

INVESTIGACIONES
ECONOMICAS

Investigaciones Económicas

ISSN: 0210-1521

ie@funep.es

Fundación SEPI

España

Ruiz Barbadillo, Emiliano; Gómez Aguilar, Nieves; Carrera Pena, Nieves
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 auditores
Investigaciones Económicas, vol. XXX, núm. 2, mayo, 2006, pp. 283-316
Fundación SEPI
Madrid, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17330205>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

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 AUDITORES

EMILIANO RUIZ BARBADILLO

NIEVES GÓMEZ AGUILAR

Universidad de Cádiz

NIEVES CARRERA PENA

Instituto de Empresa

Aunque la duración del contrato de auditoría ha atraído recientemente gran atención en la literatura, sobre todo, por sus posibles efectos sobre la calidad de la auditoría, la investigación no ha aportado hasta el momento una respuesta concluyente sobre esta cuestión. Este trabajo analiza la relación entre la calidad de la auditoría (subrogada por la probabilidad de una empresa de recibir informes cualificados por gestión continuada) y la duración del contrato. Nuestros resultados muestran que la duración del contrato no disminuye la calidad de la auditoría, por lo que como principal implicación para la regulación de la calidad surge la desestimación de la rotación obligatoria de auditoría.

Palabras clave: Calidad de auditoría, rotación obligatoria, independencia del auditor.

(JEL G38, L15, M4)

1. Introducción

En los últimos años, importantes crisis empresariales han venido siendo parcialmente atribuidas a la falta de calidad de la auditoría. Los

Este trabajo se ha beneficiado de los comentarios realizados por el editor (Antonio Cabrales) y dos revisores anónimos. Una versión anterior del mismo fue presentada en el IV Workshop de Investigación Empírica en Contabilidad Financiera, donde obtuvo una mención especial al mejor trabajo presentado. Este trabajo puede considerarse resultado del proyecto de investigación BEC2002/03043.

escándalos financieros a los que recientemente hemos venido asistiendo han producido una profunda crisis de credibilidad sobre el verdadero valor que la auditoría aporta a los mercados financieros, abriendo un debate crítico para revisar la regulación sobre la forma en la que se presta el servicio de auditoría (European Commission, 2002; Sarbanes-Oxley Act, 2002; Ley Financiera, 2002). La función de la auditoría es fundamental para el éxito del sistema económico basado en el mercado, dado que ésta garantiza la existencia de información financiera fiable que posibilitará la evaluación de las actuaciones económicas por los intervinientes en el mercado. La presunción de que la auditoría adquiere valor para los usuarios de la información contable, unida a la posible existencia de un fallo de mercado en la provisión de la cantidad y calidad socialmente requerida del servicio, justifica que la auditoría sea una actividad sometida a regulación; es decir, las empresas vienen obligadas a presentar sus estados financieros sometidos a control y revisión externa. Por otra parte, dado que se pretende preservar el interés general, la regulación debe ser exigente sobre la forma en la que el servicio debe ser prestado, debiendo en todo momento garantizar que el mismo cumple con los criterios de calidad que resulten socialmente deseables.

En términos generales, la regulación de la auditoría centra su interés en dos cuestiones fundamentales: en primer lugar, determinar qué atributos condicionan la calidad de la auditoría y, en segundo lugar, atender a posibles situaciones específicas del entorno de prestación del servicio que podrían suponer amenazas sobre la misma. En lo que se refiere al primer aspecto, la calidad de la auditoría se hace depender de la fiabilidad que se añade a la información financiera revelada por las empresas. En otras palabras, nos referimos al mayor o menor nivel de seguridad aportado por el auditor respecto a la no existencia de errores materiales en los estados financieros divulgados por las empresas (Palmrose, 1988; Teoh y Wong, 1993). Bajo esta concepción, la calidad de la auditoría vendrá determinada conjuntamente por la probabilidad de que un auditor descubra errores materiales en los estados financieros de una empresa y por la probabilidad de que, una vez que estos errores han sido detectados, sean revelados a través del informe de auditoría (DeAngelo, 1981; Watts y Zimmerman, 1986). De esta forma, la calidad de la auditoría se hace depender del nivel de conocimientos del auditor, es decir, de su capacidad tecnológica y de su nivel de independencia. La descomposición de la calidad de la auditoría en competencia técnica e independencia facilita su análisis dado que define dos problemas rela-

tivamente distintos y, por tanto, posibilita normas especializadas para cada uno de ellos, lo cual adquiere especial relieve al objeto de este estudio (para un estudio en profundidad puede consultarse Arruñada, 1999, 2000)¹.

En otro sentido, la regulación tiene igualmente que analizar determinadas situaciones que pueden constituir amenazas sobre la calidad de la auditoría, como pudieran ser la discrecionalidad con la que cuentan los directivos para seleccionar y cambiar voluntariamente de auditor (amenaza de cambio), la excesiva dependencia económica del auditor respecto a un cliente o la duración de la relación contractual. En esta línea, cuando surgen dudas sobre si los auditores están asumiendo sus responsabilidades sociales, uno de los aspectos que con más asiduidad se discute es el posible efecto que la duración del contrato tiene sobre la calidad de la auditoría, siendo éste el principal objeto de atención de este trabajo.

Centrándonos en esta cuestión, los reguladores han venido mostrando interés sobre si la duración contractual de la relación entre auditor y cliente puede afectar negativamente a la independencia del auditor y, por tanto, a la calidad del servicio. Bajo la posible existencia de una relación negativa, los reguladores han venido proponiendo, en diversos contextos y en diversos momentos del tiempo, la rotación obligatoria de auditores como una medida que, dado que incide en la duración contractual imponiendo un límite máximo a dicha relación, podría actuar como una salvaguarda para la independencia del auditor y, de esta forma, para la calidad de la auditoría (véase para una revisión Catanach y Wakter, 1999).

Por tanto, la necesidad de imponer límites temporales a la relación contractual entre auditor y cliente parte de la posible existencia de una relación entre duración del contrato y la calidad de la prestación del servicio². Respecto a esta relación cabe resaltar la existencia en la literatura de dos visiones radicalmente opuestas. Por un lado, la visión

¹No obstante, tal como resalta Arruñada (1999, 2000), las dos dimensiones no son enteramente separables dado que la falta de independencia puede generar decisiones que afecten a la competencia técnica, de forma que el auditor puede decidir no hacer esfuerzos para descubrir problemas que no desea revelar.

²Si bien la existencia de una relación negativa entre duración del contrato e independencia sólo debe ser considerada como una condición necesaria para la regulación de la rotación, dado que cualquier medida reguladora debe igualmente atender a los posibles costes que dicha norma puede conllevar. Un estudio en profundidad de los costes que genera la rotación puede encontrarse en Arruñada y Paz-Ares (1997).

que defienden los reguladores señala que los contratos de larga duración pueden crear incentivos en los auditores para mantener de forma indefinida las rentas económicas que reciben de sus clientes, aspecto éste que podría, en el largo plazo, reducir la independencia del auditor. El argumento habitualmente utilizado es que a medida que pasa el tiempo el auditor va reduciendo el necesario escepticismo profesional y la imparcialidad con los que deben analizarse los estados financieros del cliente. Bajo este supuesto, al reducirse la independencia del auditor a largo plazo la calidad de la auditoría tendería a disminuir a medida que transcurre la relación contractual con el cliente. Por el contrario, la profesión auditora viene argumentando que a medida que pasa el tiempo el auditor adquiere mayor conocimiento sobre la situación de la empresa, lo que posibilitaría que su trabajo adquiriera mayor calidad a lo largo del tiempo.

En el plano normativo puede concluirse que existen dos posiciones encontradas sobre el efecto que la duración del contrato puede tener sobre la calidad de la auditoría, de modo que mientras los reguladores atienden al efecto que sobre la independencia tiene la duración del contrato, la profesión resalta el efecto que dicha duración tiene sobre el conocimiento necesario del auditor. Desde el punto de vista empírico cabe igualmente resaltar que, sobre todo en los últimos años, se han venido publicando múltiples estudios que han pretendido medir la relación entre calidad de la auditoría y duración del contrato, si bien los resultados empíricos no resultan concluyentes, dado que en algunas ocasiones se detectan relaciones positivas entre la duración del contrato y la calidad de la auditoría, mientras que en otras ocasiones se detecta que esta relación es negativa.

La existencia de visiones conflictivas desde un punto de vista normativo y la ausencia de resultados empíricos concluyentes pueden estar sugiriendo que la calidad de la auditoría no varía de forma lineal con la duración del contrato, sino que ésta puede ir creciendo en los primeros estadios de la relación contractual, dado el mayor conocimiento específico que va obteniendo el auditor, pero que llegado un momento del tiempo la excesiva dependencia económica del auditor respecto a su cliente hace que el auditor reduzca su independencia. Si tal razonamiento es válido, desde el punto de vista de la regulación de la calidad de la auditoría, supondría que ha de obtenerse un equilibrio en la duración del contrato que por una parte facilite que el auditor cuente con el tiempo suficiente para que se familiarice con el cliente

(duración mínima del contrato), mientras que por otra parte se evite una excesiva familiaridad que haga que el auditor trate de forma complaciente a sus clientes (duración máxima del contrato). En suma, la cuestión a debatir es si al objeto de garantizar la calidad del trabajo de auditoría, la regulación debe contemplar la imposición de una duración mínima del contrato a través de una norma de retención obligatoria y de una duración máxima del contrato por medio de una norma de rotación obligatoria. El objetivo de este estudio es aportar para el caso español evidencia empírica que posibilite debatir la pertinencia de estas medidas.

Este análisis es sumamente relevante para el caso español, en la medida que en nuestro país el regulador ha mostrado un fuerte interés por la rotación obligatoria de auditores. En efecto, si atendemos al ámbito nacional, la duración del contrato venía regulada en el artículo 8.4 de la Ley de Auditoría de Cuentas (1988), según el cual los contratos se realizarán por un período de tiempo inicial comprendido entre los tres y los nueve años a contar desde la fecha en que se inicie el primer ejercicio a auditar, teniendo que transcurrir un plazo mínimo de tres años para poder realizar un nuevo contrato con ese auditor. Es decir, la ley instauró en el momento de su promulgación un sistema de retención y rotación obligatorias. No obstante, posteriormente este artículo fue modificado por la Disposición Adicional Sexta de la Ley 2/95, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada estableciéndose que, transcurrido el período máximo de nueve años, los auditores pueden ser contratados por períodos anuales sin que medie interrupción alguna.

Posteriormente, y ante la profunda crisis de credibilidad que ha generado entre otros el caso Enron, durante el debate de la Ley Financiera se volvió a introducir en círculos políticos el análisis del efecto de la duración del contrato sobre la independencia de la auditoría, incluyéndose una enmienda al Anteproyecto de Ley en la que se recogía la obligatoriedad de rotar cada doce años. Según esta enmienda, los auditores serían contratados por un período inicial de tres años, pudiendo ser renovados por períodos de tres, con un máximo de doce. Una vez expirado este plazo, sería obligatorio el cambio de auditor, debiendo transcurrir tres años para volver a contratar a esa firma. Esta enmienda dio lugar a fuertes críticas por parte de la profesión auditora, lo que explica que posteriormente se cediera a las presiones y se renunciara a dicha proposición, reduciéndose la obligación a un cambio del

equipo de auditores pero manteniéndose la firma (véase por ejemplo Expansión, 9 de mayo de 2002).

El estudio empírico que se realiza en este trabajo trata de analizar para el caso español cómo afecta la duración del contrato a la calidad de la auditoría. Dado que la calidad de la auditoría resulta inobservable empíricamente, en este estudio se utiliza una medida subrogada de la misma como es la emisión de informes de auditoría en los que el auditor incluye dudas sobre la continuidad de la empresa. El concepto de gestión continuada -o principio de empresa en funcionamiento- es una de las hipótesis básicas del modelo contable, la cual afecta de manera importante al proceso de tratamiento y formulación de los estados financieros. Gran parte del contenido informativo y de la utilidad que se deriva de los estados financieros descansa en la asunción implícita de que no existe riesgo de continuidad en la actividad de la empresa. En este sentido, la responsabilidad que los auditores asumen sobre este extremo, calificando financieramente a la empresa, crea expectativas en los inversores, quienes desean conocer con suficiente antelación cuáles son los riesgos subyacentes de la actividad económica de la empresa, convirtiéndose en suma en un buen test para evaluar la calidad del servicio profesional. Si la emisión de informes cualificados por gestión continuada resulta un buen indicador de la calidad de la auditoría, la propensión del auditor a emitir informes cualificados para aquellas empresas que presenten riesgo de continuidad estará positivamente correlacionada con la duración del contrato, si se admite la tesis de la profesión, o negativamente correlacionada con la duración del contrato, si se admite la tesis de los reguladores.

En este estudio el contraste de hipótesis se realiza sobre una muestra de empresas que cotizan en el mercado de valores de Madrid. La muestra objeto de estudio está formada por empresas que presentan síntomas observables de deterioro financiero. Sobre esta muestra se ha estimado un modelo de opinión en el que se introducen dos variables experimentales que miden la duración del contrato y diversas variables de control. Los resultados obtenidos en este trabajo revelan que la calidad de la auditoría es menor en los primeros años del contrato, si bien no resulta estadísticamente menor en los contratos de larga duración. Estos resultados son consistentes con la posición mantenida por la profesión -relación positiva entre la duración del contrato y la calidad de la auditoría- de lo que se puede inferir que para el caso español no

parece que la rotación obligatoria de auditores resulte necesaria para mantener un nivel óptimo de calidad del servicio de auditoría.

Este trabajo queda estructurado de la siguiente forma. Tras esta introducción, el apartado segundo profundiza sobre las dos posturas existentes en la literatura sobre la relación entre duración del contrato y calidad de la auditoría, lo que nos posibilitará emitir de forma razonada las hipótesis que pretenden ser contrastadas. El apartado tercero se dedica a la descripción del diseño empírico, haciendo referencia a la formulación del modelo, la definición de las variables y la descripción de la muestra objeto de estudio. En el apartado cuarto se describen los resultados empíricos obtenidos, tanto a nivel univariante como multivariante. El trabajo finaliza con las conclusiones, implicaciones y limitaciones del estudio.

2. Visiones alternativas sobre el efecto de la duración del contrato en la calidad de la auditoría

En la literatura especializada pueden encontrarse dos posturas contrarias sobre el efecto de las medidas de rotación obligatoria de auditores sobre la calidad de la auditoría. De un lado, se encuentra la postura mantenida por la profesión auditora y parte de la doctrina que argumenta, centrándose en el conocimiento requerido por el profesional para el ejercicio de su actividad, que la falta de información y conocimiento específicos del cliente en los primeros años del contrato hace que la calidad del servicio sea más baja en ese período, creciendo a medida que el auditor adquiere mayor conocimiento sobre las características y situación específicas del cliente. En consecuencia, cabría esperar que los juicios profesionales sean más certeros a medida que pasa el tiempo y que el riesgo de emisión de opiniones no consistentes con la realidad financiera de la empresa vaya decreciendo a lo largo de la relación contractual. Bajo esta tesis, la rotación obligatoria tendría un efecto negativo sobre la calidad de la auditoría dado que no posibilitaría que los auditores mantuvieran el contrato el tiempo suficiente para adquirir el conocimiento necesario para la realización de un trabajo de calidad. De otro lado se encuentra la postura defendida por múltiples organismos reguladores y parte de la doctrina, la cual señala que a medida que pasa el tiempo el auditor va reduciendo parte del escepticismo profesional requerido para la realización de un trabajo que descansa de manera importante en la independencia. Bajo esta tesis, para evitar una relación excesivamente estrecha entre auditor y

cliente, resultaría adecuado limitar la duración del contrato de auditoría a través de la introducción de medidas de rotación obligatoria.

Ambas posturas, por tanto, predicen efectos distintos de la duración del contrato en la calidad de la auditoría, y aun cuando aparentemente estas dos visiones resultan irreconciliables, los efectos esperados, sin embargo, podrían estar presentes a lo largo de la relación auditor-cliente. Esto es, una postura conciliadora debería partir de la posible existencia de una relación no lineal entre la calidad del servicio de auditoría y la duración del contrato, pudiendo resultar factible que la calidad de la auditoría vaya aumentando en los primeros años de la relación contractual, debido al mayor conocimiento que el auditor va obteniendo de su cliente, pero pasado un determinado tiempo el auditor puede reducir de forma oportunista su grado de independencia respecto al cliente con el objetivo de mantenerlo en su cartera. De producirse este fenómeno, que requiere contrastación empírica, desde el punto de vista de la regulación de la auditoría podría plantearse la introducción de una medida de retención de auditores, es decir, una duración mínima del contrato que garantice que el auditor obtiene el conocimiento necesario para realizar un trabajo de calidad, unida a una medida de rotación obligatoria, es decir, la introducción de un límite máximo del contrato al objeto de garantizar la independencia del auditor.

2.1 Efecto de los contratos de corta duración en la calidad de la auditoría

La profesión auditora (véase por ejemplo AICPA, 1992; ICAEW, 2002; FEE, 2004) ha venido argumentando que la implementación de medidas de rotación de auditores resulta perjudicial para la calidad de la auditoría. Esta afirmación se basa fundamentalmente en que el conocimiento (capacidad tecnológica) del auditor, es un input fundamental que aumenta la capacidad del auditor para detectar errores materiales en los estados financieros de los clientes.

En este sentido, la posibilidad de que se produzcan fallos de auditoría, es decir, la emisión por parte del auditor de opiniones de auditoría inadecuadas, o lo que resulta similar, la realización de auditorías de calidad inferior a la requerida, sería mayor en los primeros años del contrato. Ello se debe a que a medida que el tiempo transcurre los auditores adquieren mayor información y conocimiento sobre el entorno de los negocios de la empresa y la industria en la que operan permi-

tiéndoles, en suma, mejorar la calidad del trabajo de auditoría³. Por tanto, es el ejercicio continuo de la actividad el que posibilita que se produzca una curva de aprendizaje que garantice al auditor la obtención del conocimiento necesario para la realización de un trabajo de calidad (Knapp, 1991; O'Leary, 1996), forma de adquisición del conocimiento que, dada la propia tecnología de la auditoría, no puede verse suplantado por un mayor esfuerzo profesional (Johnson *et al*, 2002). Siguiendo este razonamiento, el menor conocimiento del cliente en los primeros años del contrato podría resultar en una baja calidad del servicio, adquiriendo los auditores una mayor ventaja comparativa en detectar errores materiales a medida que pasa el tiempo al mejorar la calidad y cantidad de conocimientos específicos sobre su cliente⁴.

Dado que gran parte del conocimiento necesario para el desarrollo de la auditoría es además específico al cliente, la adquisición del conocimiento sobre el cliente obliga al auditor a realizar importantes inversiones de arranque (formación de capital humano, apertura de oficinas, etc.)⁵ que al ser específicas al cliente no pueden ser transferidas a otros contratos. Por esta razón, según la tesis defendida por la profesión, la rotación obligatoria de auditores tiene como efecto inmediato la destrucción del conocimiento creado en torno al cliente que posibilita la realización de una auditoría de calidad (Arruñada y Paz-Ares, 1997).

En lo que se refiere a la propensión a emitir informes cualificados por gestión continuada como subrogación de la calidad de la auditoría, el supuesto de partida es que el auditor será capaz de evaluar objetivamente la situación financiera del cliente sin estar sometido a presiones por parte de éste para no revelar en el informe de auditoría aspectos negativos sobre la empresa en el supuesto de que éstos fueran detecta-

³En efecto, cuando un auditor realiza el trabajo por primera vez debe realizar un esfuerzo importante para comprender la actividad de los negocios y operaciones del cliente, debiendo estudiar en profundidad el entorno de actividades de la empresa, obtener datos históricos sobre la misma, analizar sus sistemas de información y políticas de control, etc. Por tanto, en la mayoría de las ocasiones el auditor requiere de varios ejercicios económicos para adquirir la experiencia necesaria para realizar un trabajo de máxima calidad.

⁴Consistente con esta perspectiva, distintos estudios empíricos han detectado que el número de fallos de auditoría es más importante en los primeros años del contrato de auditoría (St.Pierre y Anderson, 1984; Stice, 1991; Feroz *et al*, 1991; AICPA, 1992), o bien que la calidad de la auditoría, medida a través de diversos subrogados, es menor en los primeros años del contrato (Geiger y Raghunandan, 2002; Johnson *et al*, 2002; Carcello y Nagy, 2004).

⁵Para un estudio en profundidad de las inversiones de arranque que genera un contrato de auditoría puede consultarse Arruñada y Paz-Ares (1997).

dos durante la realización del trabajo. No obstante, diversos estudios han puesto de manifiesto que, dado que la crisis de las empresas es un fenómeno complejo al no presentar todas las empresas síntomas observables de deterioro financiero (Hopwood *et al.*, 1994), aquellos auditores que muestren mayor nivel de conocimiento alcanzarán juicios más precisos sobre la situación financiera de la empresa (Mutchler y Williams, 1990). De esta forma, si la duración del contrato genera una curva de experiencia para el auditor, hemos de suponer que la probabilidad de una empresa de recibir un informe cualificado por gestión continuada estará relacionada positivamente con la duración del contrato, es decir, *ceteris paribus* las empresas recibirán menos informes cualificados en los contratos de corta duración que en los de mediana duración, dado que el auditor irá adquiriendo mayor precisión en su juicio a medida que transcurra el tiempo. Al objeto de verificar si este comportamiento se produce para el caso español, planteamos la siguiente hipótesis:

HIPOTESIS 1: La calidad de la auditoría, subrogada a través de la emisión de informes cualificados por gestión continuada, será más baja en los contratos de corta duración que en los contratos de una duración intermedia

2.2 Efecto de los contratos de larga duración en la calidad de la auditoría

Múltiples organismos reguladores (véase, por ejemplo, U.S. Senate, 1976; Ley de Auditoría de Cuentas, 1988; SEC, 1994, 2000) han defendido la necesidad de imponer medidas de rotación obligatoria de auditores bajo la tesis de que los contratos de larga duración reducen los incentivos para que los auditores mantengan una actitud independiente frente a sus clientes. En la literatura se han utilizado diversos argumentos que relacionan la independencia del auditor con los contratos a largo plazo. En primer lugar, a medida que pasa el tiempo aumenta la complacencia y se reduce el escepticismo profesional debido a que se puede crear una estrecha identificación con los intereses del cliente. Puesto que la realización del servicio está sujeta a unas fuertes relaciones personales entre auditor y gerencia, con el paso del tiempo el auditor puede comenzar a identificarse con los criterios e intereses de la dirección más que con los del público en general, reduciéndose su capacidad para analizar la información contable de la empresa de forma imparcial (US Senate, 1976, p. 211, Petty y Cuganesan, 1996). En segundo lugar, una relación de larga duración puede

generar dependencia económica en el auditor. Los honorarios recibidos por el auditor por parte de un cliente pueden expresarse en términos de cuasi-rentas específicas del cliente, es decir, una anualidad que representa rentas (el valor presente del exceso de los honorarios sobre los costes de auditoría) que el auditor espera recibir a lo largo de su relación con el cliente (DeAngelo, 1981). Este argumento se centra en la situación de dependencia creada para el auditor que espera obtener futuras cuasi-rentas de aquellos activos que son específicos al cliente. En efecto, las inversiones de arranque en las que se incurren, unidas al conocimiento desarrollado con el paso del tiempo, son activos específicos cuyo valor se hace depender del mantenimiento de la relación. Dado que el valor de estos activos en la continuación de la relación es mayor que el que se generaría en cualquier uso alternativo de los mismos, se originan cuasi-rentas específicas al cliente que pueden generar cierta dependencia económica (Arruñada y Paz-Ares, 1997). Si el auditor percibe al cliente como origen de una renta perpetua, su independencia puede verse comprometida (Commission on Public Trust and Private Enterprise, 2003)⁶.

Dado que la auditoría requiere del juicio profesional, en ocasiones se producen desacuerdos y conflictos entre auditor y directivos de la empresa cliente en referencia a la opinión de auditoría⁷, motivo por el cual los estados financieros auditados pueden ser concebidos como el resultado de un proceso de negociación (Antle y Nalebuff, 1991; Dye, 1991; Teoh, 1992). En un contexto donde la elección de auditores, la definición de honorarios y, en ocasiones, la rescisión de su contrato suele estar bajo la influencia de los directivos de la empresa y donde, tal como demuestra la evidencia empírica, la probabilidad de que una empresa cambie voluntariamente de auditor es mayor cuando recibe un informe cualificado (Craswell, 1988; Krishnan, 1994; Krishnan y Stephens, 1995; Lennox, 2000; Gómez Aguilar y Ruiz Barbadillo, 2003), el interés económico futuro en un cliente puede hacer que el

⁶Desde el punto de vista empírico, han sido múltiples los estudios que utilizando diversas medidas de la independencia han contrastado empíricamente que a medida que pasa el tiempo los auditores se muestran más permisivos con las empresas (Palmrose, 1989; Deis y Giroux, 1992; Raghunathan *et al*, 1994; Giroux *et al*, 1995; Davis *et al*, 2002).

⁷Tal como señala la SEC (1988), los directivos tienen fuertes intereses en obtener una opinión de auditoría limpia debido a los costes que una opinión adversa genera, tales como los efectos en el mercado de capitales o los propios costes de auditoría mayores que se producen en situaciones donde las empresas obtienen informes de auditoría adversos.

auditor reduzca de forma oportunista su independencia al objeto de no enfrentarse a la pérdida de un cliente⁸.

Bajo la perspectiva de que el cliente puede convertirse en fuente de una anualidad perpetua para el auditor y que el auditor no resultará indiferente a la pérdida de clientes, la empresa puede utilizar la amenaza de cambio de auditor como mecanismo para reducir la independencia de éste y generar estímulos para que los auditores resuelvan los conflictos con la empresa a favor de los intereses de ésta (Teoh, 1992). Los reguladores vienen sosteniendo que las medidas de rotación, al crear la obligación de cambios de auditor, generan un mercado importante que facilita la sustitución de clientes, lo que posibilita que los auditores no sean económicamente dependientes de ningún cliente. La rotación obligatoria puede reducir el coste de oportunidad para el auditor de la pérdida de clientes y, por tanto, reduce los incentivos del auditor para disminuir oportunistamente su independencia. La rotación consigue de esta manera limitar la capacidad de los directivos de influir en el comportamiento del auditor y, por esta razón, incrementará la calidad del servicio.

En lo que se refiere a la propensión de los auditores a emitir informes cualificados por gestión continuada, estudios previos han puesto de relieve que las estrategias que siguen los auditores para formar su juicio difieren sustancialmente de las que siguen a la hora de emitir una opinión, lo que implica que aun cuando los auditores pueden tener capacidad para detectar los problemas financieros de sus clientes, pueden por el contrario no emitir informes cualificados (Barnes y Huan, 1993). Es decir, los auditores pueden no ser meros evaluadores objetivos de evidencia, sino que a la hora de emitir una opinión son sensibles a los efectos económicos que puede causar dicha opinión (Wilkerson, 1987; Krishnan y Krishnan, 1996; Louwers, 1998). En el contexto de nuestro estudio, estamos interesados en observar si la mayor o menor inde-

⁸Si el auditor percibe que el mantenimiento de su actitud independiente puede conllevar la pérdida del cliente, tenderá a evaluar los costes potenciales de dicha pérdida. Los costes que supone la pérdida de clientes por cambios voluntarios de auditor vendrán determinados, entre otros factores, por la duración esperada del contrato y por la capacidad del auditor de reemplazar al cliente. Bajo el modelo de funcionamiento actual del mercado de auditoría, caracterizado por un sistema de contratación anual, una duración del contrato sin restricciones legales y donde las empresas tienden a mantener a sus auditores de forma ilimitada, la posibilidad del auditor de reemplazar a un cliente perdido es baja, por lo que los efectos económicos de pérdida de clientes pueden resultar importantes para el auditor, convirtiéndolos en económicamente dependiente de sus clientes.

pendencia en la emisión de la opinión de auditoría se hace depender de la duración del contrato. En este sentido, si a medida que pasa el tiempo el auditor encuentra incentivos para reducir su independencia, puede esperarse que el nivel de emisión de informes cualificados esté negativamente relacionado con la duración del contrato. Los anteriores razonamientos y la evidencia empírica disponible nos llevan a plantear la segunda hipótesis de este estudio:

HIPOTESIS 2: La calidad de la auditoría, subrogada a través de la emisión de informes cualificados por gestión continuada, será más baja en los contratos de larga duración que en los contratos de una duración intermedia

3. Estudio empírico

El objetivo de este trabajo es aportar evidencia para el caso español del efecto que tiene la duración del contrato en la calidad de la auditoría. La enunciación de las dos hipótesis realizadas en el apartado anterior pretende capturar las dos posiciones defendidas tanto por la profesión auditora como por los reguladores. De verificar la hipótesis primera llegaríamos a la conclusión de la necesidad de garantizar una duración mínima para los contratos de auditoría (medida de retención), mientras que de verificarse la hipótesis segunda llegaríamos a la conclusión de la conveniencia de imponer una duración máxima para los contratos de auditoría (medida de rotación). No obstante, y como hemos anticipado anteriormente, dada la naturaleza opaca del proceso de auditoría, la calidad del servicio no resulta directamente observable. Por este motivo en la literatura empírica se han utilizado diversos subrogados para inferir la calidad de la auditoría, entre las cuales destaca la propensión a emitir informes cualificados donde el auditor cuestiona la capacidad de la empresa para continuar su actividad. Ello se debe a que un volumen importante de estudios han resaltado que usualmente los auditores manifiestan una fuerte resistencia a emitir informes cualificados por gestión continuada, lo cual ha sido explicado por la literatura especializada bien porque los auditores encuentran dificultades en detectar los problemas financieros a los que se enfrentan sus clientes (efecto ausencia de conocimiento), o porque aun cuando lo detectan se resisten a divulgarlos (efecto ausencia de independencia) (Reynolds y Francis, 2001; Geiger y Raghunandan, 2002; DeFond *et al*, 2002; Craswell *et al*, 2002; Ruiz Barbadillo *et al*, 2004). Bajo estos supuestos, la calidad de la auditoría está por tanto directamen-

te relacionada con la opinión de auditoría sobre gestión continuada, de forma que si el auditor emite una opinión consistente con la realidad económico-financiera de la empresa puede afirmarse que el trabajo ofertado cuenta con los atributos de calidad requeridos (DeFond *et al*, 2002).

3.1 Definición del modelo para el contraste de hipótesis

Para contrastar las hipótesis de este trabajo estimamos un modelo donde relacionamos, para una muestra de empresas españolas, la probabilidad de recibir un informe cualificado por gestión continuada y la duración del contrato de auditoría como variable experimental independiente. Al objeto de controlar el efecto que la situación económico-financiera de la empresa tiene sobre la probabilidad de recibir un informe cualificado, y de esta forma poder aislar convenientemente el efecto de la duración del contrato en la actitud de los auditores, vamos a considerar igualmente otras variables de control que en estudios previos han demostrado capacidad explicativa sobre el tipo de informe de auditoría recibido. En concreto, el modelo a estimar tiene la siguiente forma funcional:

$$\text{Opinión} = f(\text{Cortaduración}, \text{Largaduración}, \text{Probfracaso}, \text{Pérdidas}, \text{Tamaño}, \text{Retraso}, \text{Reputación})$$

Opinión es la variable dependiente, que toma valor 1 cuando el auditor emite un informe cualificado en el que se destacan los problemas de continuidad de una empresa y 0 en caso contrario. Para determinar qué opiniones son cualificadas por gestión continuada, hemos sometido a lectura los informes de auditoría de todas las empresas objeto de este estudio, considerando que tal situación se da cuando el auditor resalta los problemas de continuidad a través de un informe con salvedades o cuando el auditor deniega la opinión por esta razón.

Para analizar el efecto de la duración del contrato en el conocimiento o competencia técnica y en la independencia, hemos introducido, siguiendo investigaciones previas (St. Pierre y Anderson, 1984; Stice, 1991; Johnson *et al*, 2002; Carcello y Nagy, 2004), dos variables. La variable *Cortaduración* toma valor 1 para aquellas empresas que mantengan la relación contractual con el mismo auditor durante tres años o menos y 0 en caso contrario. La variable *Largaduración* tomará valor 1 cuando la empresa mantenga una relación contractual con el mismo auditor durante ocho o más años y 0 en caso contrario. Sobre la base de la definición de estas variables, los contratos de mediana duración,

que actuarán como categoría base para el contraste de las hipótesis, tendrán una duración comprendida entre cuatro y siete años inclusive. Si la tesis defendida por la profesión auditora resulta cierta, el signo de la variable *Cortaduración* deberá ser negativo. Si la postura defendida por los reguladores resulta cierta, el signo esperado para la variable *Largaduración* deberá ser igualmente negativo.

Las variables *Probfracaso*, *Pérdidas*, *Tamaño*, *Retraso* y *Reputación* se incluyen como variables de control. Para su selección hemos tenido fundamentalmente en consideración que hayan adquirido significado estadístico en estudios anteriores. *Probfracaso* es una variable que pretende valorar la situación financiera de la empresa dado que, como han demostrado investigaciones previas, la emisión de informes cualificados por gestión continuada está positivamente relacionada con la severidad del deterioro financiero de la empresa. Como en trabajos previos (Carcello *et al*, 1995 y 1997; Carcello y Neal, 2000; DeFond *et al*, 2002; Ruiz Barbadillo *et al*, 2004), para evaluar el nivel del riesgo financiero vamos a utilizar un índice financiero (ZFC) desarrollado por Zmijewski (1984). Este índice está basado en las dimensiones básicas del desequilibrio financiero, como son la rentabilidad, el apalancamiento financiero y la liquidez⁹. Como señala Zavgren (1983), este tipo de índices muestra la propensión general al fracaso de una empresa, por lo que mientras mayor sea su valor mayor será el nivel de riesgo financiero que presenta la empresa. De acuerdo con Bamber *et al* (1993), el índice ZFC es una variable estándar normal. Para obtener la variable *Probfracaso*, calculamos la probabilidad ajustada de un error “p”, siguiendo la siguiente ecuación:

$$\hat{p} = 1 - F(-x\hat{\beta})$$

donde F es la función de distribución acumulada normal estándar y los valores ajustados del índice $x\hat{\beta}$ son obtenidos usando los datos de las firmas españolas para el vector de variables propuesto por Zmijewski (1984). Esperamos que la relación que liga esta variable y la probabilidad de recibir un informe cualificado sea positiva.

⁹El índice desarrollado por este autor (denominado ZFC) tiene la siguiente forma funcional:

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

donde:

ZFC: Índice de situación financiera

ROA: Rentabilidad del activo (beneficio / total activo)

FINL: Apalancamiento financiero (deudas / total activo)

LIQ: Liquidez (activos circulantes / pasivos circulantes)

La variable *Pérdidas* es una variable dicotómica que toma valor 1 si las empresas tienen beneficios ordinarios negativos durante dos años consecutivos y 0 en cualquier otro caso, siendo introducida en el modelo para analizar el nivel de riesgo operativo de una empresa (Menon y Schwartz, 1987; Raghunandan y Rama, 1995; Reynolds y Francis, 2001; DeFond *et al*, 2002). Dado que esperamos que las empresas que incurren en pérdidas continuas tengan una mayor probabilidad de recibir un informe cualificado, la relación entre ambas variables debe ser positiva.

La variable *Tamaño* es introducida en el modelo para evaluar los efectos que el tamaño del cliente tiene en la probabilidad de recibir un informe cualificado. Investigaciones anteriores han mostrado que los auditores son más propensos a emitir informes cualificados para empresas de reducido tamaño (Mutchler, 1986; McKeown *et al*, 1991). Hay ciertas razones que pueden explicar la existencia de una relación negativa entre el tamaño del cliente y la recepción de informes cualificados. En primer lugar, las empresas de mayor tamaño tienden a pagar altos honorarios de auditoría, por lo que si el auditor percibe la posibilidad de perder al cliente tras la emisión de un informe cualificado, su propensión a emitir este tipo de informes para grandes clientes será menor. Por otra parte, las empresas de mayor dimensión pueden evitar con mayor facilidad la quiebra por lo que sería menos oportuno la emisión de informes cualificados (Reynolds y Francis, 2001; DeFond *et al*, 2002). Sin embargo, puede igualmente existir una relación positiva entre el tamaño de la empresa y la recepción de informes cualificados, dado que el tamaño puede igualmente explicar los costes asociados a posibles litigios. Si el auditor percibe un alto riesgo de litigios asociado a un cliente tenderá a actuar de manera conservadora frente a los clientes de mayor tamaño (Craswell *et al*, 2002). Por esta razón, no emitimos ninguna hipótesis de comportamiento sobre esta variable. *Tamaño* es calculada a través del logaritmo del total de activos.

La variable *Retraso* pretende valorar la posible existencia de procesos complejos de negociación entre auditor y cliente. McKeown *et al* (1991) han mostrado que los auditores emiten más informes cualificados cuando existe un retraso importante en la emisión del informe de auditoría. De una parte, la existencia de un importante retraso en la emisión del informe puede venir explicado por un complejo y dilatado proceso de negociación entre auditor y cliente que puede revelar la delicada situación financiera del cliente. Por otra parte, la existencia de

un retraso en la emisión del informe puede igualmente determinar la mayor extensión del trabajo del auditor, por lo que a mayor extensión de las pruebas de auditoría resulta más probable detectar los problemas de continuidad del cliente (Louwers, 1998; Carcello *et al*, 1995). Ambas razones sugieren una relación positiva entre el retraso en la emisión del informe y la probabilidad de recibir un informe cualificado. La variable *Retraso* viene calculada como el número de días entre la fecha de cierre de los estados financieros de la empresa y la fecha de la emisión del informe de auditoría.

Por último, la variable *Reputación* pretende calcular el efecto de la reputación del auditor en su comportamiento. DeAngelo (1981) argumentó que las grandes firmas auditoras cuentan con más incentivos para evitar escándalos financieros que puedan afectar negativamente a su reputación. Dado que la no emisión de un informe cualificado en el caso de que la empresa tenga problemas financieros puede dañar la reputación de la firma auditora, se espera una relación positiva entre esta variable y la probabilidad de recibir un informe cualificado. La variable *Reputación* es calculada a través de la cuota de mercado que disfrutaban los distintos oferentes en el mercado de auditoría. Dado que en la fecha a la que se refiere este estudio las empresas en España no estaban obligadas a divulgar los honorarios pagados a sus auditores, hemos calculado la cuota de mercado de cada auditor utilizando como subrogado el tamaño de sus clientes¹⁰. En este sentido, *Reputación* es calculada como el cociente entre las ventas de todos los clientes de un auditor por el total de clientes representados en la muestra.

3.2 Determinación de la muestra de empresas

El análisis empírico se realizará sobre una muestra de empresas que cotizan en la bolsa de Madrid, para lo cual utilizaremos la información que publica la Comisión Nacional del Mercado de Valores. La muestra está formada por datos de panel para 377 empresas con un seguimiento de 11 años, en concreto los años comprendidos entre 1990 y 2000 ambos incluídos. La ventaja de trabajar con datos de panel es que las estimaciones ofrecen la posibilidad de tratar la posible heterogeneidad individual al contar con estimaciones de las variables en distintos momentos del tiempo para la misma empresa de la muestra.

¹⁰ Evidencias empíricas previas (Francis y Wilson, 1988; Johnson y Lys, 1990) han encontrado una relación positiva entre los honorarios de auditoría y el tamaño del cliente.

El número de observaciones originales obtenidas es de 4.817 observaciones/año, de las cuales han sido eliminadas todas las empresas de naturaleza financiera, dado que el significado de los ratios financieros puede diferir significativamente del resto de empresas, lo que podría producir resultados empíricos inconsistentes. Las empresas en proceso de liquidación también han sido excluidas del análisis, puesto que para estas empresas los problemas de continuidad resultan evidentes, no aportando el informe de auditoría información adicional alguna. Tras estas eliminaciones el número total de observaciones es de 3.119 observaciones/año.

Sobre este conjunto de observaciones, hemos identificado cuáles son las empresas que muestran verdaderos problemas financieros. Tal como argumentó Wilkerson (1987) cuando se analiza la probabilidad de una empresa de recibir un informe cualificado por gestión continuada es importante obtener una muestra de empresas en las que el grado de incertidumbre sobre su continuidad sea similar, dado que en caso contrario las diferencias, si se detectan, pueden venir explicadas por diferencias en las incertidumbres subyacentes a la que se enfrentan las empresas (Hopwood *et al.*, 1994). Para identificar empresas con problemas de continuidad hemos utilizado las siguientes situaciones: a) capital circulante negativo; b) pérdidas durante dos años consecutivos; y, c) fondos propios inferior a la cifra de capital. Este procedimiento viene siendo utilizado con asiduidad en los contrastes empíricos (Hopwood *et al.*, 1994; Raghunandan y Rama, 1995; Carcello *et al.*, 1997; Geiger y Raghunandan, 2002; Reynolds y Francis, 2001; Vanstraelen, 2002; DeFond *et al.*, 2002; Ruiz Barbadillo *et al.*, 2004), siendo los indicadores señalados similares a los que la norma técnica emitida en España para facilitar a los auditores la formación del juicio sobre problemas de continuidad considera como factores causantes de problemas financieros (ICAC, 1991). Siguiendo este procedimiento, hemos considerado que una empresa presenta problemas de continuidad cuando se cumple alguno de los indicadores arriba indicados.

Seguidamente hemos considerado la posibilidad de que existan determinados factores mitigantes de la incertidumbre sobre la viabilidad de la empresa. Es decir, aquellos que revelan que las empresas, aun cuando se den factores causantes de la duda, no pasarán por dificultades financieras. Siguiendo una metodología similar a la de Reynolds y Francis (2001), hemos analizado si las empresas que presentan riesgo de continuidad han realizado para un año posterior ventas importan-

tes de activos, emisión de capital u obtención de deuda a largo plazo, factores éstos que se consideran reducen la probabilidad de quiebra de la empresa. En tales casos, las observaciones han sido eliminadas y no consideradas como empresas con problemas de continuidad. El total de observaciones que se obtiene tras este procedimiento es de 1.349. Al no poder obtenerse información sobre 23 de las observaciones, la muestra definitiva sobre la que se realizará el estudio empírico es de 1.326 observaciones/año¹¹.

El número de informes de auditoría cualificados por gestión continuada que han sido detectados para la muestra final es de 90, es decir, aproximadamente un 7 por ciento de las empresas que muestran ciertos problemas de deterioro financiero reciben un informe cualificado, porcentaje similar al que detectan estudios empíricos recientes a nivel internacional (Reynolds y Francis, 2001; DeFond *et al*, 2002).

4. Resultados empíricos

4.1 Estadísticas descriptivas y análisis univariante

En el Cuadro 1 se recogen algunos estadísticos descriptivos que caracterizan los datos muestrales. La probabilidad de fracaso (*Probfracaso*) queda situada en el 20 por ciento, mientras que un 62 por ciento de las empresas obtiene pérdidas durante dos años consecutivos, lo que refleja la deteriorada situación económica que experimentan las empresas de nuestra muestra. En lo que se refiere a la variable *Retraso*, ésta queda situada en aproximadamente 105 días. Por último, la variable *Reputación* que, como señalábamos, es calculada a través de la cuota de mercado de los distintos auditores y firmas representadas en la muestra, queda situada en aproximadamente el 20 por ciento.

En el Cuadro 2, Panel A, se presentan los datos sobre el número de informes cualificados por gestión continuada que se obtienen para los distintos tramos de duración del contrato contemplados, mientras que en el Panel B se presenta un análisis de diferencia de medias, segmentándose la muestra entre empresas que han recibido informes limpios y empresas que han recibido informes cualificados. Para verificar si existen diferencias significativas entre los comportamientos de ambas muestras se han utilizado el test no paramétrico de la U de Mann-

¹¹ Dado el proceso de selección de la muestra, contamos con un panel de datos dinámico e incompleto, cuestión ésta que según Arellano y Bover (1990) no afecta a la eficiencia de la estimación.

Witney para las variables continuas y el test Chi-cuadrado para la variable dicotómica *Pérdidas*.

CUADRO 1
Estadísticas descriptivas

Variable	Media	Mediana	Desviación típica
<i>Probfracaso</i>	0,20	0,037	0,30
<i>Pérdidas</i>	0,62	-	-
<i>Tamaño</i>	1,48	1,2	0,07
<i>Retraso</i>	105,17	96	46,30
<i>Reputación</i>	0,19	0,05	0,27

Probfracaso: Probabilidad de quiebra de una empresa utilizando los coeficientes de Zmijewski (1984).

Pérdidas: Variable dicotómica codificada como 1 si la empresa tiene resultados ordinarios negativos en el ejercicio actual y en el anterior; 0 en otro caso.

Tamaño: Logaritmo natural del total de activos.

Retraso: Núm. de días entre el cierre del ejercicio fiscal y la fecha de emisión del informe de auditoría.

Reputación: Cociente entre las ventas de los clientes de un auditor dividido entre las ventas de todas las empresas.

CUADRO 2
Comparación de medias

Panel A: Informes cualificados por tramos de duración			
Duración	Número observaciones	Informes cualificados	Porcentaje de informes cualificados
<i>Cortaduración</i>	679	38	5,6
<i>Medianaduración</i>	468	41	8,76
<i>Largaduración</i>	179	11	6,1
Panel B: Diferencia de medias			
Variables	Informes Limpios	Informes cualificados	Estadístico
<i>Probfracaso</i>	0,17	0,56	9,003 (p=0,000)
<i>Pérdidas</i>	0,59	0,96	6,816 (p=0,000)
<i>Tamaño</i>	1,52	1,45	1,442 (p=0,000)
<i>Retraso</i>	104	119	4,705 (p=0,000)
<i>Reputación</i>	0,19	0,20	2,135 (p=0,033)

Probfracaso: Probabilidad de quiebra de una empresa utilizando los coeficientes de Zmijewski (1984).

Pérdidas: Variable dicotómica codificada como 1 si la empresa tiene resultados ordinarios negativos en el ejercicio actual y en el anterior; 0 en otro caso.

Tamaño: Logaritmo natural del total de activos.

Retraso: Núm. de días entre el cierre del ejercicio fiscal y la fecha de emisión del informe de auditoría.

Reputación: Cociente entre las ventas de los clientes de un auditor dividido entre las ventas de todas las empresas.

Como puede observarse en el Panel A del Cuadro 2, el porcentaje de informes cualificados es menor para los contratos de corta duración que para los de duración mediana, siendo estos resultados consistentes con la tesis defendida por la profesión de que a medida que pasa el tiempo los auditores adquieren mayor información y conocimiento sobre la situación de la empresa, lo que posibilita que la calidad de la audi-

toría se incrementa a lo largo de la relación contractual. Igualmente puede observarse cómo el porcentaje de informes cualificados para los contratos de larga duración son menores que los de mediana duración, resultado consistente con la postura mantenida por los reguladores de que una duración excesiva del contrato disminuye la independencia del auditor. En suma, los resultados que se obtienen revelan que la calidad de la auditoría, subrogada a través de la proporción de informes cualificados por gestión continuada que reciben empresas con síntomas de desequilibrio financiero, no resulta lineal a lo largo del tiempo tendiendo en los primeros años a crecer y posteriormente a disminuir para las empresas incluidas en la muestra objeto de estudio.

En el Panel B del Cuadro 2 se recoge el análisis de diferencia de medias para las variables de control. Como puede observarse, todos los resultados revelan diferencias significativas entre las empresas que reciben informes cualificados y las que reciben informes limpios. En concreto, la probabilidad de fracaso (*Probfracaso*) es mayor en las empresas que reciben informes cualificados (0,56) respecto a las que reciben informes limpios (0,17), por lo que a nivel univariante el riesgo financiero se convierte en un condicionante para la recepción de informes cualificados. En lo que se refiere al riesgo operativo, analizado a través de la variable *Pérdidas*, podemos observar que mientras que el 96 por ciento de las empresas que reciben informes cualificados presentan pérdidas durante dos años consecutivos, sólo un 59 por ciento de las empresas con pérdidas durante dos años consecutivos reciben informes limpios. La variable *Tamaño* también muestra diferencias significativas entre ambas muestras, pudiendo observarse cómo el tamaño medio de las empresas es menor en aquéllas que reciben informes limpios (1,45), que en las empresas que reciben informes cualificados (1,52). Asimismo, el retraso en la emisión del informe de auditoría (*Retraso*) alcanza resultados distintos para ambos tipos de empresas, siendo el retraso medio de 119 días para las empresas que han recibido informes cualificados y de 104 días para las empresas que reciben informes limpios. De esta forma, a nivel univariante puede concluirse que el retraso parece confirmar la existencia de complejos procesos de negociación que finalmente se traducen en recepción de informes cualificados. Por último, la reputación del auditor (*Reputación*) también muestra comportamientos diferentes en ambos tipos de empresas, pudiendo observarse cómo su valor es mayor en las empresas que reciben informes cualificados.

4.2 *Análisis multivariante*

Se ha estimado el modelo descrito en la Sección 3.1 para analizar cómo actúan conjuntamente las variables experimentales y de control al explicar la probabilidad de una empresa de recibir un informe cualificado por gestión continuada. Al objeto de evitar el problema de la heterogeneidad inobservable, es decir, la posible presencia de características inobservables o efectos individuales que estarían captando las diferencias entre empresas o en el tiempo que no pueden ser captadas por las variables independientes, realizamos las estimaciones utilizando la metodología de datos de panel¹². En el Cuadro 3 se recogen los resultados obtenidos en la estimación del modelo junto a diferentes medidas de la bondad del ajuste alcanzado. El estadístico Chi-cuadrado del modelo alcanza un valor de 495,575, significando que la hipótesis nula de la no existencia de relación estadística puede ser rechazada. El Pseudo R^2 es de 42% aproximadamente, indicando por tanto un buen ajuste. El porcentaje de clasificación correcta es del 94,5% y la realización de la prueba de Hosmer y Lemeshow ha revelado que no existen diferencias estadísticas entre los valores estimados y los valores reales (Chi-cuadrado = 1,223; $p = 0,805$).

En términos generales, los resultados obtenidos en la estimación del modelo resultan consistentes con los alcanzados en el análisis univariante, siendo todos los coeficientes de las variables independientes significativos y con los signos esperados, excepto para la variable *Largaduración*.

En lo que se refiere a las variables de control, todas adquieren significado estadístico. La variable *Probfracaso* determinaba, como ya hemos explicado, la probabilidad de quiebra de la empresa, siendo el resultado obtenido significativo y con el signo esperado. Es decir, las empresas menos alejadas de la quiebra que muestran problemas observables de desequilibrio financiero cuentan con mayor probabilidad de recibir informes cualificados. Respecto a la variable *Pérdidas* también muestra el signo esperado, siendo igualmente el coeficiente

¹²En lo que se refiere a los efectos individuales específicos, serían aquellos que afectan de manera desigual a cada una de las empresas contenidas en nuestra muestra, que resultan invariantes en el tiempo y que pueden afectar de manera directa al comportamiento de dichas unidades. Los efectos temporales serían aquellos que afectan por igual a todas las unidades del estudio, debido por ejemplo a choques macroeconómicos.

CUADRO 3
Relación entre la probabilidad de la empresa de recibir un informe
cualificado y las variables independientes

Variable	Signo esperado	Coefficiente (Test de Wald)	Probabilidad
<i>Cortaduración</i>	-	-2,133 (8,372)	0,003
<i>Largaduración</i>	-	0,021 (0,032)	0,715
<i>Probfracaso</i>	+	4,124 (15,164)	0,000
<i>Pérdidas</i>	+	7,971 (12,121)	0,000
<i>Tamaño</i>	¿?	9,533 (11,271)	0,000
<i>Retraso</i>	+	0,013 (3,657)	0,035
<i>Reputación</i>	+	1,646 (3,380)	0,042
Intercepto	¿?	-51,649 (0,000)	0,999

Cortaduración: Variable dicotómica que toma valor 1 cuando la duración del contrato de auditoría es corta (3 o menos años); 0 en caso contrario.

Largaduración: Variable dicotómica que toma valor 1 cuando la duración del contrato de auditoría es larga (8 o más años); 0 en caso contrario.

Probfracaso: Probabilidad de quiebra de una empresa utilizando los coeficientes de Zmijewski (1984).

Pérdidas: Variable dicotómica codificada como 1 si la empresa tiene resultados ordinarios negativos en el ejercicio actual y en el anterior; 0 en otro caso.

Tamaño: Logaritmo natural del total de activos.

Retraso: Número de días entre el cierre del ejercicio fiscal y la fecha de emisión del informe de auditoría.

Reputación: Cociente entre las ventas de los clientes de un auditor dividido entre las ventas de todas las empresas.

significativamente distinto de cero. De esta forma, las empresas que muestran resultados ordinarios negativos reciben con mayor probabilidad informes cualificados debido a los desequilibrios económicos que parecen tener. El coeficiente de la variable *Tamaño* es positivo y significativo, resultado éste consistente con la hipótesis de que las empresas de mayor tamaño reciben más informes cualificados por gestión continuada. Siguiendo el razonamiento que anteriormente emitíamos, esta variable puede estar midiendo el riesgo de litigios que percibe el auditor si no se emiten informes exactos respecto a clientes de gran dimensión. La variable *Retraso* también presenta el signo esperado, siendo el coeficiente de esta variable significativamente distinto de ce-

ro. Los resultados que se obtienen revelan que para aquellas empresas en las que se produce un mayor retraso en la emisión del informe de auditoría existe una mayor probabilidad de recibir informes cualificados. La variable *Reputación* revela que mientras mayor es el tamaño del auditor mayor es la probabilidad de una empresa de recibir un informe cualificado. Los resultados que se obtienen demuestran que los auditores de mayor tamaño, es decir, aquellos que disfrutan de mayor cuota de mercado, muestran una mayor propensión a emitir informes cualificados por gestión continuada. Este resultado es consistente con la hipótesis de que el mercado de auditoría genera estímulos suficientes para que los auditores realicen esfuerzos para preservar su reputación.

Los principales resultados empíricos de este estudio se refieren a los obtenidos para las variables a través de las cuales se pretende medir la duración del contrato de auditoría. En este sentido, tal como se desprende del Cuadro 3, el resultado obtenido para la variable *Cortaduración* es el esperado, siendo el coeficiente significativo (nivel de significación del 95%), mientras que por el contrario la variable *Largaduración* no resulta significativa, siendo igualmente el signo del coeficiente distinto al esperado. Al objeto de realizar una interpretación adicional del significado económico de la relación entre los contratos de corta duración y la propensión de una empresa de recibir un informe cualificado, hemos realizado un análisis del cambio en los *odds ratios*. El análisis realizado confirma que la probabilidad de que una empresa reciba un informe cualificado por gestión continuada disminuye en un 63 por ciento en los contratos de corta duración respecto a los de larga duración. En este sentido, se confirma empíricamente la tesis sustentada por la profesión auditora de que, debido a la necesidad de contar con un conocimiento mínimo que se va adquiriendo a lo largo de la relación contractual entre auditor y cliente, la calidad de la auditoría resulta inferior en los contratos de corta duración respecto a los contratos de mediana duración. En suma, en los primeros estadios de la relación contractual la calidad de la auditoría tiende a crecer a medida que pasa el tiempo, resultado que justificaría la introducción de medidas de retención que impliquen una duración mínima para los contratos que posibilite que el auditor adquiera el conocimiento suficiente para realizar un trabajo eficiente. Por el contrario, la tesis sustentada por reguladores no aparece confirmada en los resultados empíricos que se obtienen en este trabajo. Como ya argumentábamos, los defensores de la rotación obligatoria señalan que la larga duración del contrato puede afectar negativamente

al nivel de independencia del auditor, lo que podría justificar que los auditores tengan menos incentivos para emitir informes cualificados para aquellas empresas que, dadas sus condiciones, así lo requieran, al objeto de evitar la posible pérdida del cliente. Dado que los resultados que se obtienen revelan que las empresas reciben menos informes cualificados por gestión continuada en los contratos de corta duración puede concluirse que, puesto que la independencia no se ve afectada a largo plazo, la rotación obligatoria de auditores no parece una medida necesaria.

4.3 *Análisis de sensibilidad*

Para analizar la robustez de los resultados obtenidos y verificar que dichos resultados no vienen afectados por el diseño experimental, hemos realizado una serie de pruebas adicionales. En primer lugar, analizamos si los resultados son sensibles al procedimiento de selección de la muestra utilizado en este trabajo. Para ello, hemos utilizado un procedimiento alternativo para seleccionar a las empresas con síntomas de deterioro financiero. Como ponen de relieve estudios previos (Davis y Ashton, 2000; Krishnan y Krishnan, 1996; Carcello y Neal, 2000), los auditores no suelen emitir informes cualificados por gestión continuada cuando la probabilidad de fracaso de las empresas es inferior al 28 por ciento. En este sentido, sobre el total de observaciones originales con las que contamos (3.119 observaciones/año) hemos calculado el valor del índice ZFC y su transformación en probabilidad tal como describíamos anteriormente, eligiendo sólo aquellas observaciones que presentan un valor de probabilidad de fracaso superior al 28 por ciento. El número de observaciones seleccionadas es de 1.353. La estimación del modelo definido para esta muestra arroja resultados similares a los descritos en la sección anterior. Es decir, la probabilidad de recibir un informe cualificado está negativamente relacionada con los contratos de corta duración y no muestra relación alguna con los contratos de larga duración. Por otra parte, utilizando un procedimiento similar de selección de la muestra, hemos considerado un índice sobre la situación financiera del cliente (ICF) desarrollado por Gallego *et al* (1997) para determinar la quiebra de una muestra de empresas españolas¹³.

¹³ El modelo desarrollado por estos autores tiene la siguiente forma funcional:

$$\text{ICF} = 10,730 \text{ END} - 3,729 \text{ LIQ} - 16,494 \text{ REN}$$

donde: END: Intereses de deudas / Ventas

LIQ: Capital Circulante / Activo Total

REN: Beneficio neto / Pasivo Circulante

Una vez calculado el valor de este índice para las observaciones originales (3.119 observaciones/año) y convertido éste en una probabilidad de quiebra, hemos elegido sólo aquellas observaciones que presentan una probabilidad superior al 28 por ciento, seleccionando un total de 1.254 observaciones/año. Los resultados obtenidos para esta muestra no difieren de los originales descritos en el Cuadro 3.

Por otra parte, hemos analizado si los resultados son sensibles a la medida de la duración del contrato. Sobre este particular hemos realizado dos pruebas adicionales. En primer lugar, hemos sustituido las dos variables *Cortaduración* y *Largaduración* por una única medida de la duración determinada por el número de años de contrato entre la empresa y su auditor. Los resultados que se obtienen (no tabulados) ponen de manifiesto que esta variable adquiere significado estadístico y su relación con la probabilidad de recibir un informe cualificado es positiva. Es decir, a medida que crece el tiempo aumenta la probabilidad de obtener informes cualificados, lo que reafirma que la independencia del auditor no disminuye a lo largo del tiempo. En segundo lugar, dado que la definición de las variables *Cortaduración* y *Largaduración* pueden resultar arbitrarias, hemos alterado la definición de los tramos disminuyendo y aumentando un año. En este sentido, hemos modificado el modelo considerando la variable *Cortaduración* como los contratos cuya duración es de uno o dos años y la variable *Largaduración* como los contratos con una duración de siete o más años, no difiriendo los resultados de los presentados en el Cuadro 3. Por otra parte, hemos considerado como *Cortaduración* los contratos de una duración de cuatro años o inferior y los de *Largaduración* como los de nueve años o superior, no obteniéndose resultados diferentes respecto a la significación estadística y signo de estas dos variables sobre los resultados tabulados en el Cuadro 3. Con ello podemos concluir que los resultados obtenidos son robustos.

Por último, es probable que la variable que mide el retraso en la emisión del informe de auditoría sea endógena, es decir, que tanto la emisión de informes cualificados por gestión continuada como el retraso en la emisión del informe puedan venir explicados por las distintas variables independientes definidas en el modelo. Por ello, hemos estimado el modelo sin considerar la variable retraso, siendo nuevamente los resultados obtenidos similares a los presentados en el Cuadro 3.

5. Conclusiones

El objetivo de este estudio ha sido contribuir al debate sobre los efectos que la duración del contrato tiene sobre la calidad de la auditoría. Como hemos venido resaltando a lo largo de nuestro estudio, desde un punto de vista normativo no existe un acuerdo sobre la relación entre calidad y duración del contrato, siendo no concluyentes los resultados empíricos previos aportados por la doctrina. Esta cuestión ha convertido la rotación obligatoria en una medida que de forma recurrente, sobre todo en períodos donde la auditoría aparece severamente cuestionada, es ofrecida como medio para salvaguardar la independencia del auditor y, por tanto, para incrementar el nivel de calidad del servicio.

El estudio empírico realizado ha sido diseñado con el objeto de contrastar tanto la visión mantenida por reguladores, en favor de la limitación de la duración de los contratos, como la visión de la propia profesión, en contra de tal limitación. Los resultados obtenidos en nuestro estudio confirman que la calidad de la auditoría, que en este trabajo ha sido medida a través de la propensión de los auditores a emitir informes cualificados por gestión continuada para empresas que muestren ciertos problemas de desequilibrio financiero, va aumentando en los primeros años del contrato de auditoría pero posteriormente no disminuye para los contratos de larga duración. Desde el punto de vista de la regulación de la calidad de la auditoría, las conclusiones que pueden inferirse es que parece adecuado, al objeto de incrementar la calidad de la auditoría, la introducción de medidas de retención de clientes y no la de rotación de clientes.

En efecto, tras controlar el riesgo financiero, riesgo operativo y reputación del auditor, los resultados que se obtienen revelan que los auditores muestran menor propensión a emitir informes cualificados por gestión continuada en los primeros años del contrato, lo que puede quedar justificado, según los argumentos que hemos venido utilizando a lo largo de este trabajo, por la dificultad que supone detectar los problemas de continuidad de los clientes y por la falta de conocimiento del auditor para evaluar adecuadamente estos problemas. De estos resultados puede inferirse que la calidad de la auditoría va creciendo en los primeros años del contrato, por lo que resultaría pertinente la introducción de medidas de retención de auditores, es decir, definir un contrato plurianual de una duración mínima. Por el contrario, según los resultados obtenidos, los auditores no muestran menor propensión en la emisión de informes cualificados por gestión continuada para

clientes con los que mantienen una larga relación contractual, por lo que puede concluirse que no se ven reducidos los estímulos para actuar de forma independiente a medida que pasa el tiempo y por tanto la calidad no disminuye en los contratos de larga duración.

Los resultados obtenidos en este estudio tienen una serie de implicaciones importantes para la regulación de la auditoría. Tal como señala Arruñada (2004), los reguladores tienden en ocasiones a intentar resolver determinadas crisis introduciendo regulaciones adicionales, y en un sector como el de la auditoría que actualmente soporta un alto nivel de regulación, estas *soluciones regulatorias*, como por ejemplo la rotación obligatoria de auditores, son introducidas en el debate político sin atender en determinadas ocasiones a los importantes costes que la misma genera. En este sentido, tal como ha propuesto la U.S. General Accounting Office (GAO, 2003), la introducción de la rotación obligatoria debe ser sometida a un análisis coste-eficacia antes de determinar su inclusión. Se sugiere que mientras que los beneficios de la rotación, en términos de aumento de independencia, resultan difíciles de evaluar y en cualquier caso inciertos, los costes de implementación de la rotación, entre los que habría que destacar los costes de transacción originados por continuos cambios de auditor y las pérdidas de eficiencia que se producirían por la destrucción del conocimiento acumulado por el auditor, son muy tangibles. La GAO (2003) concluye que seguramente los costes superan a los beneficios, por lo que la rotación no resulta el modo más eficiente de reforzar la independencia y mejorar la calidad de la auditoría.

En este trabajo hemos obtenido evidencia empírica de que los pretendidos beneficios de la rotación no se presentarían en la práctica debido a que los auditores no actúan de forma menos independiente con los clientes que mantienen largas relaciones contractuales, lo que parece confirmar la afirmación de Jonson *et al* (2002) de que el problema que pretende resolver la rotación obligatoria es más ilusorio que real. En este sentido, tal como señala Arruñada (2004), los legisladores deberían dar tiempo al mercado para desarrollar garantías más eficientes para preservar fundamentalmente la independencia de la auditoría. Sobre este aspecto, cabe señalar cómo la literatura empírica (véase para una revisión Reynolds y Francis, 2001) ha detectado que el propio mercado de auditoría genera importantes incentivos a través de la necesidad de los auditores de preservar su reputación, que se convierten en una salvaguarda natural de la independencia. En efecto, los auditores están

motivados para mantener su independencia por el deseo de proteger su reputación, dado que en un evento de un fallo de auditoría provocado por la falta de independencia frente a un cliente, el auditor debe asumir el riesgo de pérdida de las cuasi-rentas que obtiene del resto de clientes (AICPA, 1992). Bajo la concepción de que la reputación es un fuerte incentivo para desterrar la falta de independencia, la rotación obligatoria generaría únicamente costes adicionales al sistema institucional de la auditoría, sin que se obtuviese beneficio alguno de la misma (Gietzman y Sen, 2002). En este contexto, tal como argumenta Arruñada (1999, 2000), la actuación de los reguladores en la auditoría debe actuar fundamentalmente como facilitador del control del mercado, protegiendo una salvaguarda extremadamente sensible como es la reputación del auditor.

Bajo estos razonamientos y de acuerdo con la evidencia empírica aportada en este trabajo, consideramos que las medidas de retención de auditores contribuyen a preservar la calidad de la auditoría. Sin embargo, este estudio presenta una serie de limitaciones. En primer lugar, no podemos aportar evidencia directa sobre la calidad de la auditoría, sino sólo sobre la variable indirecta relacionada con aquella. En segundo lugar, el procedimiento utilizado para identificar a las empresas con síntomas de deterioro financiero puede no ser el adecuado debido a que la información utilizada es observable, mientras que estudios previos han señalado que en numerosas ocasiones las empresas no presentan síntomas observables de crisis (Hopwood *et al*, 1994) o que, en otros casos, las empresas que tienen problemas financieros tienden a manipular la información financiera. En tercer lugar, la definición de variables, tanto experimentales como de control, puede estar sujeta a errores de medición. Por último, en este estudio no hemos considerado otras variables que también pueden explicar el tipo de información que reciben las empresas, tales como las características de su gobierno corporativo o la existencia de comités de auditoría (Carcello y Neal, 2000).

Referencias

- American Institute of Certified Public Accountants (1992), *Statement of Position Regarding Mandatory Rotation of Audit Firms of Publicly Held Companies* Nueva York.
- Antle, R. y B. Nalebuff (1991): "Conservatism and auditor-client negotiations", *Journal of Accounting Research* 29, suplemento, pp. 31-54.
- Arellano, M. y O. Bover (1990): "La econometr a de datos de panel", *Investigaciones Económicas* 14, pp. 3-45.
- Arruñada, B. (1999), *The Economics of Audit Quality: Private Incentives and the Regulation of Audit and Non-Audit Services*, Kluwer Academic Publishers. Boston/Dordrecht.
- Arruñada, B. (2000): "Audit quality: Attributes, private safeguards and the role of regulation", *The European Accounting Review* 9, pp. 205-224.
- Arruñada, B. (2004): "Audit Failures and the Crisis of Auditing", *European Business Organization Law Review* 5, pp. 635-643.
- Arruñada, B. y C. Paz-Ares (1997): "Mandatory rotation of company auditors: A critical examination", *International Review of Law and Economics* 17, pp. 31-61.
- Bamber, E.M., Bamber, L.S. y M.P. Schoderbeck (1993): "Audit structure and other determinants of audit report lag: An empirical analysis", *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 12, pp. 1-23.
- Barnes, P. y H. D. Huan (1993): "The auditor's going concern decision: Some UK evidence concerning independence and competence", *Journal of Business, Finance and Accounting* 20, pp. 213-228.
- Carcello, J. V., Hermanson, D. R. y H. F. Huss (1995): "Temporal changes in bankruptcy-related reporting", *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 14, pp. 133-143.
- Carcello, J. V., Hermanson, D. R. y H. F. Huss (1997): "The effect of SAA 59: How treatment of the transition period influences results", *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 16, pp. 114-123.
- Carcello, J. y T. Neal (2000): "Audit committee composition and auditor reporting", *The Accounting Review* 75, pp. 453-467.
- Carcello, J. y A. Nagy (2004): "Audit firm tenure and fraudulent financial reporting", *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 23, pp. 55-69.
- Catanach, A.H. y P. Walker (1999): "The international debate over mandatory auditor rotation: A conceptual research framework", *Journal of International Accounting Auditing & Taxation* 8, pp. 43-66.
- Commission on Public Trust and Private Enterprise (2003): "Finding and recommendations part 3: Audit and accounting", New York. The Conference Board.
- Craswell, A. T. (1988): "The association between qualified opinions and auditor switches", *Accounting and Business Research*, 18, pp. 23-31.
- Craswell, D., Stokes, J. y J. Laughton (2002): "Auditor independence and fee dependence", *Journal of Accounting and Economics* 33, pp. 253-275.

- Davis, E., y R. Ashton (2000): "Threshold adjustment in judgment and choice: The case of auditors' substantial doubt thresholds", Documento de trabajo, Baylor University and Duke University.
- Davis, L., Soo B. y G. Trompeter (2002): "Auditor tenure, auditor independence and earnings management", Documento de trabajo, Boston College.
- DeAngelo, L. E. (1981): "Auditor size and audit quality", *Journal of Accounting and Economics* 3, pp. 183-199.
- DeFond, M., Raghunandan, K. y K. Subramanyan (2002): "Do non-audit services fees impair auditor independence? Evidence from going concern audit opinions", *Journal of Accounting Research* 40, pp. 1247-1274.
- Deis, D. R. y G. Giroux (1992): "Determinants of audit quality in the public sector", *The Accounting Review* 67, pp. 462-479.
- Department of Trade and Industry (2003), *Review of the Regulatory regime on the Accountancy profession: Legislative proposals*. www.cabinetoffice.gov.uk/servicefirst/index/consultation.htm.
- Dye, R. A. (1991): "Informationally motivated auditor replacement", *Journal of Accounting and Economics* 14, pp. 347-374.
- European Commission (2002), *Statutory Auditors' Independence in the EU: A Set of Fundamental Principles*. Commission recommendation of 16 May 2002 (document number C(2002) 1873). http://europa.eu.int/eurlex/pri/en/oj/dat/2002/l_191/l_19120020719en00220057.pdf (acceso 2 de Octubre de 2003).
- FEE (2004), *Study on Mandatory Rotation of Audit Firms* Fédération des Experts Comptables Européens. <http://www.lar.lt/Docs/FEE%20Study%20on%20Mandatory%20Rotation%20of%20Audit%20Firms%200410.pdf>.
- Feroz, E., Park, K. y V. Pastena (1991): "The financial and market effects of the SEC's accounting and auditing enforcement releases", *Journal of Accounting Research* 29, pp. 107-142.
- Francis, J. R., y E. R. Wilson (1988): "Auditor changes: A joint test of theories relating to agency costs and auditor differentiation", *The Accounting Review* 58, pp. 663-682.
- Galleo, A.M., Gómez, J.C. y L. Yáñez (1997): "Modelos de predicción de quiebras en empresas no financieras", *Actualidad Financiera* mayo, pp. 3-14.
- García Benau, M. A.; E. Ruiz Barbadillo; A. Vico Martínez (1998), *Análisis de la estructura del mercado de servicios de auditoría en España*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.
- Geiger, M.A. y K. Raghunandan (2002): "Auditor tenure and audit reporting failures", *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 21, pp. 68-78.
- Gietzmann, M., y P. K. Sen (2002): "Improving auditor independence through selective mandatory rotation", *International Journal of Auditing* 6, pp. 183-210.
- Giroux, G., Deis, D. y B. Bryan (1995): "The effect of peer review on audit economies", *Research in Accounting Regulation* 9, pp. 63-82.

- Gómez Aguilar, N. y E. Ruiz Barbadillo (2003): "Do Spanish Firms Change Auditor to Avoid a Qualified Audit Report", *International Journal of Auditing* 7, pp. 37-53.
- Hopwood, W., McKeown, J. y J. Mutchler (1994): "A reexamination of auditor versus model accuracy within the context of the going concern opinion decision", *Contemporary Accounting Research* 2, pp. 409-431.
- ICAEW (2002), *Mandatory Rotation of Audit Firms* London <http://www.icaew.co.uk/publicassets/00/00/03/64/0000036465.PDF> (acceso 2 de Octubre de 2002).
- Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (1991): "Normas Técnicas de Auditoría", Resolución del 19 de enero, Madrid.
- Johnson, W. y T. Lys (1990): "The market for audit services. Evidence from voluntary auditor changes", *Journal of Accounting and Economics* 12, pp. 281-308.
- Johnson, V., I. Khurana y J. Reynolds (2002): "Audit-firm tenure and the quality of financial reports", *Contemporary Accounting Research* 19, pp. 637-660.
- Knapp, M. (1991): "Factors the audit committees use as surrogates for audit quality", *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 10(1), pp. 35-52.
- Krishnan, J. (1994): "Auditor switching and conservatism", *The Accounting Review* 69, pp. 200-215.
- Krishnan, J. y J. Krishnan (1996): "The role of economic trade-offs in the audit opinion decision: An empirical analysis", *Journal of Accounting, Auditing & Finance* 11, pp. 565-586.
- Krishnan, J. y R.G. Stephens (1995): "Evidence on opinion shopping from audit opinion conservatism", *Journal of Accounting and Public Policy* 14, pp. 179-201.
- Lennox, C. (2000): "Do companies successfully engage in opinion-shopping? Evidence from the UK", *Journal of Accounting and Economics* 29, pp. 321-337.
- Louwers, T. (1998): "The relation between going-concern opinions and the auditor's loss function", *Journal of Accounting Research* 36, pp. 143-156.
- McKeown, J., Mutchler, J. y W. Hopwood (1991): "Towards an explanation of auditor failure to modify the audit opinions of bankrupt companies", *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 10, pp. 1-13.
- Menon, K. y K. Schwartz (1987): "An empirical investigation of audit qualifications decisions in the presence of going concern uncertainties", *Contemporary Accounting Research* 2, pp. 302-315.
- Mutchler, J. (1986): "Empirical evidence regarding the auditor's going concern opinions decision", *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 1, pp. 148-163.
- Mutchler, J. y D. Williams (1990): "The relationship between audit technology, client risk profiles and the going-concern opinion decision", *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 9, pp. 39-54.
- O'Leary, C. (1996): "Compulsory rotation of audit firms for public companies", *Accountancy Ireland* abril, pp. 20-22.

- Palmrose, Z. (1988): "An analysis of auditor litigation and audit service quality", *The Accounting Review* 64, pp. 55-73.
- Palmrose, Z. (1989): "The relation of audit contract type to audit fees and hours", *The Accounting Review* 63, pp. 488-499.
- Petty, R. y S. Cuganesan (1996): "Auditor rotation: Framing the debate", *Australian Accountant* Mayo, pp. 40-41.
- Raghunandan, K. y D. Rama (1995): "Audit reports for companies in financial distress: Before and After SAS. N. 59", *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 14, pp. 50-63.
- Raghunathan, B., Lewis, B. y J. Evans (1994): "An empirical investigation of problem audits", *Research in Accounting Regulation* 8, pp. 33-58.
- Real Decreto 1630/1990, 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: " ", .
- Reynolds, J.K. y J.R. Francis (2001): "Does size matter? The influence of large clients on office-level auditor reporting decisions", *Journal of Accounting and Economics* 30, pp. 375-400.
- Ruiz Barbadillo, E., Gómez Aguilar, N., de Fuentes-Barbera, C. y M.A. García Benau (2004): "Audit quality and the going-concern decision making process: Spanish evidence", *The European Accounting Review* 13, pp. 597-620.
- Sarbanes-Oxley Act (2002): "Washington: One hundred and seventh congress of the United States of America", .
- 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.
- Securities and Exchange Commission (SEC) (1994), *Staff Report on Auditor Independence* Washington, D.C.
- Securities and Exchange Commission (SEC) (2000), *Revision of the Commission's Auditor Independence* File no. S7-13-00 (RIN: 3235-AH91).
- Stice, J. (1991): "Using financial and market information to identify pre-engagement factors associated with lawsuits against auditors", *The Accounting Review* 66, pp. 516-533.
- St. Pierre, K. y J. Anderson (1984): "An analysis of the factors associated with lawsuits against public accountants", *The Accounting Review* 59, pp. 242-263.
- Teoh, S. H. (1992): "Auditor independence, dismissal threats, and the market reaction to auditor switches", *Journal of Accounting Research* 30, pp. 1-23.
- Teoh, S. y T. Wong (1993): "Perceived auditor quality and the earnings response coefficient", *The Accounting Review* 68, pp. 346-366.
- U.S. General Accounting Office (GAO) (2003), *Public Accounting Firms: Required Study on the Potential Effects of Mandatory Audit Firm Rotation* Government Printing Office.

- U.S. Senate (1976), *The accounting establishment: A staff study* Subcommittee on Reports, Accounting and Management of the Committee on Government Operations Metcalf Report. US Government Printing Office.
- 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* 32, pp. 171-186.
- Watts, R. y J. Zimmerman (1986), *Positive Accounting Theory* Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Wilkerson, J. (1987): "Selecting experimental and comparison samples for use in studies of auditor reporting decisions", *Journal of Accounting Research* 15, pp. 161-167.
- Zavgren, C. (1983): "The prediction of corporate failure: the state of the art", *Journal of Accounting Literature* 2, pp. 1-38.
- Zmijewski, M. (1984): "Methodological issues related to the estimation of financial distress prediction models", *Journal of Accounting Research*, 12, pp. 59-82.

Abstract

Auditor tenure has attracted considerable attention recently. This interest has focused mainly on determining if long-term audit contracts impact upon the audit quality, but empirical research has failed to provide a definite answer to such a question. In this paper we analyze the relationship between the length of the audit contract and the audit quality (using the probability of a company to receive a going-concern qualification as a proxy) in the Spanish context. On the main, our findings indicate that the audit quality does not decrease with auditor tenure. The paper discusses the implications that these results have for widely discussed auditing policies such as retention and rotation of auditors.

Keywords: Audit quality, mandatory rotation, auditor independence.

*Recepci n del original, diciembre de 2004
Versi n final, septiembre de 2005*