor tras la recepción de un informe de auditoría no limpio. Esto puede interpretarse como una evidencia de que el comité de auditoría evita que sobre aquellos auditores que han permanecido independientes, la dirección pueda hacer efectiva la amenaza del cambio. Además, se ha detectado que en aquellos casos en que no se ha conseguido evitar el despido, los comités de auditoría más independientes promueven la selección de auditores con menor nivel de dependencia económica, es decir, con menos problemas potenciales de independencia.

Además de las contribuciones individuales que los resultados de los dos estudios realizan a la literatura previa, y que han sido señaladas en los capítulos quinto y sexto, los resultados analizados en su conjunto también presentan varias contribuciones. En primer lugar, en este trabajo se ha estudiado la relación entre la independencia del comité de auditoría y la independencia del auditor desde una perspectiva distinta a la

abordada por los trabajos previos. Esto es, centrándonos en los problemas potenciales de independencia derivados de la dependencia económica del auditor. En global, los resultados han puesto de manifiesto que cuando se trata de hacer frente al riesgo de dependencia económica del auditor, el nivel de independencia del comité de auditoría, medido en términos de ausencia de ejecutivos, condiciona su eficacia. Apoyan, por tanto, la postura de los trabajos previos que subrayan el efecto perjudicial que tiene la presencia de consejeros internos en el comité de auditoría para su eficacia como salvaguarda de la independencia del auditor.

En segundo lugar, a pesar de la relativa novedad del comité de auditoría en el contexto de gobierno de las empresas españolas, y de que en dicho contexto a los mecanismos de gobierno tradicionales (Consejo de Administración, Junta General de Accionistas, mercado de capitales, etc.) se les han imputado ciertas debilidades, se ha demostrado que el comité de auditoría cuando es dotado de la independencia necesaria asume sus responsabilidades frente al cambio y a la elección del auditor. En particular, evita que el cambio de auditor sea utilizado de forma oportunista y lo promueve en aquellos casos en que el auditor presenta problemas potenciales de independencia. Además, selecciona auditores con menor riesgo de dependencia económica, desterrando aquellos aspectos que puedan amenazar la independencia del auditor.

Como afirmamos en el capítulo sexto, este trabajo aporta evidencia de que en la selección de auditores el comité de auditoría no sólo contempla aquellos aspectos más visibles de su calidad como el nombre de marca o su especialización. Esto podría interpretarse como una prueba adicional del cumplimiento de sus funciones, más allá de la mera búsqueda de una imagen de buen gobierno.

A la luz de estos resultados pueden destacarse una serie de implicaciones políticas. En primer lugar, en el periodo de estudio el comité de auditoría pasa de ser una figura prácticamente desconocida (en 1998 sólo un 10% de las empresas españolas cotizadas contaban con este comité y en 2002 menos del 50% de las empresas lo habían acogido de forma voluntaria) a convertirse en un mecanismo de gobierno obligatorio para las empresas cotizadas. Pero a pesar de la falta de experiencia de las empresas españolas con el comité de auditoría cuando este se convirtió en obligatorio y tratarse de un mecanismo de gobierno propio del contexto anglo-sajón, los resultados muestran que el comité de auditoría también puede ser una figura útil en la estructura de gobierno de

las empresas españolas. Más aún si tenemos en cuenta las debilidades que se le atribuyen a los mecanismos de salvaguarda de la independencia del auditor en el marco de la auditoría en España. Parece, por tanto, que la Ley Financiera (2002) fue oportuna en su requerimiento, ya que pese a que se demuestra su papel como salvaguarda, esta figura no estaba presente en todas las empresas españolas.

En segundo lugar, los resultados han revelado que, ante la mencionada flexibilidad de la Ley Financiera (2002) en relación con la composición del comité de auditoría, las empresas han respondido de forma muy diversa. Precisamente, han sido las empresas que en apariencia mostraban mayores necesidades de control, es decir, auditadas por auditores económicamente más dependientes y con Consejos de Administración más dominados por los directivos, las que menos esfuerzos han hecho por dotar al comité de la independencia necesaria para su funcionamiento efectivo. Parece que ni las recomendaciones de buen gobierno recogidas en los Códigos publicados en España en todo este tiempo, ni la importancia que se le ha conferido a este mecanismo al constituirlo como obligatorio, ni el tiempo de adaptación transcurrido, ni la presión mediática, han conseguido cambiar la actitud de estas empresas aparentemente menos interesadas en asegurar el buen gobierno. A la vista de este comportamiento y de la constatación de que el comité de auditoría pierde efectividad como salvaguarda cuando está integrado por consejeros ejecutivos, no parece del todo prudente dejar la composición de este comité al ámbito de la autorregulación de las empresas. A priori parece conveniente recomendar la limitación de la capacidad de las empresas para incluir consejeros ejecutivos en el comité de auditoría, ya que para el tipo de función que esta comisión realiza, su presencia puede suponer un obstáculo a su funcionamiento efectivo. Sin embargo, dado el perjuicio que puede suponer para el funcionamiento de las empresas interferir en su forma de gestión, podría ser interesante indagar previamente sobre las causas de la poca predisposición de estas empresas hacia el comité de auditoría como mecanismo garantía del buen gobierno de la empresa.

En tercer lugar, como ya se señaló en el capítulo sexto, los resultados de este trabajo sobre eficacia del comité de auditoría pueden ser interesantes para los organismos reguladores, ya que el comité de auditoría, en la mayoría de los casos, resulta una salvaguarda menos costosa de implantar y mantener que otras medidas de

salvaguada propuestas como la rotación de auditores, la prohibición al auditor de prestar servicios de adicionales a su cliente de auditoría, etc. Más aún, cuando el comité de auditoría, además de actuar sobre todo el proceso de auditoría, puede desempeñar otras funciones de control dentro de la empresa auditada.

Finalmente, los resultados de este estudio deben ser considerados teniendo en cuenta una serie de limitaciones que a su vez nos ilustran las posibles extensiones futuras de este trabajo. Además de las mencionadas en los capítulos quinto y sexto, debemos llamar la atención sobre el hecho de que en este trabajo nos hemos centrado en el efecto de la presencia de los consejeros externos sobre eficacia del comité de auditoría. Esta decisión se fundamentó en la consideración de que el gran reto en el momento actual para las empresas españolas era la constitución de un comité de auditoría libre de la presencia de consejeros ejecutivos. De cara a futuros estudios sería interesante investigar si existe un efecto diferencial entre la actuación de los llamados consejeros externos dominicales y la de los consejeros externos independientes. Dado que en España aún no existe un mercado desarrollado de consejeros externos independientes, puede ser recomendable convertir esta propuesta en un estudio dinámico que permita ir viendo el desarrollo de este mercado y el papel que van asumiendo los consejeros independientes respecto a los consejeros dominicales. Dicho trabajo podría aportar evidencia que contribuya en mayor medida al debate vigente en España sobre falta de independencia de los consejeros independientes.

También debemos reiterar que la independencia del comité de auditoría es una cualidad difícil de medir, por lo que podría ser interesante comprobar que la relación evidenciada en este trabajo permanece cuando se utilizan otros subrogados de la misma. Otra posible extensión de este trabajo sería verificar que el efecto detectado de la independencia del comité de auditoría sobre la dependencia económica del auditor se mantiene cuando son consideradas otras características del comité de auditoría que pueden influir en su eficacia.

Por último, este trabajo es de corte cuantitativo con todas las limitaciones que ello conlleva. Como ya se ha sugerido, en futuros trabajos podría abordarse el estudio de esta relación a través de técnicas de corte cualitativo que permitan profundizar en las causas de la evidencia detectada.

En este punto podría ser apropiado concluir con una frase del trabajo de Calzada Terrados (2006, p. 166.):

“La existencia de un comité de auditoría probablemente no evita algunos fraudes pero los hace mucho más difíciles. De hecho, sin la aquiescencia del total del consejo de administración y la complicidad del auditor el fraude no es posible”.

Todos los requerimientos y recomendaciones acerca del buen gobierno de las empresas, y en particular sobre el comité de auditoría, no son recetas mágicas que vayan a funcionar en cualquier empresa, en todo momento y en cualquier circunstancia. Menos aún cuando el sistema en el que se desenvuelven las empresas está en continua evolución. Por ello, puede que la solución pase por adoptar estos mecanismos en el momento en que se saben eficaces pero manteniendo un continuo estudio de los mismos para poder adaptarlos a las cambiantes necesidades del buen gobierno de las corporaciones.



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD