

Trabajo Fin de Grado

Análisis de los ingresos de las *Big Four* procedentes
de empresas de interés público

Analysis of the Big Four's Revenue from Public
Interest Entities

Autor/es

Carlos Aina Sanz

Director/es

Javier García Lacalle

Facultad de Economía y Empresa

Universidad de Zaragoza

2024/2025

Autor: Carlos Aina Sanz

Director: Javier García Lacalle

Título del trabajo: Análisis de los ingresos de las *Big Four* procedentes de empresas de interés público / Analysis of the Big Four's Revenue from Public Interest Entities

Titulación: Programa Conjunto Derecho-Administración y Dirección de Empresas.

RESUMEN

El mercado de la auditoría se encuentra dominado por cuatro auditoras, las denominadas *Big Four* (Deloitte, EY, KPMG y PwC). De entre sus clientes destacan las Empresas de Interés Público, que son compañías que por su importancia en el mercado y la sociedad están sometidas por la ley a mayores controles y limitaciones a la hora de ser auditadas. Entre esas limitaciones está la publicación del informe de transparencia por parte de las auditoras, a partir de los cuales de cada una de las *Big Four* se han tratado los datos para estudiar la estructura y distribución de los ingresos por tipo de cliente, servicio prestado y sector de actividad, así como el grado de concentración y dependencia hacia clientes estratégicos. El trabajo pone especial énfasis en la distribución del mercado de auditoría de las Empresas de Interés Público, así como de los riesgos que la dependencia de estos grandes clientes puede conllevar a la auditora.

ABSTRACT

The audit market is dominated by four audit firms, the so-called Big Four (Deloitte, EY, KPMG and PwC). Among their clients, the Public Interest Companies stand out, which are companies that, due to their importance in the market and society, are subject by law to greater controls and limitations when it comes to being audited. Among these limitations is the publication of the transparency report by the audit firms, from which data for each of the Big Four have been processed to study the structure and distribution of revenues by type of client, service provided and sector of activity, as well as the degree of concentration and dependence on strategic clients. This work focuses on the distribution of the market for auditing Public Interest Companies, as well as the risks that dependence on these large clients may entail for the audit firm.

ÍNDICE DE CONTENIDO

I.	INTRODUCCIÓN	5
1.	CUESTIÓN TRATADA EN EL TRABAJO FIN DE GRADO	5
2.	METODOLOGÍA SEGUIDA PARA REALIZAR EL TRABAJO	6
II.	LA TRANSPARENCIA Y LAS EMPRESAS DE INTERÉS PÚBLICO EN EL CONTEXTO DE LA AUDITORÍA	9
III.	ANÁLISIS DE LOS HONORARIOS DE LAS BIG FOUR	15
1.	ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE INGRESOS	15
1.1	Total ingresos	15
1.2	Empresas EIPs vs no EIPs	16
1.3.	Ingresos por tipo de servicio	18
1.4.	Empresas cotizadas vs no cotizadas	21
1.5	Empresas financieras vs no financieras	23
2.	ANÁLISIS DE CONCENTRACIÓN DE CLIENTES	26
2.1.	Distribución de ingresos por cliente	26
2.2.	Análisis de los principales clientes	34
IV.	CONCLUSIONES	36
V.	BIBLIOGRAFÍA	38

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Ingresos EIPs vs no EIPs (miles de €).....	16
Tabla 2: Ingresos EIPs auditoría vs otros servicios (en miles de €)	18
Tabla 3: Ingresos de EIPs cotizadas vs no cotizadas	21
Tabla 4 Ingresos de EIPs financieras vs no financieras (miles de €).....	23
Tabla 5: Índice de Herfindahl	31
Tabla 6: Distribución de ingresos por segmentos de clientes de las Big Four	34

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Distribución ingresos totales (%)	16
Gráfico 2: Ingresos procedentes de EIPs vs no EIPs (miles €)	18
Gráfico 3: Distribución de ingresos procedentes de EIPs según el tipo de servicio	20
Gráfico 4 Ingresos EIPs cotizadas vs no cotizadas	23
Gráfico 5 Ingresos EIPs financieras vs no financieras.....	25
Gráfico 6: Distribución de ingresos de Deloitte por cliente.....	27
Gráfico 7: Distribución de ingresos de EY por cliente	28
Gráfico 8: Distribución de ingresos de KPMG por cliente	29
Gráfico 9: Distribución de ingresos de PwC por cliente	31

I. INTRODUCCIÓN

1. CUESTIÓN TRATADA EN EL TRABAJO FIN DE GRADO

El mercado de las empresas auditoras se encuentra liderado por cuatro grandes entidades, las conocidas como *Big Four*. Deloitte, Ernst & Young, KPMG y PricewaterhouseCoopers. Estas son las auditoras más grandes del mundo y las líderes en España¹, lo que hace que el análisis de sus ingresos sea interesante para conocer el funcionamiento de este mercado. Comprender cómo obtienen sus ingresos las firmas de auditoría permite tener una visión más clara del funcionamiento del mercado de la auditoría.

Las características únicas de este mercado hace que se preste especial atención a las relaciones entre auditores y clientes. La especialidad reside en que el cliente paga por ser evaluado objetivamente, lo que trastoca la normalidad de la relación entre prestador y consumidor. El peligro de la familiaridad entre auditado y auditor genera un riesgo de manipulación financiera y falsificación de cuentas. Es por ello por lo que la transparencia de las auditorías es un punto clave a la hora de la regulación del mercado. La figura del auditor es clave para la confianza en los estados financieros de las empresas, así como la detección de fraudes.

Conocer la procedencia de los ingresos facilita el control de esas prácticas que se pretende evitar en la relación auditor-auditado. También es relevante saber la fuente de los honorarios para vigilar el grado de dependencia hacia clientes concretos, ya que esto potencia las malas prácticas por temor a perder beneficios².

Dentro de las numerosas empresas a las que auditan, destacan las denominadas empresas de interés público. Los ingresos de auditoría provenientes de este tipo de clientes deben ser de conocimiento público a través de los informes de transparencia. A partir de los datos de estos informes del ejercicio fiscal 2022-2023, publicados en el año 2023, se realizará todo el estudio del presente trabajo.

El principal objetivo de este estudio es analizar los ingresos de cada una de las *Big Four*, en particular, los que proceden de Empresas de Interés Público o EIPs. Para ello se realiza

¹ MATA, A. (2025, marzo 17). *PwC crece un 13,4% en ingresos y revalida como el rey de la auditoría en España*. [en línea] Elconfidencial.com. [Consulta: 06-04-2025] Recuperado de: https://www.elconfidencial.com/empresas/2025-03-17/pwc-facturacion-900m-rey-auditoria-espana_4086133/

² PÉREZ-LÓPEZ, J. (2008, septiembre, 12) *La publicación de honorarios de las firmas de auditoría en España: un análisis empírico*.

un análisis detallado del origen de los ingresos de las cuatro auditoras, que permitirá visualizar en qué segmentos del mercado es más fuerte cada una y cuál es el margen respecto a sus rivales.

El objetivo de este trabajo es obtener información detallada de la distribución de los ingresos de estas cuatro auditoras. Esta información es útil para detectar oportunidades de negocio y segmentos poco explotados por cada una de las *Big Four*. Conocer cómo se distribuyen los ingresos de los competidores en comparación con los propios es vital para la definición de las futuras acciones a realizar por parte de la compañía. Además, esta comprensión permite ajustar la orientación hacia las necesidades y preferencias de los clientes, identificando sectores y servicios con mayor demanda o posibilidad de penetración del mercado. También resulta interesante conocer el grado de dependencia de los mayores auditores con respecto a los clientes más importantes de España, así como evaluar la diversificación de cada uno referidas a las distintas empresas de interés público.

2. METODOLOGÍA SEGUIDA PARA REALIZAR EL TRABAJO

Considerando la relevancia de la legislación española y europea del tema, se comenzará realizando una recopilación de las normas que afectan a la transparencia en temas de auditoría, con especial énfasis en casos de empresas de interés público.

Para la elaboración del estudio, como se ha dicho previamente, se han utilizado los datos mostrados en los informes de transparencia de 2023, respecto al ejercicio de 2022-2023, publicados en la página web de cada una de las cuatro firmas de auditoría analizadas. Para realizar el estudio se han tratado los datos de cada cliente de interés público de cada *Big Four*. A partir de esa información se han elaborado los distintos cálculos, gráficos y tablas que han sido convenientes para cada apartado del análisis. Todo el tratamiento de datos se ha llevado a cabo a través de un archivo Excel de elaboración propia que se remite al tutor de este trabajo.

El punto 1.1 del análisis trata sobre la estructura de ingresos, donde se ha comenzado comparando los ingresos totales de las *Big Four* en el ejercicio referido, visualizando cuál de ellas genera más. Conocer los ingresos totales de las cuatro auditoras nos proporciona una primera imagen de lo que genera en global cada una y nos aporta el contexto del mercado que nos será útil para valorar el resto del análisis.

En el punto 1.2 se han hecho diferentes divisiones de la procedencia de los ingresos para compararlos, empezando por los ingresos provenientes de las EIPs y los que provienen de otro tipo de empresas. Esta distinción tiene el objetivo informar sobre el grado de especialización y dependencia que cada firma tiene respecto de las EIPs.

A partir del punto 1.3, el análisis se ha centrado exclusivamente en las EIPs, empezando por examinar los ingresos por tipo de servicio. En este apartado se ha desglosado la facturación de cada una de las *Big Four* según provenga de auditoría o de otros servicios profesionales. El interés de este análisis es doble. Primero para conocer con qué tipo de actividad ingresan más las auditoras y ver cuánto dependen de la auditoría para obtener ingresos de las EIPs. En segundo lugar, porque dentro de otros servicios profesionales las actividades que pueden realizar las auditoras con los clientes que auditan están limitadas por la legislación. Respecto de los clientes que auditan podremos ver cuánto generan los servicios que se les permite realizar a las auditoras.

En el apartado 1.4 se ha diferenciado los ingresos según procedieran de EIPs cotizadas o no cotizadas en un mercado secundario. En el informe de transparencia se determina qué clientes tienen valores admitidos a negociación en mercados secundarios, por lo que se ha tenido que sumar todos los ingresos provenientes de estas entidades. Además, en el apartado de entidades financieras, algunos de esos clientes además de ser financieras son cotizadas, por lo que se han tenido en cuenta en esta parte del análisis. Por último, en empresas de un grupo de sociedades cotizado se ha intentado incluir a todas las que forman parte y contarlas como cotizadas a pesar de que la sociedad dominada no lo sea.

Estas cuatro empresas se reparten el total de las empresas del IBEX 35, y desde hace un tiempo, debido a la rotación obligatoria, pasan de ser clientes de una a otra, es decir, que siempre son auditadas por *Big Four*³. Respecto al resto de empresas cotizadas en España, muchas de ellas también son clientes de estas cuatro firmas de auditoría, por lo que representan una importante unidad de negocio. Es un nicho de mercado de gran interés tanto económico como estratégico para las auditoras.

El 1.5 se ha centrado en la segregación entre empresas financieras y no financieras. Se considera entidades financieras a las empresas que forman parte del sector financiero a efectos de la Nomenclatura General de Actividades Económicas (NACE)⁴, en las que

³ CNMV (2022). *Informes de gobierno corporativo de las sociedades cotizadas Ejercicio 2022*. Pp 72

⁴ INE.ES. (2017, abril 21) NACE Rev. 2 *Estructura y notas explicativas* [Consulta: 20-02-2025], sección K. Recuperado de <https://www.ine.es/daco/daco42/clasificaciones/cnae09/notas.pdf>

entran bancos, compañías de seguros, fondos de pensiones, fondos de inversión etc. Para hallar los datos a partir del informe de transparencia se ha seguido una metodología similar a la de apartado anterior, es decir, sumar los ingresos provenientes de todas las empresas consideradas como financieras.

El interés de analizar los ingresos procedentes de entidades financieras reside en la importancia que tienen estas empresas en la economía. Estas son muy buenos clientes de las auditoras, por lo que significan grandes ingresos, pero a la vez tienen un mayor riesgo que otras EIPs⁵. Esto se explica porque con la entrada de más dinero para la auditoría, también se genera el peligro de la familiaridad que hemos explicado anteriormente. También es importante analizar los ingresos que producen las financieras porque el mal funcionamiento este tipo de empresas puede producir consecuencias negativas en todos los sectores⁶.

En cuanto al análisis de la concentración de clientes EIPs del punto 2, este se ha dividido en dos partes. La primera consiste en el estudio de la distribución de los clientes de cada una de las cuatro auditoras. Para ello, en el punto 2.1 se han organizado los clientes de mayor a menor según el volumen de ingresos que suponen a su auditora y se han dividido a estos en cuatro grupos para comparar los distintos rangos de cada cartera.

Por último, el 2.2 versa sobre las empresas que más honorarios pagan a las auditoras. Consiste en un análisis más profundo de los mejores clientes EIP de cada una de ellas. Para ello se han observados las tres EIPs que más ingresos producen y se ha comparado tanto el volumen total, como la distinción entre servicios de auditoría y otros servicios. A su vez, se ha comparado el porcentaje de ingresos que suponen los tres mejores clientes de las *Big Four* del total procedente de EIP.

Para la realización de este trabajo se han utilizado distintas competencias adquiridas durante el grado de Administración y Dirección de Empresas. Dado el protagonismo del análisis analítico, el tratamiento de datos ha sido fundamental para realizar el estudio. La asignatura de estadística proporciona un conocimiento realmente útil en la sinterización de datos y la realización de gráficos y tablas para comprender mejor el análisis. Por el

⁵ LUCAS ABOGADOS. (2017, mayo 13) *Caso Bankia: El compliance exime de responsabilidad penal a la auditora*. [en línea] Lucasabogados.es. [Consulta: 15-03-2025] Recuperado de: <https://lucasabogados.es/caso-bankia-el-compliance-exime-de-responsabilidad-penal-la-auditora/>

⁶ LAGARDE.C (2018, septiembre 5). *A los 10 años de Lehman, lecciones aprendidas y retos por delante* [en línea]. Imf.org. [Consulta: 10-04-2025] Recuperado el 14 de abril de 2025, de: <https://www.imf.org/es/Blogs/Articles/2018/09/05/blog-ten-years-after-lehman-lessons-learned-and-challenges-ahead>

tema tratado, todas las materias docentes de la carrera relativas al mundo financiero y contable han contribuido a comprender la información que muestran los datos analizados y ha hecho posible llegar a las conclusiones. Por último, el tratamiento de textos jurídicos aprendido en la carrera de Derecho ha contribuido a enmarcar el contexto legal en el que se ha desenvuelto el trabajo.

II. LA TRANSPARENCIA Y LAS EMPRESAS DE INTERÉS PÚBLICO EN EL CONTEXTO DE LA AUDITORÍA

Existen varios factores que afectan a la posición imparcial del auditor, entre los que se encuentra la obligación de la publicación de los honorarios⁷. El auditor no solo debe ser independiente, sino también parecerlo para dar credibilidad a sus actuaciones, y ahí juega un papel interesante la transparencia del funcionamiento del mercado de la auditoría. Antes de desarrollar este punto, conviene nombrar el resto de los factores que tienen una influencia en la independencia del auditor, algunos de los cuales pueden ser interesantes para el posterior análisis de los ingresos, en especial del grado de concentración de clientes.

En primer lugar está la relación prolongada con el cliente, que aumenta el riesgo de familiaridad y con ello la probabilidad de producción de irregularidades contables. Con el objetivo de reducir este factor, la regulación introdujo la obligación de rotación⁸. El artículo 17 del Reglamento 537/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo del 16 de abril de 2014⁹ establece un máximo de diez años de duración del encargo de auditoría, con cuatro años de periodo de “cuarentena” en los que no puede auditar a esa misma empresa. En la legislación española, el Artículo 22 de la Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas¹⁰ dice así: «Los auditores de cuentas y las sociedades de auditoría serán contratados por un período de tiempo determinado inicialmente, que no podrá ser inferior a tres años ni superior a nueve a contar desde la fecha en que se inicie el primer ejercicio a auditar, pudiendo ser contratados por periodos máximos sucesivos de hasta tres años una vez que haya finalizado el periodo inicial».

⁷ PÉREZ-LÓPEZ, J. (2008, septiembre, 12) *La publicación de honorarios de las firmas de auditoría en España: un análisis empírico*.

⁸ WILLEKENS, M., DEKEYSER, S., & SIMAC, I. (2019). *EU Statutory Audit Reform: Impact on Costs, Concentration and Competition*. Study for the Committee on Economic and Monetary Affairs, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament. PE 631.057. <https://www.europarl.europa.eu/supporting-analyses>

⁹ DOUE» núm. 158, de 27 de mayo de 2014.

¹⁰ «BOE» núm. 173, de 21/07/2015.

El segundo factor son los honorarios elevados por servicios distintos de la auditoría. El interés económico que produce que por otros servicios las auditorías puedan generar grandes beneficios puede afectar al propio servicio de auditoría y a la objetividad del auditor. El riesgo de perder la independencia crece cuando el cliente supone grandes ingresos para la auditora por distintos servicios que tienen un control menor. Consecuencia de esta práctica, se limitan los servicios que pueden ofrecer las auditorías a los clientes que auditan¹¹.

El tercer factor es el conocido como “lowballing”. Este consiste en ofrecer un servicio de auditoría a un precio bajo, con el objetivo de prestar otros servicios y obtener beneficio de ellos. Esta práctica produce una disminución de la calidad de la auditoría, ya que las auditoras pueden priorizar la recuperación de costos sobre una revisión exhaustiva y precisa¹².

El último factor que afecta a la independencia es la obligación de publicar los honorarios. El legislador pensó que conocer el origen de los ingresos de las auditorías podía reducir las malas prácticas, ya que se conseguiría una mayor transparencia en el mercado. La opacidad reduce la confianza en los estados contables, ya que aumenta las dudas sobre la veracidad y honestidad de la redacción de los mismos. Que el origen de los ingresos de la auditoría sean públicos proporciona información al mercado que puede contribuir a poner de manifiesto conflictos de interés, verificar la dependencia del auditor a ciertos clientes y en suma, disuadir de la realización de prácticas ilegales o poco éticas.¹³

La regulación de la auditoría es más exhaustiva que otras materias por las razones que se acaban de explicar. En especial cuando se tratan de empresas que tienen una relevancia especial para la economía en general. La legislación de la Unión Europea, en parte desarrollada o detallada por los Estados, regula los requisitos a la hora de auditar las EIP. La disposición es el Reglamento (UE) n° 537/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de abril de 2014 sobre los requisitos específicos para la auditoría legal de las

¹¹ CAUSHOLLI, M., CHAMBERS, D.J. & PAYNE, J.L. (2015, junio 1). *Does Selling Non-Audit Services Impair Auditor Independence? New Research Says, “Yes”*. [en línea]. *Current Issues in Auditing*, 9(2), P1–P10. [Consulta: 18-04-2025] Recuperado de: <https://publications.aaahq.org/cia/article/9/2/P1/7236/Does-Selling-Non-Audit-Services-Impair-Auditor>

¹² CHO, M., KWON, S. Y., & KRISHNAN, G. V. (2020). *Audit fee lowballing: Determinants, recovery, and future audit quality*. [en línea]. *Journal of Accounting and Public Policy*. [Consulta: 18-04-2025] Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0278425420300521>

¹³ KUBRA, H. (2016). *AUDITING VERSUS CONSULTANCY: A CRITIQUE OF THE EU LAW REFORMS ON THE NEW FORM OF AUDITING*. *Journal of Governance and Regulation / Volume 5, Issue 3*, 201

entidades de interés público¹⁴. Los objetivos por parte de la Unión Europea a la hora de legislar sobre este tema son claros, ya que lo que se pretende es mejorar el nivel de confianza del público en los estados financieros anuales y estados financieros consolidados de estas entidades claves para el sistema¹⁵. En busca de esa confianza para todos los agentes implicados en el comercio, las normas tratan de lograr un servicio de auditoría de calidad, íntegro, independiente, objetivo, responsable, transparente y fiable, mediante la imposición de estrictos requisitos cuando se trata de clientes de interés público.

Uno de los medios para lograr el fin expuesto es el controlar y limitar la prestación de servicios por parte de las auditoras a estas compañías cuando ya se les presta el servicio de auditoría. La justificación proviene del temor por parte del legislador a que una relación económica amplia pueda comprometer la independencia de estas a la hora de emitir los informes.

La Unión Europea exige limitarse a servicios de auditoría, prohibiendo como norma general los de otro tipo, «como servicios específicos relacionados con la fiscalidad, la consultoría y el asesoramiento, a la entidad auditada, a su empresa matriz y a las empresas que controle. Los servicios que implican alguna participación en la gestión o en el proceso decisorio de la entidad auditada pueden incluir la gestión del capital circulante, el suministro de información financiera, la optimización de procesos empresariales, la gestión de tesorería, la fijación de precios de transferencia, la creación de eficiencia en la cadena de suministro y otros similares. Los servicios vinculados a la financiación, la estructura de capital y la asignación, así como a la estrategia de inversión de la entidad auditada, deben estar prohibidos, con excepción de la prestación de servicios como los servicios de diligencia debida, la emisión de cartas de conformidad en relación con folletos emitidos por la entidad auditada y otros servicios de verificación»¹⁶.

No obstante, a pesar de la prohibición general de prestar adicionalmente servicios distintos a la auditoría, los Estados miembros deben tener la facultad de autorizar a los auditores legales y a las firmas de auditoría a ofrecer determinados servicios fiscales y de valoración, cuando estos sean de escasa relevancia o no tengan un impacto significativo,

¹⁴ «DOUE» núm. 158, de 27 de mayo de 2014.

¹⁵ HERRERA, E. R. (2016, enero). *El deber de independencia de los auditores según la nueva normativa*. Revista Española de Control Externo, vol. XVIII, n.º 52, pp. 59-101

¹⁶ *vid.* Considerando 8 del Reglamento (UE) no 537/2014 del parlamento europeo y del consejo de 16 de abril de 2014 sobre los requisitos específicos para la auditoría legal de las entidades de interés público.

ya sea de forma individual o conjunta, en los estados financieros auditados. Además, la prestación de dichos servicios debe contar con la aprobación previa del comité de auditoría, y el auditor legal o la firma de auditoría deben estar seguros de que ello no comprometerá su independencia.

Con el propósito de garantizar la confianza en los auditores, el legislador europeo, y por tanto también los Estados miembros, obligan a estos a publicar los datos de los honorarios recibidos por las EIPs. Con ello se busca que el sistema en todos los países de la Unión sea lo más transparente posible, lo cual se refleja en la publicación anual del informe de transparencia por parte de las auditoras.

En España, el informe de transparencia se regula en el artículo 37 de la Ley de Auditoría de cuentas¹⁷, que traspone en nuestra legislación el 13 del Reglamento europeo¹⁸. La información sobre el volumen total de negocios del auditor legal sobre las EIP debe ir desglosada en distintas categorías:

- i) «ingresos derivados de la auditoría legal de los estados financieros anuales y consolidados de entidades de interés público y de entidades pertenecientes a un grupo de empresas cuya empresa matriz sea una entidad de interés público,
- ii) ingresos derivados de la auditoría legal de los estados financieros anuales y consolidados de entidades de otro tipo,
- iii) ingresos derivados de la prestación, a entidades auditadas por el auditor legal o sociedad de auditoría, de servicios ajenos a la auditoría que estén autorizados,
- iv) ingresos derivados de la prestación de servicios ajenos a la auditoría a otras entidades».

La publicación de esta información contribuye a conseguir los objetivos europeos en materia de transparencia y generar confianza en los inversores¹⁹. Esta visibilidad de datos permite conocer al detalle los honorarios que las auditoras reciben las EIPs, y han facilitado el análisis a continuación.

La normativa ha creado el término Empresas de Interés Público (EIPs) o “Public Interest Entities” (PIEs) con el fin de generar confianza en los distintos grupos de interés, ya que

¹⁷ «BOE» núm. 173, de 21/07/2015.

¹⁸ «DOUE» núm. 158, de 27 de mayo de 2014.

¹⁹ INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC). (2019). *Número BOICAC 120/DICIEMBRE19-I*. [en línea]. Icac.gob.es. [Consulta: 18-04-2025] Recuperado de: <https://www.icac.gob.es/index.php/node/179>

con respecto a estas, se les exige a las auditoras una mayor transparencia. No existe una definición universal de EIP, de hecho, en el marco de la Unión Europea cada estado miembro concreta y delimita este concepto adaptándolo a su legislación interna. Lo que es común a todas las definiciones de EIP es el impacto de esas empresas en el plano económico o social, lo cual genera el interés general de una mayor transparencia y un mayor control a la hora de auditar sus cuentas. Es su papel en el mercado el que provoca la necesidad de tener unos estados financieros fiables y por ello se les impone mayores restricciones y requisitos que a cualquier otra entidad²⁰.

España ha decidido darle al término EIP un sentido más amplio que otros países de la UE. En la legislación española se delimita el concepto de EIP en dos textos normativos, uno dependiente del otro. En primer lugar, el artículo 3.5 de Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas²¹ establece tres tipos de EIP que son²²:

«las entidades emisoras de valores admitidos a negociación en mercados secundarios oficiales de valores, las entidades de crédito y las entidades aseguradoras sometidas al régimen de supervisión y control atribuido al Banco de España, a la Comisión Nacional del Mercado de Valores y a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, y a los organismos autonómicos con competencias de ordenación y supervisión de las entidades aseguradoras, respectivamente, así como las entidades emisoras de valores admitidos a negociación en el mercado alternativo bursátil pertenecientes al segmento de empresas en expansión.

Las entidades que se determinen reglamentariamente en atención a su importancia pública significativa por la naturaleza de su actividad, por su tamaño o por su número de empleados.

Los grupos de sociedades en los que la sociedad dominante sea una entidad de las contempladas en las letras a) y b) anteriores».

La segunda fuente normativa que cierra la definición es el Real Decreto 2/2021, de 12 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley 22/2015, de 20 de

²⁰ CÓNDOR, V. (2023, septiembre). *Alcance de la definición de Entidades de Interés Público (PIEs) en otros países*. [en línea]. Recuperado de: Icac.gob.es [Consulta: 10-04-2025]

²¹ «BOE» núm. 173, de 21/07/2015.

²² COLLEGI DE CENSORS JURATS DE COMPTES DE CATALUNYA (2022, marzo 17) *¿Qué entidades tienen la consideración de entidad de interés público (EIP) a efectos de la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas?* [en línea]. Recuperado de: <https://www.icjce.es/adjuntos/pregunta-169.pdf> [Consulta: 20-03-2025].

julio, de Auditoría de Cuentas²³. El artículo 8.1 del Reglamento desarrolla el apartado b antes expuesto, delimitando el resto de las empresas consideradas de interés público. Entre ellas se distinguen los siguientes tipos de empresas:

- Entidades financieras: entidades de crédito, establecimientos financieros de crédito, entidades de pago, entidades de dinero electrónico, entidades aseguradoras, fondos de pensiones con más de 10.000 partícipes, sociedades gestoras de fondos de pensiones y fundaciones bancarias.
- Entidades cotizadas y del mercado de valores: entidades emisoras de valores admitidos a negociación en mercados secundarios oficiales, entidades emisoras en el mercado alternativo bursátil pertenecientes al segmento de empresas en expansión, empresas de servicios de inversión con más de 5.000 clientes, instituciones de inversión colectiva con más de 5.000 partícipes o accionistas y las sociedades gestoras de estas dos últimas.
- Grupos de sociedades con una sociedad dominante perteneciente a las entidades mencionadas.
- Grandes empresas no financieras: entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios supera los 2.000 millones de euros y con más de 4.000 empleados durante dos ejercicios consecutivos.

En adición, el propio artículo 8.1 in fine dispone que para tener la condición de empresa de interés público, se deben cumplir los requisitos expuestos al cierre del ejercicio social de su constitución, transformación o fusión y del ejercicio inmediatamente posterior. Para que alguna de estas entidades sea considerada de interés público tras una transformación o fusión, deberá reunir de igual forma las exigencias para serlo al cierre de ese primer ejercicio social.

Además de la definición de esos dos textos normativos, la Ley 39/2022, de 30 de diciembre, del Deporte²⁴, en su artículo 59.2, establece que las federaciones deportivas españolas y las ligas profesionales tienen la consideración de entidades de interés público. De este modo se añade un tipo más de entidad al concepto de EIP, y se abre la posibilidad a que otras leyes distintas de las relativas a auditoría amplíen en el concepto.

²³ «BOE» núm. 26, de 30/01/2021.

²⁴ «BOE» núm. 314, de 31/12/2022.

III. ANÁLISIS DE LOS HONORARIOS DE LAS BIG FOUR

1. ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DE INGRESOS

1.1 Total ingresos

A pesar de que el estudio versa sobre los ingresos provenientes de EIPs, conviene mencionar el total de la cifra de ingresos brevemente, con el fin de contextualizar el mercado.

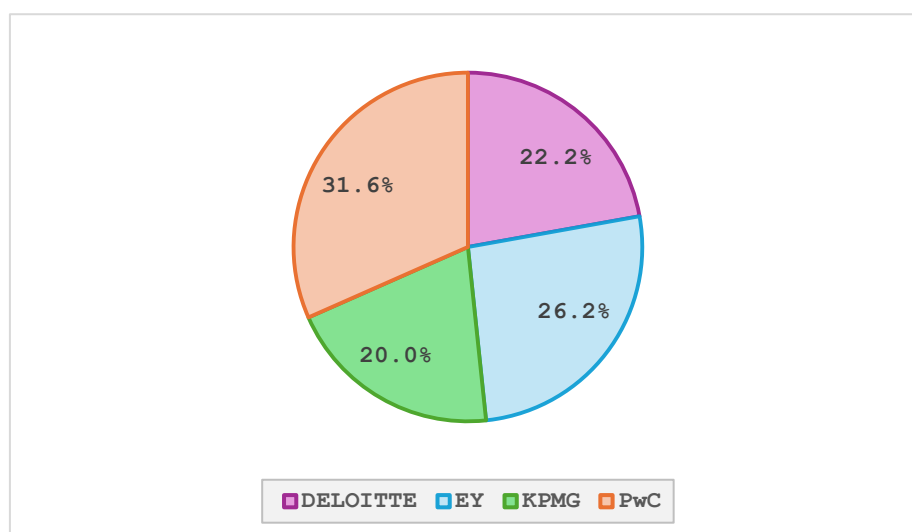
Las *Big Four* son las auditoras que más ingresos generan en España, ya que como se ha dicho anteriormente, son las líderes del mercado²⁵. A pesar de que lideran con cierto margen del siguiente competidor, entre ellas existe una gran competencia, lo cual queda reflejado en el reparto de los ingresos²⁶. En total suman más de 863 millones de ingresos en España, lo que muestra la importancia de estas en nuestra economía.

De las cuatro grandes firmas, la que más ingresos ha generado es PwC, con 272,9 millones de euros en el ejercicio fiscal 2022-2023, lo que representa el 31,6% de los ingresos combinados de las cuatro. En segunda posición se coloca EY produciendo 225,8 millones de euros en nuestro país, es decir, el 26,2% de lo generado por estas auditoras. La siguiente que más ha ingresado es Deloitte con 191,4 millones de euros, lo cuales representan 22,2% de los 863 millones del total. En último lugar se encuentra KPMG con unos ingresos un poco inferiores a 173 millones de euros. Se ve que entre ellas hay diferencias, pero no hay un gran desequilibrio, ya que la cuarta genera un 20%. De KPMG a PwC sí que hay una diferencia en ingresos considerable, cerca de los 100 millones de euros. Sin embargo de EY a Deloitte y de Deloitte a KPMG no se encuentra enormes distancias en el volumen de ingresos.

²⁵ ICAC. *Situación de la auditoría de cuentas en España 2023*. [en línea]. Recuperado de: [Icac.gob.es](https://www.icac.gob.es) [Consulta: 20-03-2025].

²⁶ RODRÍGUEZ, P.I. (2017, mayo 22). *Market power and audit market collusion: the Spanish case*.

Gráfico 1: Distribución ingresos totales (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de Transparencia del ejercicio 2023 de Deloitte S.L, Ernst & Young, S.L., KPMG Auditores, S.L. y PricewaterhouseCoopers Auditores S.L.

1.2 Empresas EIPs vs no EIPs

Tabla 1: Ingresos EIPs vs no EIPs (miles de €)

	INGRESOS EIPs	INGRESOS NO EIPs	% INGRESOS EIPs	% INGRESOS NO EIPs
DELOITTE	15.421	175.979	8%	92%
EY	52.157	173.653	23%	77%
KPMG	43.658	129.314	25%	75%
PwC	87.223	185.677	32%	68%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de Transparencia del ejercicio 2023 de Deloitte S.L, Ernst & Young, S.L., KPMG Auditores, S.L. y PricewaterhouseCoopers Auditores S.L.

En esta parte del análisis de los ingresos, se va a estudiar cuáles son de origen EIP y cuál no. De esta forma, se podrá ver con claridad la distribución de cada una de las cuatro, viendo cuál es la que más genera de este tipo de empresas y la que lo hace en más proporción.

Empezando por Deloitte, de los 191,4 millones de euros de honorarios que reciben en España, únicamente 15,4 son de origen de EIP. Los restantes 176 millones son pagados por otro tipo de empresas que no se consideran por parte de la legislación de interés

público. El 92% de los ingresos de Deloitte tienen su fuente en compañías no EIPs, lo que significa un gran desequilibrio en favor de las sociedades que no son de interés público. Esta *Big Four* tiene es su cartera mayoritariamente otro tipo de cliente, de menos tamaño, al apartarse de cotizadas, financieras y las que tienen una enorme cifra de negocios, pero que en número son más abundantes y en definitiva le reportan gran cantidad de ingresos. El tejido empresarial español está compuesto en su mayoría por en empresas medianas y pequeñas²⁷, por lo que explotar este nicho de mercado que predominantemente no entran en la definición de EIP puede resultar interesante.

En segundo lugar analizaremos el tipo de empresa del que genera sus ingresos EY. De los 225,8 millones de ingresos, 52,2 se corresponden a empresas de interés público, lo que representa un 23% del conjunto. Esto quiere decir que el 77%, unos 173,7 millones, son ingresos de clientes no EIP. De igual forma que en el caso anterior, las no EIPs por su gran número comportan la mayor parte de los honorarios, pero a diferencia que en Deloitte, las EIPs tienen algo más de peso en EY. Poco menos de un cuarto de los ingresos provienen de empresas que tienen que cumplir con una legislación más restrictiva en materia de transparencia por su importancia en el mercado, pero a su vez, estas son grandes clientes por la cantidad de servicios que demandan a las auditoras.

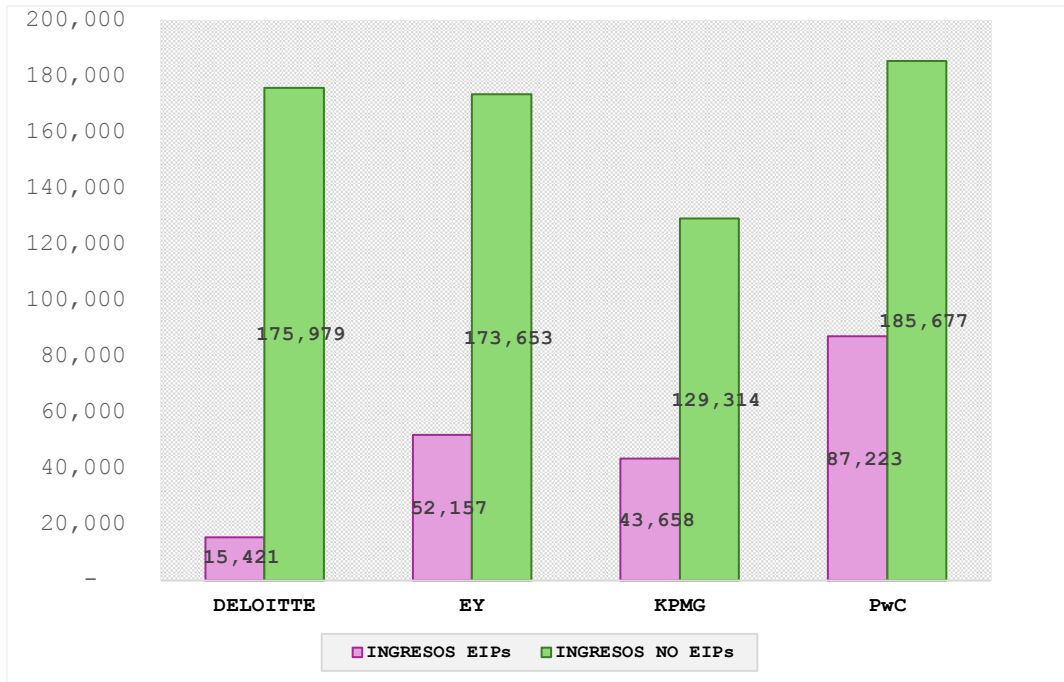
A continuación analizaremos la estructura de ingresos de KPMG, quien tiene el volumen de ingresos más pequeño de las cuatro. Sus 173 millones de euros se dividen en 43,7 de EIPs y 129,3 de empresas de otro tipo. Esto se traduce en que un 25% de los ingresos procede de empresas de interés público, siendo la segunda *Big Four* que más proporción de esta clase de clientes tiene. Los ingresos de KPMG dependen más de las EIPs que los de Deloitte e EY, y a su vez genera menos que ellas. Por ello, se puede concluir que tener más porcentaje de EIPs no se traslada a un aumento de los ingresos. Tampoco se puede afirmar lo contrario, ya que en la comparativa anterior entre EY y Deloitte la empresa con más ingresos no coincidía con tener más porcentaje de no EIP.

Por último, veremos cómo se distribuyen en PricewaterhouseCoopers entre EIPs y no EIPs. Esta auditora es la que más ingresos genera en España siendo la cifra alrededor de 272,9 millones de euros. El 68% corresponden a empresas que no son de interés público,

²⁷ DIRECCIÓN GENERAL DE ESTRATEGIA INDUSTRIAL Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (2024, abril). *estructura y dinámica empresarial en España* [en línea]. Industria.gob.es. [Consulta: 20-03-2025]. Recuperado de: https://industria.gob.es/es-estadisticas/Estadisticas_Territoriales/Estructura-Dinamica-Empresarial-2023.pdf

es decir, 185,7 millones son de clientes no EIPs. Por otro lado, los 87,2 millones restantes, que representan un 32% de los honorarios, son de EIPs. La auditora que más depende de las EIPs es la que más ingresa, sin embargo, su cifra de no EIPs también es la más elevada, es decir que PwC es la líder en ambos tipos de clientes. Es interesante como las dos empresas que más porcentaje de ingresos EIP tienen son las que más ingresa y la que menos.

Gráfico 2: Ingresos procedentes de EIPs vs no EIPs (miles €)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de Transparencia del ejercicio 2023 de Deloitte S.L, Ernst & Young, S.L., KPMG Auditores, S.L. y PricewaterhouseCoopers Auditores S.L.

1.3. Ingresos por tipo de servicio

Tabla 2: Ingresos EIPs auditoría vs otros servicios (en miles de €)

	INGRESOS AUDITORÍA EIPs	INGRESOS OTROS SERVICIOS EIPs	% INGRESOS AUDITORÍA EIPs	% INGRESOS OTROS SERVICIOS EIPs
DELOITTE	11.380	4.042	74%	26%
EY	39.032	13.125	75%	25%
KPMG	39.698	3.959	91%	9%
PwC	63.171	24.052	72%	28%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de Transparencia del ejercicio 2023 de Deloitte S.L, Ernst & Young, S.L., KPMG Auditores, S.L. y PricewaterhouseCoopers Auditores S.L.

En los informes de transparencia, las auditoras desglosan los ingresos en dos categorías, dependiendo si vienen de servicios de auditoría o de otro tipo de servicios. En este punto se analizará la distribución de los ingresos en estas dos categorías de cada *Big Four*, pero exclusivamente de las empresas de interés público, ya que este es el fin de este trabajo.

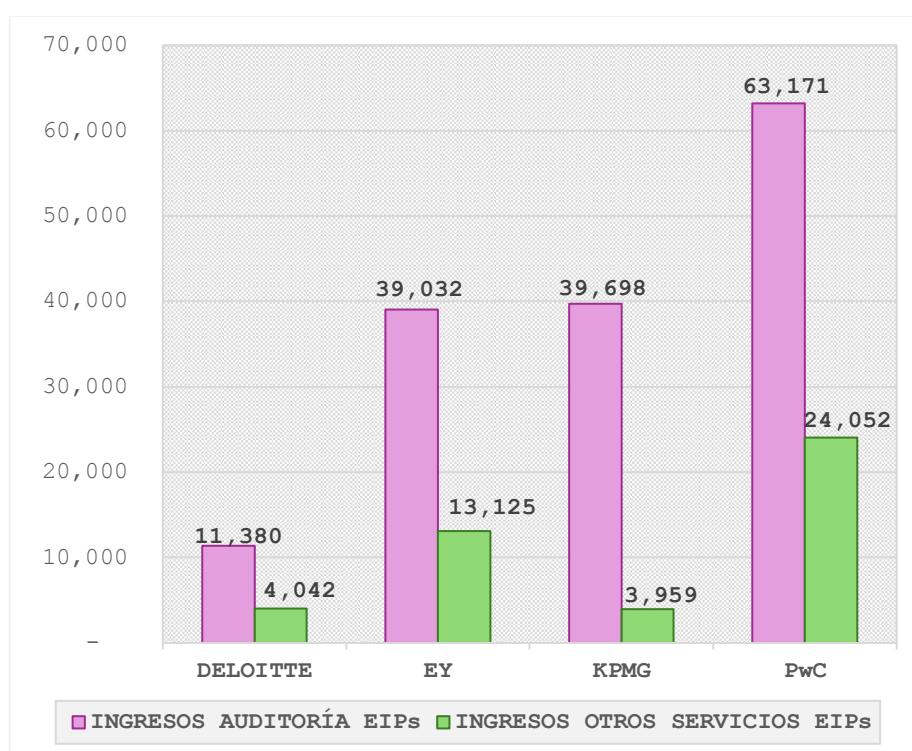
En primer lugar, miraremos Deloitte y cómo se dividen sus 15,4 millones de ingresos de EIP entre auditoría y otras actividades. Casi el 74% del total de lo recaudado de EIP corresponde a servicios de auditoría, es decir, 11,4 millones. Cuando se trata de este tipo de clientes, Deloitte ingresa únicamente 4 millones por otros servicios distintos a la auditoría en España, lo que representan únicamente un 2% del total. Como se ha visto en el punto anterior, Deloitte no se especializa en clientes con un gran impacto social, y cuando se trata de ellos, queda demostrado que los servicios que se prestan son mayoritariamente de auditoría. Esta es la segunda *Big Four* que menos atiende servicios como los de consultoría y asesoría de las EIPs en cantidad total. Esto es por lo analizado en el punto anterior, ya que la cifra total de ingresos de EIPs es menor a la de sus rivales, sin embargo es la segunda que más recibe en proporción de ingresos de otros servicios de las cuatro, lo que hace que supere a KPMG en la cifra total.

En segundo lugar estudiaremos la distribución de ingresos en EY. De los 52,2 millones procedentes de entidades de interés público, 39,03 son de trabajos de auditoría, mientras que los 13,13 restantes son ingresos por realizar actividades distintas. El 75% del dinero que recibe EY de este tipo de clientes son por los servicios de auditoría, siendo esta distribución muy similar a la de Deloitte. Un cuarto de los ingresos de EIP proceden de otros servicios distintos de la auditoría. Comparándola con sus rivales, esta cifra parece ser lo común en el mercado, aunque depende ligeramente más de la auditoría que Deloitte y que PwC.

En tercer lugar veremos el caso de KPMG, quien recordemos recauda 43,7 millones de EIPs. De servicios de auditoría recibe una cifra muy similar a EY, entono a los 39,7 millones de euros. En otro tipo de servicios hay más diferencia al ingresar unos 3,96 millones. Los ingresos de EIPs proceden alrededor del 91% de la auditoría y el 9% restante de otras actividades. KPMG, cuando se trata de ingresos de estas empresas, tiene una gran dependencia de los servicios de auditoría, representado el resto una cifra de ingresos relativamente pequeña.

La última *Big Four* que queda de analizar es PwC, cuyos ingresos de EIPs son de 87,2 millones. La distribución es parecida a la de Deloitte e EY, ya que el 72% de los ingresos de EIP de PwC provienen de servicios de auditoría. Como hemos visto antes, esta es la auditora con más ingresos de las cuatro en España y eso se ejemplifica en que de la auditoría a EIPs recibe 63,2 millones, que es más de lo que ingresan cualquiera de sus máximas competidoras contando el total de las EIPs. Es interesante como la que más ingresa y la que menos, PwC y Deloitte, tienen una diversificación de servicios prácticamente idéntica. Salvo KPMG, la distribución en las *Big Four* en este punto es similar, siendo el porcentaje de servicios de auditoría entorno al 72%-75% de los ingresos EIPs. Por ello, podemos determinar que en el mercado de las EIPs se demanda alrededor de un 25% de otros servicios distintos de la auditoría. Ninguna de las cuatro tiene una proporción mayora al 30% de ingresos de EIPs de otros servicios, por lo que en general, la auditoría tiene el mayor peso y es la unidad de negocio principal.

Gráfico 3: Distribución de ingresos procedentes de EIPs según el tipo de servicio



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de Transparencia del ejercicio 2023 de Deloitte S.L, Ernst & Young, S.L., KPMG Auditores, S.L. y PricewaterhouseCoopers Auditores S.L.

1.4. Empresas cotizadas vs no cotizadas

Tabla 3: Ingresos de EIPs cotizadas vs no cotizadas

	INGRESOS DE EIPs COTIZADAS	INGRESOS DE EIPs NO COTIZADAS	% INGRESOS EIPs COTIZADAS	%INGRESOS NO COTIZADAS	% INGRESOS COTIZADAS DEL MERCADO
DELOITTE	11.508	3.914	75%	25%	7%
EY	42.448	9.537	82%	18%	26%
KPMG	37.243	6.315	86%	14%	23%
PwC	70.539	16.684	81%	19%	44%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de Transparencia del ejercicio 2023 de Deloitte S.L, Ernst & Young, S.L., KPMG Auditores, S.L. y PricewaterhouseCoopers Auditores S.L.

Empezando de nuevo con Deloitte, esta es la empresa que menos clientes de este tipo tienen, teniendo únicamente el 7% de los ingresos de EIPs cotizadas del total de las cuatro. Dentro de sus ingresos de empresas de interés público, 3/4 tiene origen en sociedades emisoras. Por lo analizado en el 1.1, Deloitte no tiene grandes ingresos de EIP, por lo que ese 75% de empresas cotizadas significa un total pequeño en los términos que estamos tratando. Dentro de los ingresos de EIP, se ve como principalmente proceden de cotizadas, siendo la cifra de no cotizadas muy pequeña. A pesar de ser un 75% de los ingresos, son pocas las empresas cotizadas que tiene en su cartera de clientes en comparación a sus grandes competidoras. Una gran parte de los ingresos de empresas cotizadas de Deloitte son de Cellnex, S.A. y Indra Systems, S.A., que son los dos clientes que más ingresos generan, lo cual será analizado más a fondo en el punto 2.1.

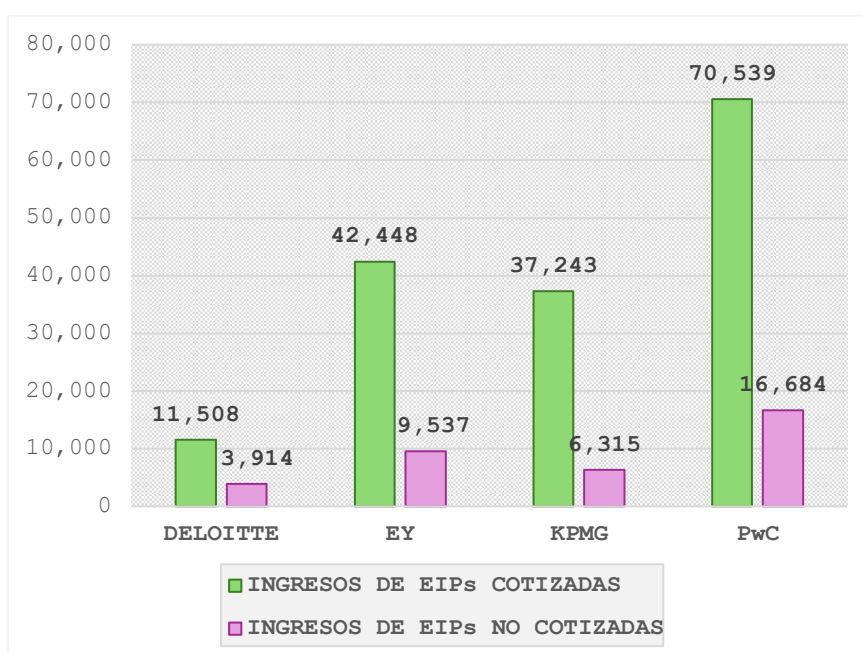
En segundo lugar veremos la distribución de los ingresos de EY entre cotizadas y no cotizadas. Al igual que Deloitte, la mayoría de los ingresos de EIPs de EY proceden de empresas que cotizan en un mercado secundario. En este caso, el 82% del dinero que ingresa esta empresa por sus actividades proviene de empresas que cotizan. En todas las *Big Four* se va a ver como el grueso de los ingresos procedentes de empresas de interés público tienen la categoría de cotizadas, independientemente de la estrategia que siga cada una. Tanto si las EIPs representan una parte considerable como lo es en EY, como si no son la principal fuente de ingresos como en Deloitte, cuando entra dinero de una EIP, en su gran mayoría es de una empresa cotizada. EY tiene una cuota del 26% de los ingresos de las cotizadas que se reparten las *Big Four*.

El caso de KPMG es muy similar al del resto de competidores. La diferencia porcentual de los ingresos de EIPs que son cotizadas es pequeña en comparación con EY. El 86% de los ingresos son de sociedades cotizadas, siendo la *Big Four* que más proporción de ingresos de origen cotizado tiene. Los clientes que más desembolsan a KPMG, al igual que a las otras tres, tienen valores admitidos a negociación en mercados secundarios, como lo son por ejemplo Iberdrola y Banco Sabadell. De hecho, entre sus diez clientes que más ingresos producen a KPMG no hay ninguna que no sea cotizada, lo que explica el desequilibrio en este punto en favor de empresas cotizadas. Después de Deloitte, es la que menos ingresa por este tipo de empresas, teniendo un 23% de los ingresos que producen las cotizadas a estas cuatro auditoras.

Por último vamos a explicar la distribución de PwC, quien es el líder destacado en cotizadas con un 44% de los ingresos de este mercado. El 81% de los ingresos de PwC procedentes de EIPs son de sociedades cotizadas. A diferencia de KPMG, PwC sí tiene algún cliente que le supone grandes ingresos y que no cotiza, como son Atradius Credito y Caucion, S.A. de Seguros y Reaseguros. A pesar de ello, la proporción se mantiene pareja a la del resto de *Big Four* debido a que sus mejores clientes son cotizadas, destacando el caso de Banco Santander.

Del análisis de la distribución entre cotizadas y no cotizadas se saca la conclusión de que en el mercado español, los ingresos de EIPs son mayoritariamente de empresas que cotizan. No es una casualidad que las cuatro grandes empresas tengan valores por encima del 75%, ya que como se ha visto hasta el momento, cada una tiene distribuciones distintas en los diferentes análisis. Sin embargo, en el aspecto de empresas cotizadas, las EIPs españolas representan la gran parte de los ingresos. Tiene sentido si se analiza la definición EIP, ya las empresas no cotizadas consideradas de interés público queda exclusivamente para sociedades financieras y algunas grandes entidades cuando ninguna de estas dos coticen en un mercado secundario.

Gráfico 4 Ingresos EIPs cotizadas vs no cotizadas



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de Transparencia del ejercicio 2023 de Deloitte S.L, Ernst & Young, S.L., KPMG Auditores, S.L. y PricewaterhouseCoopers Auditores S.L.

1.5 Empresas financieras vs no financieras

Tabla 4 Ingresos de EIPs financieras vs no financieras (miles de €)

	INGRESOS DE EIPs FINANCIERAS	INGRESOS DE EIPs NO FINANCIERAS	% INGRESOS DE EIPs FINANCIERAS	% INGRESOS DE EIPs NO FINANCIERAS	% INGRESOS FINANCIERAS DEL MERCADO
DELOITTE	4.431	10.990	29%	71%	4%
EY	23.191	28.930	44%	56%	20%
KPMG	16.981	26.676	39%	61%	15%
PwC	70.969	16.228	81%	19%	61%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de Transparencia del ejercicio 2023 de Deloitte S.L, Ernst & Young, S.L., KPMG Auditores, S.L. y PricewaterhouseCoopers Auditores S.L.

El otro gran grupo que forman las EIPs junto con las empresas cotizadas son las financieras. En el concepto de empresa financiera entran sociedades muy distintas entre sí, desde bancos de gran envergadura a fondos de pensiones que significan pocos ingresos para las auditoras. Hay que tener en cuenta que muchas de las empresas financieras son a su vez cotizadas, puesto que una categoría no es excluyente de la otra. De hecho, como se ha visto en el punto anterior, los clientes que más ingresos generan son cotizadas, y lo

mismo pasa con las grandes entidades financieras en España, que las principales emiten valores en mercados secundarios.

En primer lugar estudiaremos la procedencia de los ingresos de las empresas financieras de Deloitte, quien únicamente tiene 4% de los ingresos del total. De lo generado por Deloitte, el 29% son de empresas financieras, teniendo la mayoría origen de otro tipo de entidades. Esta auditora no tiene ninguna de las financieras que más ingresos genera, ya que estas son clientes de alguna de sus rivales, por lo que la falta de una gran empresa financiera hace que no se llegue al 30%. Al ser los ingresos un número relativamente pequeño en los términos que estamos tratando, el tener alguna de estas grandes financieras cambiaría drásticamente la proporción. Como se ha repetido a lo largo de este trabajo, los ingresos de EIPs de esta empresa no son su prioridad, y esto parece acentuarse en el caso de las financieras. Para Deloitte las entidades financieras no suponen un segmento importante de su actividad, ya que apuestan por otro tipo de clientes, que en su mayoría no son de interés público. Dentro de las EIPs, Deloitte recibe ingresos principalmente de empresas cotizadas no financieras.

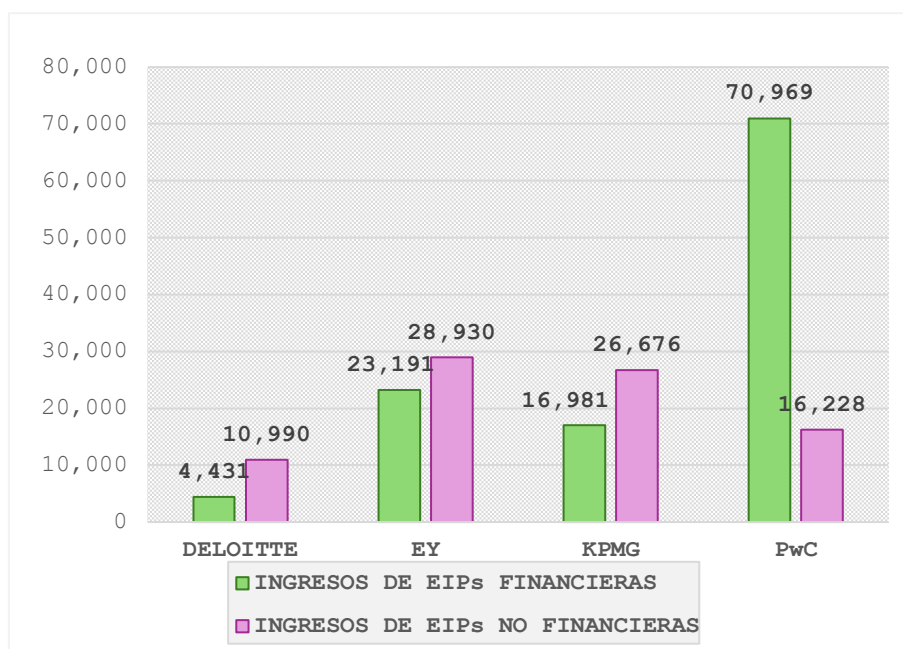
En cuanto a la distribución de EY, el 44% de los ingresos de EIPs tienen origen en empresas financieras. A diferencia de la auditora anterior, EY sí que cuenta con grandes financieras en su cartera de clientes, lo que hace que la proporción esté más equilibrada. Estas financieras le hacen tener el 20% de este mercado. Son dos las grandes entidades que más contribuyen a los ingresos de origen financiero y son Ibercaja Banco, S.A. y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. El caso de BBVA se analizará más adelante, ya que es la sociedad que más ingresos genera a EY, además por un margen muy considerable. Esta *Big Four* es la más equilibrada en este punto, pues cuenta con grandes empresas de ambos tipos. BBVA es el factor que produce esa equidad, ya que sin la gran cantidad de ingresos que genera, la proporción entre financieras y no financieras sería similar a la de Deloitte.

El tercer lugar trataremos el reparto de los ingresos de KPMG, cuyos ingresos de financieras representan un 15% del total de las cuatro auditoras. El 39% de los ingresos de EIPs son de entidades financieras. Una vez más, esta empresa tiene una distribución que se acerca a la de EY, aunque existe más desequilibrio en favor de las no financieras. Entre las financieras que forman parte de los clientes de KPMG destacan la aseguradora Mapfre y en Banco Sabadell. Estas son dos entidades que generan muchos ingresos, pero no llegan a la cifra que aporta BBVA a EY, lo que puede explicar esa diferencia

porcentual entre ambas. Por otro lado, Deloitte no cuenta con una empresa de las características de estas dos, lo que explica que en comparación, las financieras tengan más peso en KPMG.

Por último veremos cómo se distribuyen los ingresos en PwC, quien es la líder con un 61% de los ingresos de financieras. El caso de esta empresa es muy diferente a sus tres rivales, y es que el 81% de los ingresos de EIPs procede de entidades financieras. Es la *Big Four* más especializada en este tipo de sociedades, pues la mayor parte de sus ingresos procede de estos clientes. PwC tiene grandes entidades financieras entre sus clientes, como CaixaBank, Bankinter o Unicaja Banco, pero es el Banco Santander la variable determinante de esta desproporción entre financieras y no financieras. El Banco Santander es la empresa que más demanda servicios de auditoría y es por ello por lo que contar con ella supone un factor diferencial. No profundizaremos en exceso en este punto, pues se analizará más adelante, pero únicamente apuntar que los ingresos que genera el Banco Santander son más del doble que los ingresos que recibe PwC de entidades no financieras. PwC cuenta con tres grandes financieras a lo que hay que añadir que tiene a la que más genera de todas las EIPs, que también tiene esta condición. El 19% de origen no financiero viene principalmente de grandes cotizadas, como Telefónica o Repsol.

Gráfico 5 Ingresos EIPs financieras vs no financieras



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de Transparencia del ejercicio 2023 de Deloitte S.L, Ernst & Young, S.L., KPMG Auditores, S.L. y PricewaterhouseCoopers Auditores S.L

2. ANÁLISIS DE CONCENTRACIÓN DE CLIENTES

2.1. Distribución de ingresos por cliente

En este apartado se va a estudiar la estructura de los ingresos provenientes de sus clientes EIPs. De este modo, veremos qué porcentaje de los ingresos con origen en este tipo de empresas proceden de los principales clientes. Con ello se podrá determinar cuál de las cuatro auditoras tiene mayor dependencia de sus clientes más grandes. El riesgo de dependencia en este mercado en concreto es mayor, ya que la regulación limita la duración del encargo de auditoría. En el caso de EIPs, el artículo 17 del Reglamento (UE) No 537/2014 de 16 de abril de 2014²⁸ establece un mínimo de un año máximo de diez. A diferencia del mercado libre común, la relación cliente-auditor queda restringida a esos plazos, por lo que la dependencia de ciertos clientes generan un riesgo mayor ante la imposibilidad legal de mantenerlos indefinidamente. Es conocida la práctica de los clientes de las *Big Four* de pasar de una a otra cuando el plazo máximo legal se cumple²⁹, lo que aumenta la competencia entre ellas y refuerza la importancia del análisis de la distribución de los ingresos por cliente. Las relaciones con los clientes está limitada en el tiempo, por ello la dependencia de unos pocos es un tema que hay que tener en consideración, en especial si este pasa a tu mayor competencia.

Para este análisis nos ayudaremos en diagramas de Pareto y la regla 80/20 de cada una de las 4 auditoras. Con este gráfico se pone en relación el total de ingresos de cada cliente, ordenados de mayor a menor y el volumen acumulado de ingresos. Esto nos permite visualizar la distribución de los honorarios percibidos de las EIPs. Se hace especial referencia a la regla 80/20, que es el punto donde se generan el 80% del total de los ingresos, tomando este para comparar entre las *Big Four* y así ver cuál llega a ese punto con menos clientes, lo que significa una mayor concentración. Dado que son muchos los clientes, en el gráfico solo se han tenido en cuenta los que suponen unos ingresos mayores al 1% del total, con el fin de que la distribución sea más visible.

Empezaremos este análisis con Deloitte. Esta es la que menos número de EIPs tiene en su cartera, lo cual influye en el reparto de los ingresos. Como se ha estudiado anteriormente, también es la que menos honorarios percibe de empresas de estas

²⁸ «DOUE» núm. 158, de 27 de mayo de 2014

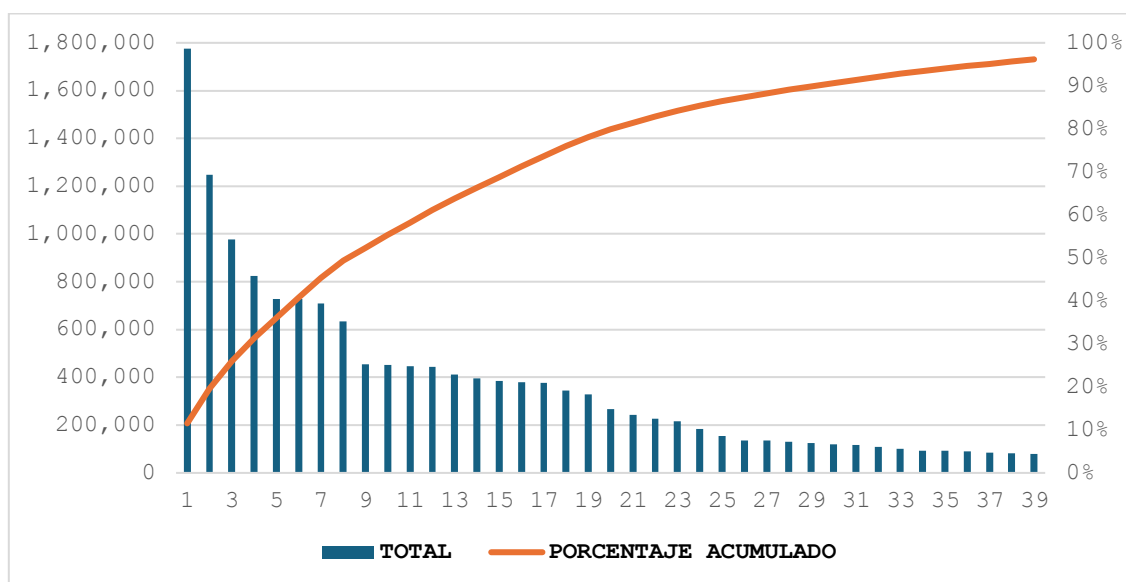
²⁹ Cavanna, J. M. (2017, abril 5). *El monopolio de las "Big Four"*. [Consulta: 14-04-2025]. Revista Haz. [en línea]. Recuperado de: <https://hazrevista.org/transparencia/2017/04/el-monopolio-de-las-big-four/>

características, lo cuál puede ser un factor importante para explicar su cómo se reparten los ingresos.

En el gráfico número 6 se observa que la distribución de los ingresos totales de cada cliente de Deloitte sigue una tendencia bastante uniforme. No se generan grandes distorsiones de uno a otro, es decir, no existe una enorme diferencia de ingresos de un cliente al siguiente. Donde mayores saltos hay es en los primeros puestos, dónde el volumen es mayor, lo cual es lógico, ya que es donde mayores diferencias cuantitativas existen. Por otro lado, los clientes que generan escasos ingresos a Deloitte tienen valores muy similares.

Atendiendo al porcentaje acumulado, el 80% de los ingresos los generan las 20 mayores EIPs. Teniendo en cuenta que esta auditora cuenta con algo más de 70 EIPs, se puede concluir que la distribución de los ingresos está bastante repartida, más aún si lo comparamos con sus competidoras, como se verá a continuación. En cuanto al 20% restante, correspondiente a las empresas que menos ingresos generan, la distribución es homogénea y continua de principio a fin.

Gráfico 6: Distribución de ingresos de Deloitte por cliente.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Informe de Transparencia del ejercicio 2023 de Deloitte S.L.

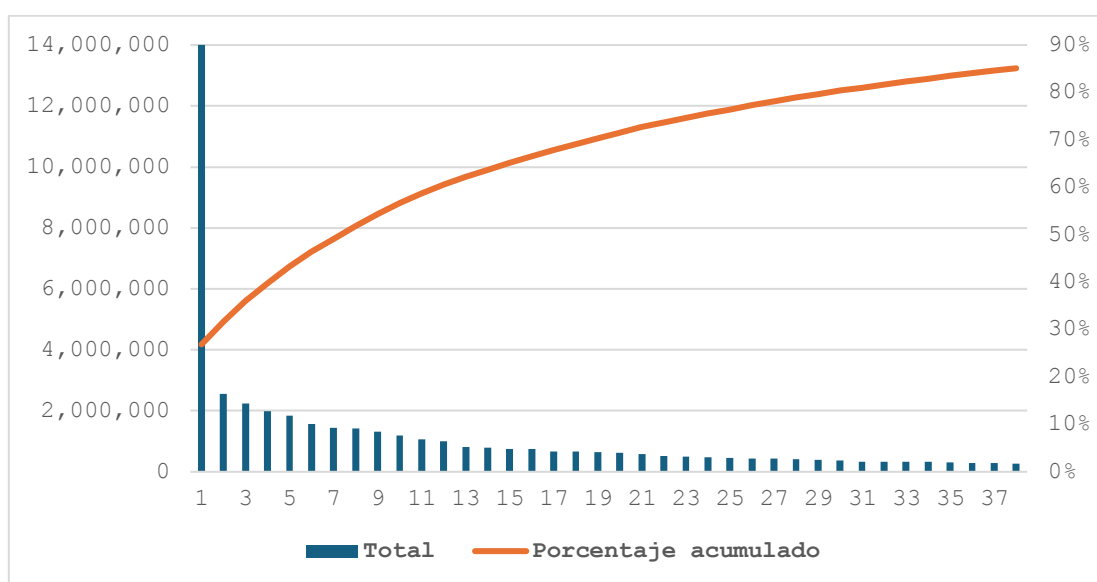
Ahora vamos a analizar la situación de EY. A diferencia del caso anterior, EY tiene un cliente destacado que distorsiona la continuidad en los ingresos generados por el resto. El que más genera a esta auditora es BBVA, con mucha diferencia del segundo. Como el

análisis de los principales corresponde al siguiente apartado, no entraremos a analizar ahora en profundidad lo que supone este cliente al total de honorarios.

Con respecto al resto de la distribución de los ingresos totales, se ve una mayor similitud a Deloitte, con la diferencia de que aquí estamos tratando con mayores ingresos y con un mayor número de clientes EIP. EY obtiene un mayor volumen de ingresos de EIPs, y estos proceden de más de 140 entidades distintas. Como puede verse en el gráfico número 7, sin contar con BBVA, el volumen de ingresos que genera cada cliente es continuo, por lo que no hay grades saltos a partir del segundo mayor cliente. En cuanto al porcentaje acumulado, el 80% de los ingresos totales de EIPs de EY lo generan las 29 entidades que más aportan. Si lo comparamos con Deloitte, EY necesita de más empresas para llegar a esa proporción, pero hay que tener en cuenta que esta tiene más del doble de clientes EIPs que Deloitte.

Podemos afirmar que la cartera de EY está más concentrada que la de Deloitte y esto se debe principalmente al factor BBVA, ya que si este no estuviera, estaríamos hablando de un caso completamente distinto. De una auditora a otra solo hay 9 empresas de diferencia, cuando el total en el número de clientes se distancian por más de 70.

Gráfico 7: Distribución de ingresos de EY por cliente



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Informe de Transparencia del ejercicio 2023 de Ernst & Young, S.L.

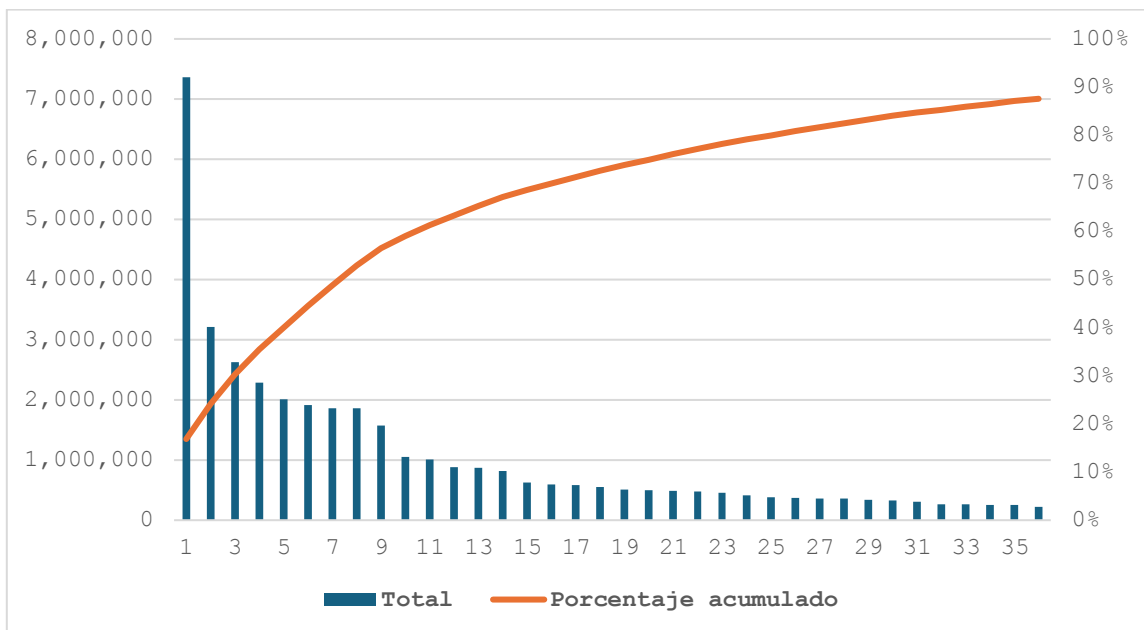
En tercer lugar vamos a estudiar la distribución de KPMG. Tanto en volumen de ingresos procedente de EIPs como en el número de entidades de este tipo, esta auditora se acerca a las cifras de EY, sin embargo, como se observa en el gráfico 8, el reparto en KPMG

tiene una forma distinta. Si bien tiene un cliente destacado, que en este caso es Iberdrola, S.A., este no supera al segundo por tanta distancia como pasaba en el caso anterior.

Otra diferencia es que del segundo al tercero también hay un salto, ya que entre Mapfre, que es la segunda y Banco Sabadell, que es la tercera hay una diferencia de casi 60 mil euros. Aunque si lo ponemos en perspectiva con el volumen total que estamos tratando no es una cifra muy grande, es interesante de señalar porque en las otras *Big Four* este salto no sucede, y a partir del cliente destacado los ingresos totales descienden de manera constante, sin grandes diferencias con el siguiente cliente.

En los escalones más altos de KPMG hay más diferencia de un cliente a otro que en caso de EY, donde la distribución era más continua. Otra diferencia de volumen de ingresos se aprecia del noveno al décimo, a partir del cual la distribución es continua y sin distancias de un cliente a otro. Si nos fijamos en el porcentaje acumulado de los ingresos, el 80% de estos son generados por los 25 clientes que más aportan. Comparándolo con EY, KPMG tiene una distribución más concentrada en los puntos de mayor volumen de ingresos. Los clientes más fuertes de esta auditora tienen más peso que en las otras dos y esto se debe a que KPMG cuenta con varias EIPs que le reportan grandes ingresos, lo que se traduce que las 9 que más aportan lo hagan proporcionalmente más que en el resto de las empresas. A diferencia de EY, la concentración no se debe a un único cliente, si no a varios, porque como hemos dicho, no es hasta el décimo cliente cuando se percibe un bajón en los ingresos.

Gráfico 8: Distribución de ingresos de KPMG por cliente



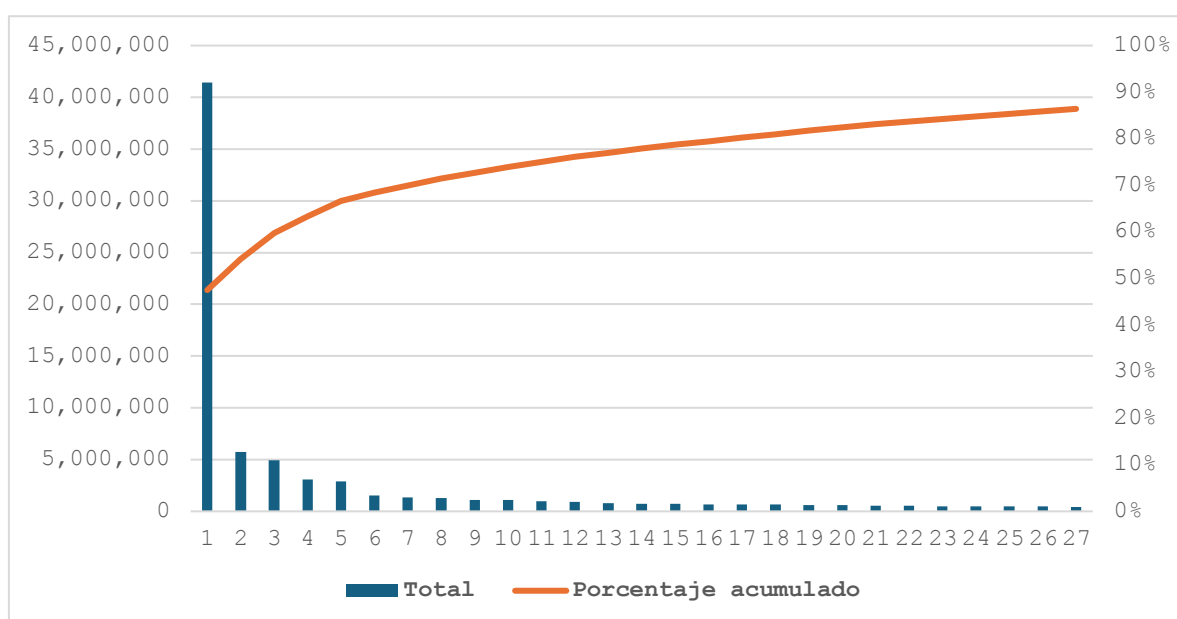
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Informe de Transparencia del ejercicio 2023 de KPMG Auditores, S.L.

Por último nos fijaremos en los clientes de PwC. Hay que tener en cuenta que esta es la que más ingresos genera con EIPs, por lo que las cifras son mayores que las de sus competidoras. En cuanto al número de clientes, este es similar a EY y KPMG. Como se aprecia en el gráfico 9, en PwC hay un elemento de disrupción que condiciona todo el gráfico. Esta auditora cuenta con el cliente más grande de nuestro país, que es el Banco Santander. En este caso sucede algo similar a EY con BBVA, pero incluso más acentuado, ya que Banco Santander produce aún más ingresos a la auditora, tanto en volumen como en porcentaje. Es llamativo como aunque PwC sea la que más ingresos genere, su cliente principal no solo aporta más en términos absolutos, sino también proporcionalmente que los de las otras *BIG Four*, lo cual nos hace ver la importancia del Banco Santander en este mercado.

Dejando a un lado este elemento, en cuanto al resto de clientes, en los primeros puestos se producen ciertos saltos en los ingresos totales, aunque estos no se aprecien en el gráfico. Caixabank, Telefónica y Repsol son los mayores clientes EIPs después de Banco Santander, y entre ellos hay diferencias de casi un millón de ingresos. Son las diferencias más grandes que hemos visto analizando las 4 auditoras sin tener en cuenta el cliente estrella de cada una.

En cuanto al acumulado, el 80% de los ingresos de EIPs proviene de las 18 que más generan a PwC. De las cuatro, es la que tiene una mayor concentración de clientes, ya que los más importantes, producen la mayor parte de los ingresos. Esto se debe al factor Banco Santander, que se estudiará más a fondo en el siguiente punto. Este gran cliente produce la concentración, ya que en el resto de los clientes la distribución es más homogénea.

Gráfico 9: Distribución de ingresos de PwC por cliente



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Informe de Transparencia del ejercicio 2023 de PricewaterhouseCoopers Auditores S.L.

Otra forma de comparar la dependencia de los clientes de cada una de las *Big Four* mediante el índice de Herfindahl-Hirschman (IHH)³⁰. Mediante el cálculo de este sumatorio podemos ver cuál de las cuatro tiene una mayor concentración de clientes y por tanto una mayor dependencia de los que más ingresos les generan.

Tabla 5: Índice de Herfindahl

	DELOITTE	EY	KPMG	PwC
IHH	0,04	0,09	0,05	0,24

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de Transparencia del ejercicio 2023 de Deloitte S.L, Ernst & Young, S.L., KPMG Auditores, S.L. y PricewaterhouseCoopers Auditores S.L.

Tal y como se ha analizado anteriormente, PwC es la que tiene una mayor concentración de clientes con un IHH del 0,24, lo cual es un número bastante elevado si lo comparamos con sus competidores. Esa concentración es provocado casi exclusivamente por su máximo cliente, que es el Banco Santander. En segunda posición está EY con un IHH del 0,09. Aunque está muy alejada de la concentración de PwC, es con diferencia la segunda con mayor IHH, provocada también por su mejor cliente, BBVA. Por último están KPMG

³⁰ INTERNET SOCIETY. *Concentración del mercado*. [en línea]. Internetsociety.org Recuperado de: <https://pulse.internetsociety.org/es/concentration> [Consulta: 19-03-2025].

con un 0,05 y Deloitte con 0,04 por lo que podemos decir que tienen una cartera de cliente muy poco concentrada, en especial si la comparamos con PwC.

Dado que las cuatro grandes auditoras cuentan con un número elevado de clientes EIPs, para completar el análisis se han segmentado en cuatro grupos para facilitar así la comparativa entre ellas. El primero incluye a las cinco EIPs de las que más reciben honorarios. El segundo es de la sexta a la décima y el tercero de la undécima a la vigésima de la que más ingresos totales perciben. El último grupo lo componen el resto de los clientes de interés público, recordando que Deloitte tiene un número considerablemente inferior a las otras tres, quienes tienen un total de EIPs similar.

Iniciando el análisis por los cinco principales clientes y su participación en los ingresos totales, en la tabla 5 se observa que es PwC la que más dependencia tiene de este grupo. Como se ha dicho anteriormente, esto se debe a la fuerza que tiene Banco Santander en los ingresos de esta auditora. Mientras que en PwC los ingresos de los top 5 clientes EIPs aportan un 64% del total en las otras tres no llegan a la mitad de total. Deloitte con un 36% es en la que menos peso tienen sus mejores clientes, seguido de KPMG con un 40% y luego EY con un 43%.

También es interesante fijarse en el segundo escalón de clientes, en los cinco siguientes a los principales, ya que estos siguen aportando una considerable cantidad de ingresos. En este caso cambian las tornas, ya que Deloitte y KPMG son las que mayor porcentaje aportan a los ingresos totales de las sexta a la décima EIP, ambas con un 19%. Por otro lado en EY es un 13% y PwC tan solo un 8%, lo que contrasta con el gran aporte que hacen sus cinco mayores clientes, en especial en PwC. Esto se debe a que su cliente número uno, BBVA y Banco Santander respectivamente, suponen una enorme cantidad de ingresos y esto hace que los otros grupos aporten menos porcentualmente a los ingresos totales.

En cuanto al tercer grupo, de la undécima a la vigésima EIP, Deloitte vuelve a colocarse como líder, de hecho es la que más porcentaje aumenta con respecto al escalón anterior. La razón de que este grupo de EIPs aporten el 25% de los ingresos a Deloitte, lo cual es bastante superior a lo que aportan en las otras tres, se debe a que la distribución en este escalón continúa con la tendencia del anterior, y al incluir diez empresas en vez de cinco, es mayor. Es decir, entre los clientes EIPs de Deloitte no hay grandes diferencias de un a otro, la distribución es la más continua de las cuatro, sin grandes saltos, por eso este tercer escalón aporta más que el segundo, por tener más empresas incluidas. KPMG e EY tienen

valores muy similares, 16% y 15 % respectivamente. Si lo comparamos con el porcentaje del grupo anterior, KPMG baja 3% a pesar de que en este se incluyen más empresas, lo que no indica que su segundo grupo, el de seis a diez es más fuerte que en otras empresas. Por otro lado, en EY crece ligeramente, al igual que PwC, que de nuevo es en la que menos aportan con un 9%.

Por último, queda analizar el resto de los clientes. Ya que esta categoría es abierta, el número incluido es distinto entre las cuatro empresas, especialmente en Deloitte que es la que menos EIPs tiene con diferencia. Eso explica por qué las más de 50 EIPs de Deloitte que quedan de analizar aportan un 20% a los ingresos de EIPs totales, valor similar a lo que aportan de la sexta a la décima (siendo este grupo de solo 5 empresas) y menos que de la undécima a la vigésima. Por su lado, en EY y KPMG, las EIPs que menos honorarios pagan suponen un 28 % y un 25%, siendo en ambas el segundo grupo que más aporta después de los top 5 clientes. A diferencia del caso anterior, en este último grupo de clientes hay un aumento considerable con respecto al anterior, debido al gran número de EIPs que forman parte de este, alrededor de 120-130. Por último, PwC vuelve a ser la que menos recibe porcentualmente de este grupo, sin embargo, aporta el doble que el grupo de la undécima a la vigésima EIP. Como se ha visto en todo el análisis, los top 5 clientes aportan una cantidad tan grande a esta empresa, que en el resto grupos el porcentaje de ingresos es menor que sus competidoras, a pesar de que en este último escalón la diferencia se reduce mucho.

Como hemos analizado, PwC es la que mayor concentración de clientes tiene provocado por la gran cantidad de ingresos que suponen sus top 5 clientes EIPs, mientras que Deloitte es la *Big Four* es la que tiene una distribución más equilibrada. En las cuatro auditoras, los 5 clientes que más ingresos suponen son con diferencia el que más aporta, aunque con distinciones entre ellas, mientras que en las demás segmentaciones hay variaciones dependiendo de qué auditora estemos tratando.

Tabla 6: Distribución de ingresos por segmentos de clientes de las Big Four

	INGRESOS TOP 5 CLIENTES EIPs	INGRESOS TOP 6-10 CLIENTES EIPs	INGRESOS TOP 11-20 CLIENTES EIPs	INGRESOS RESTO DE CLIENTES
DELOITTE	36%	19%	25%	20%
EY	43%	13%	15%	28%
KPMG	40%	19%	16%	25%
PwC	64%	8%	9%	18%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de los Informes de Transparencia del ejercicio 2023 de Deloitte S.L, Ernst & Young, S.L., KPMG Auditores, S.L. y PricewaterhouseCoopers Auditores S.L.

2.2. Análisis de los principales clientes

En este punto analizaremos con más profundidad los principales clientes EIP de cada una de las *Big Four*. En el apartado anterior hemos podido ver la estructura de las carteras de clientes de interés público de cada una de las cuatro auditoras, pero ahora nos centraremos en empresas en concreto para comparar cuántos honorarios y por qué conceptos reciben de las mayores EIPs.

En primer lugar empezaremos mirando las empresas a las que presta servicios Deloitte. El principal cliente EIP de esta auditora es la empresa cotizada Cellnex, S.A. En el ejercicio 2022-2023, Deloitte recibió de esta entidad 1.775.110 euros, lo que supone un 11,5% del total de ingresos con origen de EIPs. Como se verá posteriormente, la EIP número uno del resto de auditoras aportan porcentualmente más que en el caso Deloitte. Esos 1,7 millones se dividen en 1.017.960 euros en concepto de auditoría y 757.150 euros de otro tipo de servicios. Tanto en auditoría como en servicios distintos de auditoría, Cellnex, S.A. es la EIP que más ingresos aporta a Deloitte.

Continuando con las empresas de interés público de las que Deloitte recibe más honorarios, la segunda es Indra Sistemas, S.A. La auditora recibe de este cliente 1.246.816 euros, lo que supone un 8,1% de los ingresos totales. Applus Services, S.A. es la tercera, la cual paga a Deloitte 977.439 euros, es decir un 6,3% de sus ingresos de EIP. Al igual que la número uno, la segunda y tercera también son cotizadas y no son financieras. De hecho la financiera que más peso tiene en los ingresos es la sexta EIP, y es la aseguradora Asisa, S.A.U.

Ahora pasaremos a analizar los mayores clientes EIPs de EY. Como ya se ha avanzado, la mayor EIP de esta auditora es el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (BBVA). Esta entidad es una de mayores cotizadas de nuestro país, así como financiera. En concepto de auditoría paga 10.606.258 euros y por otros servicios la cantidad es de 3.399.042 euros, haciendo un total de 14.005.300 euros. Estos más de 14 millones de euros suponen un 26,9% de los ingresos totales de EIP, valor muy superior al porcentaje que representaba el mayor cliente de Deloitte. Además, si nos fijamos en los valores absolutos, la cantidad de ingresos que supone BBVA a EY es mucho mayor que Cellnex a Deloitte. De hecho, con esta EIP, EY se acerca al total de ingresos de EIP que recibe Deloitte, lo que visualiza en tamaño y la importancia de este cliente.

En cuanto al segundo mayor cliente de interés público de EY, con unos honorarios de 2.550.281 euros tenemos a la cotizada Industria de Diseño Textil, S.A. o Inditex. Inditex supone el 4,9% de los ingresos de EIP, lo cual dista mucho de lo que aportaba BBVA, pero sigue siendo una cifra importante para EY. En tercer lugar encontramos a Gestamp Automoción, S.A., también cotizada, con un aporte a los ingresos de EY de 2.247.565, un valor muy cercano a Inditex, lo que supone un 4,3%.

Ahora pasamos a analizar los principales clientes EIPs de KPMG. La empresa que más honorarios paga a esta auditora es la energética cotizada Iberdrola S.A. con un total de 7.362.212 euros. Estos se dividen en 6.825.852 euros en auditoría y 536.360 euros en otro tipo de servicios. Los ingresos que supone Iberdrola a KPMG son el 16,9% de total de EIPs, colocándose en un punto medio entre lo que significa BBVA para EY y Cellnex para Deloitte. Siguiendo con los clientes EIPs más importantes de KPMG, en segundo lugar encontramos a la aseguradora cotizada Mapfre, S.A. con un total de 3.212.612 euros, algo menos de la mitad que Iberdrola. Mapfre aporta el 7,4% de los ingresos de EIPs de KPMG, siendo el porcentaje más alto de los segundos mayores clientes EIPs de las *Big Four*. En tercer lugar está el Banco Sabadell, que es la entidad que más paga por otro tipo de servicios distintos de la auditoría a KPMG. Este cliente gasta en otros servicios 662.655 euros, sin embargo, su menor gasto en auditoría hace que sea la tercera EIP de KPMG. Los honorarios globales procedentes de Banco Sabadell son 2.628.215 euros, es decir, un 6% de los ingresos totales de EIPs.

En último lugar estudiaremos los mayores clientes EIPs de PwC. Como ya se había avanzado, Banco Santander, S.A. es la que más ingresos genera a esta auditora. El banco paga por servicios de auditoría 31.656.768 euros y por otro tipo de servicios 9.783.806

euros, haciendo un total de 41.440.574 euros. Estos más de 41,4 millones de euros que recibe PwC suponen el 47,5% de sus ingresos totales con origen de EIPs. Casi la mitad de los honorarios de EIPs de la auditora que más ingresos tiene de las *Big Four* proceden del mismo cliente, lo cual indica la envergadura del Banco Santander en este mercado en España. El banco cotizado es con diferencia el cliente más grande en nuestro país, superando por más de 27 millones de euros al segundo que es BBVA, auditado por EY. Los dos bancos españoles más grandes son también los que más demandan servicios a las *Big Four*, siendo Iberdrola (cliente de KPMG) el tercero con 7,3 millones de euros.

Los siguientes clientes EIPs que más ingresos significan para PwC son las cotizadas Telefónica, S.A. y CaixaBank, S.A. Telefónica es la cuarta EIP en España de la que más honorarios reciben las *Big Four* y es que PwC ingresa 5.767.175 euros, lo que representa un 6,6% del total. Por otro lado, CaixaBank paga algo menos a PwC, 4.943.895, representando un 5,7% del total. Aunque porcentualmente signifique menos que la segunda y la tercera de KPMG, en términos absolutos significan más ingresos para su auditora, siendo la mejor segunda y tercera EIP de todas las *Big Four*. De hecho, solo BBVA e Iberdrola suponen más ingresos que estas dos entidades.

IV. CONCLUSIONES

Del análisis de los honorarios de las *Big Four* en el año fiscal 2022-2023 pone de manifiesto el reparto del mercado de la auditoría entre las cuatro firmas más importantes. El objetivo de este trabajo es proporcionar una imagen detallada de la situación estas cuatro auditoras con respecto a los clientes EIPs, enfocado en los ingresos procedentes de este tipo de sociedad y viendo en qué segmentos destaca cada una de las *Big Four*.

En primer lugar, se concluye que existen grandes diferencias en el peso relativo de los ingresos procedentes de EIPs. El porcentaje de los ingresos que suponen las EIPs a cada una es muy distinto, por lo no tienen el mismo nicho de mercado. Mientras que Deloitte apenas obtiene un 8% de sus ingresos de este tipo de clientes, PwC alcanza un 32%, siendo esta última la más expuesta al segmento más relevante, pero a la vez más regulado del mercado.

Otra idea que se saca del estudio es el claro predominio de la auditoría frente a otro tipo de servicios cuando se trata de EIPs. Aunque las firmas prestan también servicios distintos de la auditoría a las EIPs, con un volumen relativamente grande, la actividad auditora

sigue siendo la fuente principal de ingresos en este segmento. El depender de los servicios de auditoría para obtener ingreso genera un riesgo, ya que es actividad sujeta a fuerte regulación, como la rotación obligatoria y la limitación de ofrecer otros servicios a los clientes auditados.

Del análisis también concluimos que en las cuatro empresas hay concentración de empresas cotizadas, ya que más del 75% de los ingresos EIPs provienen de estas. Esto tiene sentido por la definición de EIP, ya que en el mercado español hay pocas entidades que tengan esta consideración y no coticen en un mercado secundario. Las cotizadas suponen grandes ingresos, pero su mayor exposición hace que haya mayores riesgos reputacionales, que pueden provenir de errores en la auditoría o simplemente por el cambio de firma auditora.

Igualmente sucede con las financieras, que son una gran oportunidad económica para las auditoras, pero a la vez generan problemas por el peligro que supone auditar un cliente con estas características. Las financieras son empresas complejas y que demandan muchos servicios a las auditoras, pero a la vez suponen un mayor riesgo para la reputación en caso de que suceda algún escándalo o error imprevisto, por su exposición e importancia en el mercado.

Otra conclusión que sacamos del estudio es la existencia de dependencia de clientes estratégicos especialmente en el caso de PwC y EY. La concentración de los ingresos en un gran cliente supone un riesgo para la estructura de los ingresos. Hay que tener en cuenta la obligación legal de rotación de auditor en EIPs, lo que convierte la estabilidad de ingresos en algo temporal y cíclico. También hace aumentar las dudas sobre la independencia y la transparencia del auditor, ya que la dependencia económica favorece las malas prácticas.

Por último, podemos determinar que hay una relación entre el tamaño del cliente el volumen de ingresos que suponen a las auditoras. Las entidades que más ingresos generan a las *Big Four* son grandes EIPs con presencia bursátil y alto volumen de activos, especialmente del sector financiero. De hecho, EY y PwC cuentan con los dos mayores clientes del mercado y esto hace que sean las dos auditoras con más ingresos totales y también de origen EIPs. Los clientes que más ingresos generan son lo que más restricciones y limitaciones legales tienen.

V. BIBLIOGRAFÍA

CAUSHOLLI, M., CHAMBERS, D.J. & PAYNE, J.L. (2015, junio 1). *Does Selling Non-Audit Services Impair Auditor Independence? New Research Says, “Yes”*. [en línea]. *Current Issues in Auditing*, 9(2), P1–P10. [Consulta: 18-04-2025] Recuperado de: <https://publications.aaahq.org/cia/article/9/2/P1/7236/Does-Selling-Non-Audit-Services-Impair-Auditor>

CAVANNA, J. M. (2017, abril 5). *El monopolio de las “Big Four”*. [en línea]. *Revista Haz*. [Consulta: 14-04-2025]. Recuperado de: <https://hazrevista.org/transparencia/2017/04/el-monopolio-de-las-big-four/>

CHO, M., KWON, S. Y., & KRISHNAN, G. V. (2020). *Audit fee lowballing: Determinants, recovery, and future audit quality*. [en línea]. *Journal of Accounting and Public Policy*. [Consulta: 18-04-2025] Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0278425420300521>

COLLEGI DE CENSORS JURATS DE COMPTES DE CATALUNYA (2022, marzo 17) *¿Qué entidades tienen la consideración de entidad de interés público (EIP) a efectos de la normativa reguladora de la actividad de auditoría de cuentas?* [en línea]. Recuperado de: <https://www.icjce.es/adjuntos/pregunta-169.pdf> [Consulta: 20-03-2025].

CÓNDOR, V. (2023, septiembre). *Alcance de la definición de Entidades de Interés Público (PIEs) en otros países*. [en línea]. Recuperado de: [Icac.gov.es](https://www.icac.gov.es) [Consulta: 10-04-2025].

CNMV (2022). *Informes de gobierno corporativo de las sociedades cotizadas Ejercicio 2022*. Pp 72

HERRERA, E. R. (2016, enero). *El deber de independencia de los auditores según la nueva normativa*. *Revista Española de Control Externo*, vol. XVIII, n.º 52, pp. 59-101

DIRECCIÓN GENERAL DE ESTRATEGIA INDUSTRIAL Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (2024, abril). *ESTRUCTURA Y DINÁMICA EMPRESARIAL EN ESPAÑA*. [en línea]. [Industria.gob.es](https://industria.gob.es). [Consulta: 20-03-2025]. Recuperado de: https://industria.gob.es/es-es/estadisticas/Estadisticas_Territoriales/Estructura-Dinamica-Empresarial-2023.pdf

INE.ES (2017, abril 21) *NACE Rev. 2 Estructura y notas explicativas* [Consulta: 20-02-2025] Ine.es. Sección K. Recuperado de <https://www.ine.es/daco/daco42/clasificaciones/cnae09/notas.pdf>

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC). (2019). *Número BOICAC 120/DICIEMBRE19-1*. [en línea]. Icac.gob.es. [Consulta: 18-04-2025] Recuperado de: <https://www.icac.gob.es/index.php/node/179>

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC). (2023). *Situación de la auditoría de cuentas en España 2023*. [en línea]. Recuperado de: Icac.gob.es [Consulta: 20-03-2025].

INTERNET SOCIETY. *Concentración del mercado*. [en línea]. Internetsociety.org Recuperado de: <https://pulse.internetsociety.org/es/concentration>. [Consulta: 19-03-2025].

KUBRA, H. (2016). *AUDITING VERSUS CONSULTANCY: A CRITIQUE OF THE EU LAW REFORMS ON THE NEW FORM OF AUDITING*. Journal of Governance and Regulation / Volume 5, Issue 3, 201

LAGARDE.C (2018, septiembre 5). *A los 10 años de Lehman, lecciones aprendidas y retos por delante* [en línea]. Imf.org. [Consulta: 10-04-2025] Recuperado el 14 de abril de 2025, de: <https://www.imf.org/es/Blogs/Articles/2018/09/05/blog-ten-years-after-lehman-lessons-learned-and-challenges-ahead>

LUCAS ABOGADOS. (2017, mayo 13) *Caso Bankia: El compliance exime de responsabilidad penal a la auditora*. [en línea] Lucasabogados.es. [Consulta: 15-03-2025] Recuperado de: <https://lucasabogados.es/caso-bankia-el-compliance-exime-de-responsabilidad-penal-la-auditora/>

MATA, A. (2025, marzo 17). *PwC crece un 13,4% en ingresos y revalida como el rey de la auditoría en España*. [en línea] Elconfidencial.com. [Consulta: 06-04-2025] Recuperado de: https://www.elconfidencial.com/empresas/2025-03-17/pwc-facturacion-900m-rey-auditoria-espana_4086133/

PÉREZ-LÓPEZ, J. (2008, septiembre, 12) *La publicación de honorarios de las firmas de auditoría en España: un análisis empírico*.

RODRÍGUEZ, P.I. (2017, mayo 22). *Market power and audit market collusion: the Spanish case*.

SORIA, E. (2024, junio 5) *El IBEX 35 y las Big 4: Dominio en auditorías y algo más*. [en línea] Observatoriorsc.org [Consulta: 14-04-2025] Recuperado de: <https://observatoriorsc.org/el-ibex-35-y-las-big-4-dominio-en-auditorias-y-algo-mas/>