

limitación: la norma inferior o superior debe utilizarse en su totalidad. Es decir, no es posible tomar el criterio existente en la norma superior para una determinada operación y el previsto en otra norma inferior para otro tipo de transacción.

Con el enfoque propuesto en este artículo, siempre podría aplicarse la norma superior para unas operaciones y la norma inferior en otro tipo de situaciones. Lógicamente, a todas las operaciones de un mismo tipo se las debe aplicar la misma opción elegida, en aras de la debida uniformidad.

De esta forma, podría decirse con fundamento que las Pymes quedarían favorecidas respecto a las grandes empresas.

Este mismo criterio de jerarquía de normas debería utilizarse en el PGC respecto a las normas IFRS, emitidas por el IASB y aprobadas por las UE. De esta forma, ninguna empresa española se vería perjudicada respecto a otra europea por el hecho de la eliminación de opciones del PGC respecto a las normas IFRS; ya que, siempre la empresa podría optar por el uso directo de las normas IFRS para un determinado tipo de operaciones.

Evidentemente, el uso directo opcional de las normas IFRS en los estados financieros individuales de las sociedades españolas no cambiaría las obligaciones y los criterios mercantiles y fiscales establecidos en la legislación española, realizándose a tales efectos los ajustes pertinentes que, por otra parte, también hay que realizar respecto al PGC.

Dando un paso más, la UE debería también permitir a las empresas europeas el uso directo opcional de las normas del IASB tal y como han sido emitidas en aras a facilitar una confluencia internacional.

Finalmente, siguiendo en esa línea, también se debería permitir que una Pyme española aplicase voluntariamente las normas IFRS para Pymes emitidas por el IASB. Esta alternativa podría tener efectos muy positivos en el posicionamiento internacional de estas empresas. Sería una innovación que constituiría un posible factor de éxito en la internacionalización de las Pymes españolas, lema de este Congreso.

Bibliografía

Herranz, Bautista y Molina (2014). Propuesta de un nuevo enfoque para las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas. *Cuadernos de Contabilidad*.

Herranz (2007). *Retos y restricciones de la reforma contable española. Una propuesta*. Comunicación al II Congreso de ACCID, en Barcelona,

Pilar de Fuentes Ruiz
Joaquina Laffarga Briones
Nuria Reguera Alvarado

Universidad de Sevilla

Auditoría y crisis económica: una visión internacinal

Resumen

El presente trabajo trata, mediante un estudio internacional, de reflejar la relevancia que las cuatro grandes firmas de auditoría tienen en los mercados, así como la confianza que las empresas han depositados en estas firmas para garantizar la calidad de sus estados contables durante la crisis económica. Por tanto, es necesario reconocer la importancia que tiene la función de auditoría para garantizar el correcto funcionamiento de los mercados y

afianzar la confianza de los inversores. Así pues, se ha realizado un importante esfuerzo a nivel internacional para garantizar el correcto desempeño de la función del auditor.

La función de auditoría externa, definida en el Art. 4 del Proyecto de Ley de Auditoría de Cuentas aprobado por el Gobierno el pasado 27 de febrero, como un “proceso de verificación de los estados financieros a efectos de dictaminar si expresan la imagen fiel (...) de la empresa auditada”, constituye un mecanismo externo de control de la fiabilidad de la información contable, mecanismo que, además, viene impuesto por la ley. En este sentido, la calidad de la función de auditoría proporciona una mayor credibilidad a los estados contables, por lo que, la firma auditora se convierte en un pilar fundamental para promover la calidad de los estados contables (Sierra, 2007).

Sin embargo, la función de auditoría externa ha cobrado un claro protagonismo en los primeros años del siglo actual como consecuencia de notables escándalos empresariales acaecidos en diversos países, en los cuales algunas de las firmas auditoras más importantes adoptaron un papel crucial, ya que en ninguno de los casos la firma auditora detectó las irregularidades, lo cual ocasionó funestas consecuencias que condujeron, incluso, a la desaparición de grandes firmas de auditoría. En este contexto, Healy y Palepu (2002) establecen una serie de causas que explican dicho comportamiento:

- La normalización excesiva de los procedimientos de auditoría junto a la aplicación mecánica de los estándares contables («la forma sobre el fondo»), condujo a que los auditores perdieran la perspectiva de la razonabilidad económica de la información contable y no la valoraran al emitir sus informes.
- La necesidad de mantener a los clientes aumentó en exceso la «flexibilidad» de los auditores a la hora de proponer ajustes o emitir sus opiniones.
- La prestación de servicios de consultoría por las compañías auditoras creó conflictos de intereses entre ambas funciones.

Aunque algunas de estas razones puedan ser específicas del mercado estadounidense sería inocente pensar que no se encuentran entre ellas problemas extrapolables a otros países (no olvidemos que las cuatro grandes compañías estadounidenses también lo son en el resto de países).

La función de auditoría externa ha sido ampliamente estudiada en la literatura, concretamente, se ha tratado de garantizar la independencia de la firma de auditoría; estudiando aspectos tales como el tamaño de la misma (DeAngelo, 1981; Francis y Yu, 2009; Ahsen, 2011), el número de reuniones (Abbot *et al.*, 2003; Goodwin y Kent, 2006), el número de años que presta su servicios en las empresas (Chen, Lin y Lin, 2008; Gul *et al.*, 2009) e, incluso, la especialización de la firma auditora en determinados sectores (Gul *et al.*, 2009; Cahan *et al.*, 2011), entre otros. El énfasis en la auditoría externa ha sido promovido por una intensa actividad legal y normativa. En este sentido, el Libro Verde sobre la política de auditoría, la Directiva 2014/56 y el Reglamento 537/2014, han impulsado una reforma en profundidad de la auditoría promoviendo, entre otras finalidades, una mayor independencia de los auditores. La transposición al ordenamiento legal español de esa normativa se ha concretado en el Proyecto de Ley de Auditoría de Cuentas, con el cual se pretende reforzar la independencia y objetividad de los auditores (Martínez-Pina, 2015).

Sin embargo, dicha independencia puede verse afectada por el escenario económico en el que desarrollan su actividad, por tanto, parece interesante profundizar en si además de cumplir con las funciones que se le atribuyen ante un contexto económico favorable, también lo hacen ante un contexto económico marcado por





la incertidumbre de los mercados y las pérdidas empresariales. En este sentido, la actual crisis económica puede generar diferencias en cuanto al desempeño de la función de auditoría externa.

A la vista de todo ello, creemos oportuno reflexionar sobre el papel de la firma auditora en los últimos años. ¿Cuál es el tamaño de las firmas de auditoría que componen el mercado? ¿Están especializadas las firmas auditoras en determinados sectores? ¿Es relevante el número de años que prestan sus servicios a los clientes? ¿La actual crisis económica ha supuesto cambios en el desempeño de la función de auditoría? Para dar respuesta a estas preguntas utilizaremos una muestra de seis países representativos de la economía a nivel mundial (Estados Unidos, Reino Unido, Japón, Italia, Francia y España). Para determinar el inicio de la crisis en cada país nos basaremos en la evolución de dos magnitudes macroeconómicas, cuales son: la renta per cápita y el porcentaje de desempleo. De este modo, el inicio de la crisis no es el mismo para cada país: En Estados Unidos comienza en 2007; en Japón, Italia, Francia y España en 2008; en Reino Unido en 2009.

La Tabla 1 muestra la composición de las firmas de auditoría, distinguiendo dos grupos según el tamaño de éstas. Desde los años 2005 a 2007, la representación de las cuatro grandes firmas de auditoría en las empresas (*Big 4*¹) fue del 76%. Sin embargo, con el inicio de la crisis en Estados Unidos, se produjo un cambio en este porcentaje, incrementando hasta el 94%, lo cual significa que solo un 6% de las empresas no son auditadas por una *Big 4*. De este modo, este incremento en las compañías auditadas por *Big 4* confirma la confianza que las organizaciones tienen en estas firmas para garantizar la calidad de los estados contables. Concretamente, tal circunstancia se observa en Estados Unidos, Italia, Francia y España, siendo muy significativo en Japón, puesto que ha sufrido una variación del 87%. Sin embargo, en Reino Unido la tendencia ha sido contraria, es decir, antes de las crisis las empresas optaban por contratar los servicios de las cuatro grandes firmas auditoras pero durante la crisis se ha optado por prescindir de estas empresas y contratar los servicios de firmas auditoras menos reconocidas.

En la Tabla 2 se representa la evolución de la relación entre la firma auditora y el cliente a través del número de años que la primera le presta sus servicios al segundo. Así, en todos los países de la muestra, excepto en Japón, se ha optado por continuar trabajando con la misma firma auditora. No obstante, en la tabla anterior se ponía de manifiesto que las empresas durante la crisis optaban por los servicios de las grandes firmas auditoras, lo cual supondría una contradicción con los datos que se observan en la Tabla 2. Sin embargo, no es así puesto que son más las empresas que conti-

1 En la actualidad, se consideran *Big 4* a las cuatro firmas de auditoría más importantes a nivel mundial, cuales son: Deloitte, Ernst & Young, KPMG, and Pricewaterhouse Coopers.

núan recibiendo servicios de una de estas cuatro firmas que las que cambian y, por tanto, el cambio de auditor que han realizado algunas empresas no es significativo en la evolución del número de años que existe tal relación.

Se considera que una firma auditora dispone de una representativa cuota de mercado en un determinado sector si audita al menos el 15% de las empresas que componen el sector (Krishnan, 2003). En la Tabla 5 se muestra el porcentaje de especialización sectorial del auditor, teniendo en cuenta si el auditor especialista es una de las cuatro *Big 4* o no. De acuerdo a esta tabla, las firmas especializadas representan alrededor del 65% de las observaciones, porcentaje que ha ido incrementando paulatinamente durante el horizonte temporal, excepto en el año 2009. Asimismo, en los años 2008 y 2009 el porcentaje de otras firmas auditoras especialista ha disminuido considerablemente de 13,8% en 2007 al 0,6% en 2008. Por tanto, del alto porcentaje de firmas especializadas, el 50% lo componen las cuatro *Big 4*, lo cual es coherente con los descriptivos mostrados en las tablas previas, puesto que estas firmas son las que controlan el mercado de la auditoría a nivel mundial.

Tabla 3
Especialización de las firmas de auditoría

	Firma auditora	2005	2006	2007	2008	2009
Especializado	EY	12.4%	13.3%	14.7%	22.8%	18.1%
	PWC	19.7%	18.1%	17.3%	21.5%	23.3%
	DT	9.5%	13.3%	15.6%	11.9%	10.2%
	KPMG	6.2%	8.1%	9.6%	14.8%	10.9%
	Otras firmas	15.3%	9.1%	13.8%	0.6%	0.9%
	Total	63.2%	61.7%	70.9%	71.8%	63.5%
No especializado	EY	4.6%	3.4%	3.6%	3.0%	6.3%
	PWC	2.4%	3.0%	5.0%	4.1%	2.6%
	DT	9.6%	4.9%	5.1%	10.7%	13.3%
	KPMG	7.3%	3.3%	5.0%	5.0%	9.3%
	Otras firmas	13.0%	23.8%	10.4%	5.4%	4.9%
	Total	36.8%	38.31%	29.1%	28.3%	36.5%

EY: Ernst & Young; PWC: Pricewaterhouse Coopers; DHS: Deloitte; KPMG: KPMG.

Los datos anteriores, por consiguiente, reflejan la relevancia que las cuatro grandes firmas de auditoría tienen en los mercados, así como la confianza que las empresas han depositado en estas firmas para garantizar la calidad de sus estados contables durante la crisis económica. Por tanto, es necesario reconocer la importancia que tiene la función de auditoría para garantizar el correcto funcionamiento de los mercados y afianzar la confianza de los inversores.

Tabla 1
Descripción del tamaño de las firmas de auditoría

	Auditor	Conjunta	Estados Unidos	Reino Unido	Japón	Italia	Francia	España
CUATRO GRANDES	Antes (%)	74,34	97,21	97,52	4,35	89,42	87,67	89,83
	Durante (%)	94,56	98,03	88,8	91,86	90,23	93,44	92,68
OTRAS	Antes (%)	25,65	2,79	2,47	95,65	5,77	12,33	10,17
	Durante (%)	5,44	1,97	11,2	8,14	9,77	6,56	7,32

Tabla 2
Número de años recibiendo los servicios de la firma auditora

TENURE	Conjunta	Estados Unidos	Reino Unido	Japón	Italia	Francia	España
Media antes	5,833	7,06	7,237	4,277	4,861	5,110	5,114
Media durante	7,153	9,201	9,324	2,129	6,104	5,721	6,628

Así pues, se ha realizado un importante esfuerzo a nivel internacional para garantizar el correcto desempeño de la función del auditor.

Bibliografía

Abbott, L.; Parker, S.; Peters, G., y Raghunandan, K. (2003). The association between audit committee characteristics and audit fees. *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 22(2): 34-42.

Ahsen, H. (2011). Audit firm industry specialization and audit outcomes: Insights from academic literature. *Research in Accounting Regulation* 23(1): 114-129.

Cahan, S. F.; Jeter, D. C., y Naiker, V. (2011). Are All Industry Specialist Auditors the Same? *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 30(4): 191-222.

Chen, C.; Lin, C., y Lin, Y. (2008). Audit partner tenure, audit firm tenure, and discretionary accruals: Does long auditor tenure impair earnings quality? *Contemporary Accounting Research* 25 (2): 415-445.

DeAngelo, L. E. (1981). Auditor size and audit quality. *Journal of Accounting and Economics* 3: 183-99.

Francis, J. R., y Yu, M. D. (2009). Big 4 office size and audit quality. *The Accounting Review* 84(5): 1521-1552.

Goodwin, J., y Kent, P. (2006). Relation between external audit fees, audit committee characteristics and internal audit. *Accounting and Finance* 46: 387-404.

Gul, F.A.; Fung S. Y. K., y Jaggi, B. (2009). Earnings quality: Some evidence on the role of auditor tenure and auditors' industry expertise. *Journal of Accounting and Economics* 47 (3): 265-287.

Healy, P. M., y Palepu, K. (2002). *Governance and Intermediation Problems in Capital Markets: Evidence from the Fall of Enron*, Harvard NOM Research Papers, <http://papers.ssrn.com>.

Krishnan, G. V. (2003). Does big 6 auditor industry expertise constrain earnings management? *Accounting Horizons* 17: 1-16.

Martínez-Pina, A. M. (2015). Reforzar la calidad de las auditorías. *El Mundo* (2 de marzo de 2015).

Sierra, L. (2007). *Mecanismos de gobierno corporativo ante la manipulación contable: un estudio empírico*, Trabajo de investigación inédito, Universidad de Sevilla.

Alejandro Larriba Díaz-Zorita

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad.
Presidente de la Comisión de Entidades sin Fines Lucrativos

Participaciones preferentes

1. Introducción

En los años 40 del siglo anterior circulaba por Madrid una «leyenda urbana» que relataba que un par de «tipos castizos madrileños, avisados¹, con labia y sin escrúpulos», habían conseguido vender La Cibeles por una cantidad relativamente pequeña —instrumentando para ello toda la documentación precisa, pero obviamente falsa— a un «despistado visitante extranjero», el cual, pensando que hacía el gran negocio de su vida, realizó la compra pagando en metálico el precio convenido. Posteriormente, cuando quiso proceder a desmontar la escultura que creía de su propiedad para llevársela, comprendió que había sido víctima de un ingenioso engaño. En resumen, de un «timo» en toda regla, en el que no tenía la más mínima culpa la fuente de La Cibeles que había sido —sin ella saberlo— el objeto material del mismo. Cul-

pables obviamente de esta sorprendente «operación» fueron los dos «tipos avisados» que se lucraron con la venta, pero también cabe atribuir un tanto de culpa al «despistado visitante extranjero» que pretendió hacer un «buen negocio» con la compra a bajo precio de tan emblemática escultura.

Algo parecido ha sucedido recientemente con las «participaciones preferentes»² de las que se llegó a decir que eran instrumentos pensados y emitidos para estafar, cuando la verdad es que eran y son simplemente unos «instrumentos financieros» de funcionamiento más o menos complejo, pero tan inocentes como la propia Cibeles. Y si bien es cierto que en algunos casos fueron el instrumento de determinadas operaciones digamos que irregulares, de eso a atribuirles alguna responsabilidad en lo sucedido, media un abismo. En los supuestos en que existiera un «timo» —y estoy seguro de que así fue en algunos casos—, La Cibeles (es decir las PPR) no eran las responsables; los culpables fueron quienes las vendieron con engaño a personas que ignoraban lo que compraban³, pero también hubo cierta parte de culpabilidad en aquellas personas que intentaron aprovecharse de la maravillosa ocasión que se les presentaba de «comprar duros a cuatro pesetas», o de aquellas otras que se lo «saben todo» y que, por soberbia intelectual no quisieron confesar que no entendían nada de la operación propuesta. Es decir, que este instrumento financiero, que ha sido considerado casi como una «invención diabólica», resalta ser el elemento inocente de toda la trama.

Y, aunque ya parece que el temporal ha amainado en gran medida, hasta hace relativamente poco el tema de las PPR, por haber sido objeto de determinadas operaciones cuestionadas, era un «tema estrella», tanto en la prensa económica, como en otras publicaciones de carácter no especializado. Durante varios años —al menos desde 2010—, para bien o para mal se multiplicaban las informaciones de todo tipo sobre estos «instrumentos financieros», suscitándonos la duda de si estaba claro sobre lo que se estaba tratando.

2. Definición, características y evolución

El Plan General de Contabilidad, define los «instrumentos financieros» diciendo que son contratos que dan lugar a un activo financiero para la empresa u inversionista que lo adquiere y, simultáneamente, a un pasivo financiero —o a un instrumento de patrimonio— en la empresa o entidad que lo emite. Es decir que en todo instrumento financiero intervienen dos partes: su emisor, que recibe su importe para dedicarlo a sus propios fines y que satisface una contraprestación como remuneración por el importe recibido, y el emisor que lo adquiere invirtiendo en él una determinada suma de dinero con la esperanza de obtener una rentabilidad adecuada.

El Banco de España define sintéticamente las PPR diciendo que son: Instrumentos financieros emitidos por una sociedad que no otorga derechos políticos al inversor, que ofrece una retribución fija (condicionada a la obtención de beneficios), y que tienen una duración perpetua, aunque el emisor suele reservarse el derecho a amortizarlas anticipadamente, previa autorización del supervisor (en el caso de las entidades de crédito, el Banco de España).

Más descriptiva es la definición de la CNMV indicando que son valores emitidos por una sociedad que no confieren participación

2 En adelante las identificaremos como PPR.

3 Aquí cabe el consejo de decir que no es prudente manipular aquello que su funcionamiento no se conoce con suficiente profundidad. Es este sentido, si no se conocen bien las reglas del «juego de dados» o del «bacarrá», no parece prudente jugar cantidades apreciables en un Casino a los mismos, ya que lo más seguro es que se acabará sufriendo una fuerte pérdida.

1 En el sentido de sagaces.

