

V Premio Carlos Cubillo Valverde



LOS OBJETIVOS DEL INFORME DE AUDITORIA

Emiliano Ruiz Barbadillo

LA MEDIDA CONTABLE DE LA EQUIDAD INTERGENERACIONAL EN EL SECTOR PÚBLICO

Fernando Sánchez-Mayoral García Calvo

Este trabajo parte de la hipótesis que la existencia de una actividad reguladora en torno a la auditoría, encubre los incentivos que los grupos sociales tienen para demandar voluntariamente un sistema de control institucional como es la auditoría. La demanda indirecta o legal de la auditoría, basada en el principio del interés público, explica que no existan evidencias de mercado sobre el valor que tales grupos otorgan a la auditoría, por lo que resulta necesario plantear una metodología para evaluar la contribución efectiva de la auditoría a la sociedad. Para ello se ha resaltado los atributos de la auditoría requeridos por los individuos afectados por la actividad de la empresa, en particular su valor informativo, su contribución en el control de las empresas y su capacidad para prever riesgos económicos y cobertura de los mismos en determinados casos. Dado que el principal efecto de una auditoría se reduce en la mayoría de las ocasiones al informe de auditoría, este trabajo pretende justificar que la forma en la que los individuos valoran a la auditoría dependerá del contenido informativo de la opinión del auditor, del papel del informe de auditoría en el control de la empresa y de la posibilidad de que éstos conozcan a través del informe de auditoría los riesgos económicos que deben soportar.



LOS OBJETIVOS DEL INFORME DE AUDITORIA

**V Premio para jóvenes investigadores en Contabilidad
«Carlos Cubillo Valverde»**

Emiliano Ruiz Barbadillo

Universidad de Cádiz

LA MEDIDA CONTABLE DE LA EQUIDAD INTERGENERACIONAL EN EL SECTOR PUBLICO

**V Premio para jóvenes investigadores en Contabilidad
«Carlos Cubillo Valverde»**

Fernando Sánchez-Mayoral García Calvo

Universidad Castilla-La Mancha

LOS OBJETIVOS DEL INFORME DE AUDITORIA

LA MEDIDA CONTABLE DE LA EQUIDAD INTERGENERACIONAL
EN EL SECTOR PÚBLICO

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

Edición en línea: Año 2011
NIPO en línea: 604-11-019-6

Edición en papel: Año 1997
N.I.P.O.: 102-97-015-4
I.S.B.N.: 84-89006-48-2
D.L.: M-43413-1997

INDICE

Páginas

LOS OBJETIVOS DEL INFORME DE AUDITORIA

CAPITULO I

LOS OBJETIVOS DEL INFORME DE AUDITORIA

1.1. Introducción	13
1.2. La Naturaleza Funcional de la Auditoría: Necesidad y Objetivos ..	15
1.2.1. La Auditoría en las Relaciones de Agencia de la Empresa ..	17
1.2.2. La Función Social de la Auditoría	21
1.2.3. La Regulación de la Auditoría: el Objetivo del Interés Público.	22
1.3. Los Objetivos del Informe de Auditoría	26

CAPITULO 2

LA PERCEPCION DEL INFORME DE AUDITORIA POR LOS USUARIOS

2.1. Introducción	35
2.2. La Formación de la Percepción de los Usuarios de la Información Contable frente al Informe de Auditoría	39
2.2.1. Investigaciones Experimentales sobre los modelos de Percepción del Individuo ante los Informes de Auditoría	44

2.2.2. Espacio común de Percepciones entre Usuarios y Auditores frente a los Informes de Auditoría	49
2.3. El Significado asociado a los Informes de Auditoría	51
2.4. Crisis de Comunicación entre Usuarios del Informe de Auditoría y Auditores	56
2.5. Conclusiones	61

CAPITULO 3

EL CONTENIDO INFORMATIVO DE LA OPINION DEL AUDITOR

3.1. Introducción	63
3.2. El Contenido Informativo de la Opinión del Auditor y la hipótesis de Eficiencia del Mercado	65
3.2.1. Breve descripción del diseño de los experimentos sobre el contenido informativo de la opinión del auditor en los mercados financieros	68
3.2.2. Primeras Investigaciones sobre el uso del Informe de Auditoría en los Mercados Financieros	72
3.2.3. El control de las Expectativas del Mercado y el Contenido Informativo de la Opinión del Auditor	75
3.2.4. La fecha de conocimiento por el mercado del Informe de Auditoría y el control de las expectativas de los inversores sobre el Informe de Auditoría	80
3.2.5. Conclusiones sobre el valor informativo del Informe de Auditoría en el mercado financiero	85
3.3. La utilización del Informe de Auditoría en los procesos de concesión de deuda	86
3.3.1. Investigaciones empíricas sobre la utilización del Informe de Auditoría por analistas de riesgos	89
3.3.2. Conclusiones sobre el uso del Informe de Auditoría en las decisiones de crédito	92

CAPITULO 4

EL INFORME DE AUDITORIA COMO INSTRUMENTO DE CONTROL DE LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA

4.1. Introducción	95
4.2. Motivos que inducen al cambio de auditor	97
4.2.1. Modelo de decisión racional de cambio de auditor e informe de Auditoría	100
4.2.2. Evidencias empíricas sobre el Informe de Auditoría negativo y cambio de auditor	104
4.2.3. Cambio de auditor y elección posterior de auditor	107
4.2.4. Naturaleza del Informe de Auditoría tras el cambio de auditor	110
4.3. Conclusiones	115

CAPITULO 5

EL PAPEL DEL INFORME DE AUDITORIA EN LA PREDICCIÓN DE RIESGOS

5.1. Introducción	117
5.2. La predicción del riesgo de quiebra por parte de los auditores ...	119
5.2.1. Estudios empíricos sobre la capacidad del Informe de Auditoría para predecir la quiebra	122
5.2.2. La búsqueda de una precisión metodológica para los modelos de predicción de quiebras	126
5.2.3. Conclusiones sobre el valor predictivo de los riesgos de negocios del Informe de Auditoría	128
5.3. El Informe de Auditoría como cobertura del riesgo de información.	129
5.3.1. La delimitación de las responsabilidades frente a terceros por comportamiento negligente de los auditores	134
5.3.2. Conclusiones sobre el Papel del Informe de Auditoría en la Cobertura del Riesgo de Información	138
BIBLIOGRAFIA	141

LA MEDIDA CONTABLE DE LA EQUIDAD INTERGENERACIONAL EN EL SECTOR PUBLICO

1.	Presentación	151
2.	Delimitación conceptual de la equidad intergeneracional o interperíodo	154
3.	La equidad como principio de actuación política	161
4.	La medida contable de la equidad intergeneracional o interperíodo.	164
5.	Influencia del endeudamiento público en la equidad intergeneracional	166
6.	Los principios contables públicos y la equidad intergeneracional ..	168
6.1.	Principio de devengo	178
6.2.	Principio de correlación de ingresos y gastos	183
6.3.	Principio del precio de adquisición	185
7.	Precisiones sobre el tratamiento contable de determinados elementos patrimoniales	191
7.1.	Existencias	192
7.2.	Activos fijos	193
7.3.	Inversiones destinadas al uso general	199
7.4.	Bienes comunales y del patrimonio Histórico, Artístico y Cultural	202
7.5.	Neto	204
8.	Información sobre la equidad intergeneracional incluida en las cuentas anuales públicas	206
8.1.	Balance de situación	211
8.1.1.	Ratios de solvencia a L/P	216
8.1.2.	Ratio de medida de la equidad intergeneracional acumulada	218
8.1.3.	La equidad intergeneracional a lo largo de una legislatura	219
8.2.	Cuenta de resultados	220
8.2.1.	Medida de la equidad intergeneracional anual	221
8.2.2.	Relación ingresos-gastos del ejercicio	223
9.	Conclusiones	224
10.	Bibliografía	226

LOS OBJETIVOS DEL INFORME DE AUDITORIA

**V Premio para jóvenes investigadores en Contabilidad
«Carlos Cubillo Valverde»**

Emiliano Ruiz Barbadillo

Universidad de Cádiz

A Carmen

CAPITULO I

LOS OBJETIVOS DEL INFORME DE AUDITORIA

I.1. INTRODUCCION

Bajo el sugerente título de “La auditoría: una profesión en la encrucijada de los noventa”, Gonzalo (1995) efectúa un profundo análisis de los diversos problemas a los que se enfrenta la auditoría en los momentos actuales en nuestro país, desvelando el origen de un creciente sentimiento de insatisfacción en la sociedad sobre el propósito y objetivos que viene a cumplir la auditoría. El énfasis que en las modernas sociedades se otorga a los consumidores, requiere que cada productor de un producto o servicio haga frente a las demandas del mercado y justifique la deseabilidad social de éstos. La profesión auditora, no parece ajena a estas presiones de la demanda por lo que ésta debe hacer frente a la expectativas que los miembros de la sociedad tienen sobre la naturaleza funcional o valor que aporta la auditoría.

El argumento sobre el cual se ha venido justificando la necesidad de instaurar un mecanismo de control de la actividad de la empresa como es la auditoría, ha sido la existencia de conflictos de intereses entre los distintos individuos que coalicionan en la empresa. La auditoría como un sistema de control social puede ser considerada como un instrumento que garantiza que la empresa está cumpliendo con las responsabilidades que debe a un importante conjunto de individuos que aportan recursos de naturaleza variada. En efecto, la amplia mayoría de los agentes económicos sólo toman conocimiento de la actividad de las empresas a través de la información contable que éstas divulgan, si bien para que ésta información adquiera valor, dada la existencia de un posible conflicto entre los intereses de la empresa y los de estos agentes, a lo que habríamos de unir el fenómeno de la asimetría informativa, se requiere de un mecanismo institucional con el objeto de garantizar la credibilidad de la información.

Aun cuando el objetivo de otorgar credibilidad a la información contable puede convertirse en una condición necesaria para que sea articulado un mecanismo de control externo de la actividad de la empresa, éste debe igualmente ser sometido a un análisis de economicidad. Ello implica que para que una auditoría sea un mecanismo de control eficiente debe aportar beneficios superiores a los costes que supone su realización. Mientras que los costes de la realización de una auditoría resultan fácilmente identificables, mayores problemas implica la determinación de quiénes son los individuos que se benefician de los servicios de los profesionales y cuáles son estos beneficios. La teoría económica ha resuelto de manera ingeniosa la determinación del valor que productos y servicios adquieren en la sociedad: el mercado, a través del sistema de precios, consigue aportar información suficiente sobre el valor que los individuos otorgan a tales productos y servicios. No obstante, como resaltaremos más tarde, la auditoría tiene una naturaleza similar a la de aquellos productos y servicios denominados públicos, siendo la principal implicación en lo que a nosotros interesa en este momento, que los individuos no parecen, respecto a tales productos, contar con los incentivos suficientes, aun cuando el servicio sea valioso, para realizar una demanda agregada del mismo. De este planteamiento surge una cuestión importante, cual es que el hecho de que las empresas sometan sus estados financieros al control y evaluación de un profesional independiente y experto, se debe a la existencia de una demanda derivada impuesta por las leyes; es decir, el mercado, a través de las leyes de oferta y demanda, no se constituye en un buen indicador, dada la existencia de determinados fallos de mercado, del valor que adquiere la auditoría para los distintos agentes económicos.

Por esta razón, ante la inexistencia de evidencias de mercado la justificación para la implantación de un sistema institucionalizado de control externo de la actividad de la empresa ha sido resuelto desde un punto de vista normativo, presuponiendo que tal sistema de control beneficia a una amplia gama de individuos en la sociedad, garantiza que sus legítimas aspiraciones respecto a la actividad de la empresa sean cumplidas y normaliza la actividad económica de las empresas, y dado que el interés público lo exige las empresas deben someter sus estados financieros de manera obligatoria a la revisión y evaluación de un profesional independiente. La hipótesis de la que partimos en nuestro trabajo es que la mera descripción de que la auditoría es realizada en favor de los intereses del público en general, no exime a ésta de que no se vea sometida a un análisis del valor efectivo que adquiere para los individuos.

En este sentido, en este capítulo partiremos de una situación hipotética en la que no existe regulación de la auditoría, al objeto de determinar desde un prisma eminentemente teórico cuáles son los incentivos que tienen los agentes económi-

cos para, en ausencia de un sistema de control externo, demandar la implantación del mismo. En particular, nos centraremos en tres hipótesis, hipótesis del control, hipótesis de la información e hipótesis del riesgo, que han venido siendo utilizadas como medio de explicar la demanda de la auditoría. Siguiendo este razonamiento podemos considerar que tales hipótesis, al menos desde un punto de vista normativo, no son otra cosa que los objetivos de la auditoría y por lo tanto las expectativas que sobre la misma tienen los distintos individuos que pretendidamente se benefician de ella. En suma, la determinación de unos objetivos específicos para la auditoría es un medio de relacionar ésta con sus beneficiarios, y por ello el valor que adquiere la auditoría para sus beneficiarios se hará depender del cumplimiento efectivo de los objetivos o incentivos que justifican desde un punto de vista individual su demanda.

Llegados a este punto, debemos incidir en una cuestión de gran importancia al objeto de nuestro estudio, cual es que ni el auditor ni el proceso de auditoría resulta observable para el conjunto de individuos que se benefician de los servicios de auditoría, siendo el informe de auditoría el medio a través del cual los profesionales de la auditoría ponen en conocimiento de la sociedad los resultados de su trabajo. En este sentido, y esta es la principal asunción de nuestro trabajo, la forma en la que los individuos evalúan la auditoría no resulta dependiente del proceso de la auditoría sino que es a través de los resultados de ésta, informe de auditoría, como los individuos infieren el valor que a ellos aporta la realización de la auditoría.

I.2. LA NATURALEZA FUNCIONAL DE LA AUDITORIA: NECESIDAD Y OBJETIVOS

Una descripción racional de cuáles son los determinantes que justifican que los agentes económicos requieran de una función especializada como es la auditoría, sus objetivos y, en suma, el carácter funcional o valor que la misma adquiere para dichos agentes, puede partir de una asunción de naturaleza intuitiva, cual es que la auditoría resulta necesaria en aquellas situaciones donde existen dudas e incertidumbres sobre como distintos fenómenos económicos y sociales afectan a los diversos grupos sociales (Flint, 1988, p. 12). Bajo estas circunstancias de incertidumbre la auditoría puede concebirse como un medio a través del cual se verifica que las empresas actúan de forma responsable, o en otros términos, la auditoría es un mecanismo de control social (Gilling, 1976, p. 100).

Profundizando en esta cuestión, hemos de resaltar como existen una serie de factores identificables, pero no necesariamente observables, en toda actividad

social y económica que desencadenan dudas e incertidumbres en la mente de los individuos que de una u otra forma se ven afectados por tales factores. Esta genérica incertidumbre explica una natural necesidad en los individuos para articular alguna forma de verificación de los fenómenos sociales al objeto de reducir las dudas e incertidumbres que les afecta (Lee, 1993, p. 19). Esta necesidad de verificación de los fenómenos que afectan a la actividad de los hombres, es algo consustancial a una sociedad estructurada funcionalmente, donde los agentes económicos cumplen diferentes funciones y papeles sociales diversos que afectan a otros grupos sociales, los cuales en la mayoría de las ocasiones tienen conocimiento limitado sobre la forma en la que las distintas funciones han sido realizadas.

Si esta línea de argumento la aplicamos a los fenómenos económicos y a la unidad básica de producción, es decir, la actividad de las empresas en la sociedad, puede señalarse que existen numerosos intereses creados sobre el comportamiento de dichas empresas, o lo que resulta similar, una amplia variedad de individuos o grupos se ven afectados por la forma en la que actúan tales unidades organizativas. Las empresas desarrollan un volumen de actividades sobre las cuales provee una amplia variedad de información a los individuos con derechos legítimos en la actividad de estas empresas, lo cual va a determinar la forma en la que éstos toman conocimiento de dichas actividades, influyen en la percepción que de los fenómenos empresariales se forman los individuos y por tanto determinan las acciones o decisiones que éstos tomarán. Puesto que la actividad de las empresas influye de manera evidente sobre la conducta de los agentes económicos, surge la necesidad de analizar en que medida la forma en la que es revelada la actividad de las empresas, es decir, la divulgación de un amplio volumen de información, resulta creíble y confiable. Ello implica que los individuos pueden tener incertidumbres sobre el comportamiento de las organizaciones y si los intereses que éstos tienen en las empresas están siendo cumplidos, requiriendo de cierta forma de verificación y control; cuando esta función de verificación de los fenómenos económicos es ejercida dentro de un marco de ideas, principios y prácticas determinadas, puede hablarse estrictamente de la auditoría contable tal y como la conocemos en los momentos actuales, siendo en suma un modelo de control social de las empresas.

Así, podemos considerar que la auditoría tiene como propósito general determinar el grado de correspondencia existente entre los fenómenos empresariales que generan incertidumbres en los individuos, la actividad de la empresa, y la forma en la que los individuos toman conocimiento de estos fenómenos, la información contable. En este sentido se manifiesta la AAA (1973, p. 2) cuando señala que la auditoría es un proceso que objetivamente obtiene y evalúa evidencia sobre la actividad económica y los eventos de una empresa, para averiguar el grado de

correspondencia entre estas informaciones y los criterios establecidos en su confección; en suma, la auditoría tiene por objeto proveer seguridad sobre la calidad de los mensajes contables emitidos por las empresas.

Del breve planteamiento realizado puede concluirse que la necesidad de los agentes económicos para que sean articulados mecanismos de control sobre la actividad de la empresa, queda estrechamente vinculado a la naturaleza de las relaciones que dichos agentes mantienen en las organizaciones. Al objeto de plantear de forma razonada tanto las áreas principales de incertidumbres que mantienen los agentes económicos, como los determinantes específicos que explican la demanda de un mecanismo de control institucionalizado como es la auditoría, vamos en lo que sigue a realizar una breve descripción de estas relaciones.

1.2.1. La auditoría en las relaciones de agencia de la empresa

La descripción de la asunción básica por la cual los individuos requieren de un medio de control de la actividad empresarial, es decir, la incertidumbre que la actividad de dichas empresas crea en los individuos, obliga a hacer referencia a la estructura organizativa de las empresas en la sociedad actual, cuyo análisis revela las áreas de fundamentales de dudas e incertidumbre que la actividad de las empresas genera, o en otro sentido, los estímulos que los individuos tienen para demandar sistemas de control de esta actividad. Al objeto de centrar esta cuestión, cabe señalar como las empresas están dirigidas por individuos, gerentes, que son contratados por otros individuos, accionistas, propietarios o principales en una relación de agencia, específicamente para dirigir la empresa. A estos gerentes o agentes, se les confía la custodia de los recursos de la empresa y se les delega la capacidad decisoria sobre el uso de tales recursos, siendo el objetivo implícito en esta relación de agencia que la gestión de los recursos debe ser realizada en beneficio de los propietarios. Desde esta perspectiva la empresa puede ser concebida como un nexo de contratos entre los distintos factores de producción (Jensen y Meckling, 1976; Watts y Zimmerman, 1986).

La clara disociación entre propiedad de la empresa y gestión de los recursos de ésta se materializa en la existencia de una asimetría informativa entre las distintas partes contractuales, aspecto éste que produce una situación en la que los gerentes pueden desarrollar comportamientos oportunistas que maximicen su propio bienestar a expensas de los intereses de los principales (Watts y Zimmerman, 1986). En efecto, la teoría de la agencia parte de un principio básico que caracteriza todo su cuadro normativo, cual es que los individuos actúan en estas relaciones

de agencia movidos por intereses privados, es decir, ambas partes contractuales persiguen, a través de la actividad de la empresas, maximizar su propio bienestar.

El escenario brevemente descrito permite concebir la existencia de un conflicto de intereses de naturaleza estructural entre ambas partes contractuales, conflicto éste que se ve agudizado por dos factores que adquieren especial relieve al objeto de nuestro estudio: la inobservabilidad del comportamiento del gerente y las consecuencias económicas que para los accionistas puede suponer el comportamiento interesado del gerente. En efecto, la disociación entre propiedad y gestión supone implícitamente una distancia física entre principal y agente, de forma que aquél no puede comprobar los esfuerzos realizados por el agente para potenciar sus intereses; si bien, la distancia no es sólo física, sino también intelectual, en el sentido que valorar los esfuerzos realizados por el gerente requerirá en la mayoría de las ocasiones de conocimiento y experiencia sobre fenómenos empresariales, con la cual, y con carácter general, no puede presuponerse que cuentan los accionistas. Puesto que el gerente tiene delegada la capacidad decisoria para la gestión de los recursos de la empresa, y admitiendo los argumentos de la teoría de la agencia, éste puede comportarse de manera interesada y tomar decisiones que pueden tener como resultado una transferencia de la riqueza de los accionistas a su riqueza particular; es decir, del comportamiento autointeresado del gerente pueden derivarse precisas consecuencias económicas para el bienestar de los accionistas¹. En cualquier caso, y este es nuestro planteamiento básico, la actividad económica de las empresas, derivada de este alejamiento físico e intelectual en el que se encuentran los accionistas, genera oportunidades para que los gerentes actúen de forma no coherente a los objetivos de los accionistas, determinándose en gran medida dudas e incertidumbres en éstos sobre la adecuada gestión de los recursos de la empresa.

De esta somera descripción, puede deducirse el primer polo de incertidumbre que pueden mantener los accionistas en una relación de agencia, es decir, el grado de responsabilidad con la que el gerente actúa en la gestión de los recursos de la empresa. Esta incertidumbre es el primer incentivo que explica la demanda de un medio de control de la actividad de las empresas, la cual ha sido denominada por Wallace (1987) como la hipótesis de control o supervisión del gerente. La auditoría cumpliría el papel de controlar la honestidad o integridad del gerente y los

¹ Un estudio detenido de estos argumentos desborda el objetivo de este trabajo, aspecto éste que unido a la extensa literatura que ha estudiado en nuestra disciplina los conflictos de intereses en el seno de las empresas, nos exime de profundizar en este planteamiento. Una recopilación de gran parte de las investigaciones sobre este tema puede encontrarse en Watts y Zimmerman (1986). En lo que se refiere a nuestro país pueden ser destacadas las obras de Pina (1988) y Arcas (1992).

esfuerzos realizados por éste para cumplir con los objetivos del principal (Ng, 1978; Antle, 1982). La auditoría, por tanto, viene a cumplir el papel de control de la actividad del gerente, puesto que unos estados contables auditados transmiten una señal sobre la honestidad del gerente y su grado de compromiso y responsabilidad con los objetivos de los accionistas ².

Una segunda área de incertidumbre que implica la demanda o incentivos de los accionistas para exigir mecanismos de control sobre la actividad de las empresas; es lo que Wallace (1987) definió como hipótesis de la información, la cual está estrechamente relacionada con la hipótesis del control. En este sentido, para tomar conocimiento de la actividad de las empresas los accionistas requieren, dada su distancia de los fenómenos empresariales a la que nos referíamos con anterioridad, de un conjunto amplio de información, la cual ha de servir como medio de tomar conocimiento de la actividad de las empresas y definir los juicios y decisiones a tomar. Para que dicha información sea útil a los usos decisionales de los accionistas, dicha información ha de contar con una serie de características. La primera de dichas características es la relevancia, es decir, han de ser comunicados todos aquellos aspectos determinantes tanto de la actividad desarrollada por la empresa, como de su situación económico-financiera. No obstante, la información es confeccionada y emitida por la propia organización donde el gerente actúa como agente, por lo que debido a los conflictos de intereses que pueden existir entre ambas partes contractuales, surgen dudas razonables por parte de los accionistas sobre el grado de fiabilidad que puede ser otorgada a la información divulgada por aquel individuo al cual pretende controlarse (Wallace, 1987, p. 34). De ello se concluye que para que una información sea útil, no sólo debe ser relevante sino también verificable, es decir, proveer un grado de seguridad de que las variables contables representan lo que pretenden representar.

La demanda de auditoría se basa en la presunción de que la realidad económica de las empresas es observable y puede ser contrastada a través de una función específica de control y revisión de la información contable. Puesto que la información contable refleja y describe fenómenos empíricos, la veracidad de estos fenómenos por recurso a la realidad requiere de una función específica que determine el grado de correspondencia existente entre información contable y realidad económica (Wolnizer, 1987, p. 87). La auditoría tendría, desde esta perspectiva, el

² Basándose en la teoría de señales, Watts (1980) resalta como la demanda de control es también ejercida por los propios gerentes, dado que la auditoría se convierte en una señal positiva para el mercado, lo cual puede afectar a la valoración que éste hace de la actividad del gerente lo cual afectará tanto a su remuneración actual y futura, como a la posibilidad de acceder a otros puestos laborales.

objetivo de verificar la calidad de la información contable, considerando que esta calidad viene determinada implícitamente por su relevancia y fiabilidad.

El último determinante de incertidumbre sobre la actividad de las empresas, considerado por Wallace (1987) como un nuevo incentivo para que los accionistas reclamen medios de control de la actividad de las empresas, sería la hipótesis del riesgo. En este sentido, los accionistas pueden considerar la auditoría como un medio de prever y compartir riesgos inherentes a toda actividad económica. Los accionistas se enfrentan a dos tipos de riesgos: riesgo de quiebra de la empresa y al riesgo de información. Respecto al primer tipo de riesgo, los accionistas demandan un sistema que no sólo sea capaz de identificar la existencia de altos niveles de riesgo, sino también que tales riesgos sean revelados con la suficiente anticipación para que sean tomadas decisiones al objeto de cubrirse de los mismos o limitar las pérdidas que éstos pueden producir. Respecto al riesgo de información, éste hace referencia al hecho de que los estados contables revelados por la empresa no sean veraces, pudiendo la auditoría ser considerada como un medio de cobertura a través de la responsabilidad frente a terceros que asumen los profesionales de la auditoría en el desempeño de su actividad. El auditor, una vez emitida una opinión sobre el grado de fiabilidad que, según su juicio profesional experto, merece la información contable de una determinada empresa, queda vinculado a su opinión; si dicha opinión no resulta diligente, y de ello se derivan pérdidas económicas para los accionistas, el auditor puede convertirse en responsable subsidiario si se demuestra negligencia profesional. Dada la menor capacidad para hacer frente a responsabilidades legales derivadas de conducta fraudulenta por el gerente, los accionistas pueden tener claros incentivos para demandar judicialmente a los auditores, bajo la presunción de la capacidad de éstos para responder a las pérdidas económicas, teoría ésta que ha dado en llamarse como “deep pocket” (DeJong y Smith, 1984). Así, la auditoría surge como una demanda para bien la previsión de riesgos económicos de la empresa, o bien como medio de compartir los riesgos intrínsecos a toda actividad económica.

En resumen, dentro de las relaciones de agencia se producen una cadena de acontecimientos que explican los incentivos para que los accionistas demanden medios de control de la actividad de la empresa, los cuales pueden resumirse en los siguientes términos (Lee, 1982; Sherer y Kent, 1983): los accionistas tienen intereses legítimos para analizar como la actividad de la empresa afecta a sus intereses; los medios de formar su percepción sobre la actividad de la empresa suele ser a través de información contable, la cual puede generar incertidumbres en los individuos sobre tres áreas principales: comportamiento del gerente, calidad de la información y riesgos intrínsecos a dicha actividad; se requiere pues de un

medio de control para reducir esas áreas de incertidumbre; la realización de una auditoría por un experto independiente consigue reducir las dudas que los accionistas tienen sobre la actividad de las empresas.

1.2.2. La función social de la auditoría

En el apartado anterior hemos restringido el análisis de la función de la auditoría dentro del marco de las relaciones de agencia entre accionistas y gerente; donde ésta tiene por función reducir las áreas de incertidumbre genéricas a la que nos hemos referido. No obstante, las relaciones de responsabilidad de la empresa no quedan limitadas y circunscritas a estas relaciones de agencia. Las empresas sobreviven y prosperan debido a la contribución de múltiples individuos y grupos, tales como acreedores, empleados, consumidores, estado, etc., de manera que la forma en que la empresa es dirigida afecta a estos grupos, que aun no teniendo intereses de propiedad, contribuyen a su viabilidad. Estos individuos o grupos pueden ser igualmente considerados como principales que requieren igualmente de control sobre las relaciones que le ligan a la empresa, ya sean éstas de crédito, provisión de servicios, laboral, etc. De esta forma podemos señalar como la responsabilidad de la empresa trasciende a la exigida respecto a los accionistas, y se extiende a todas aquellas partes que de una u otra forma están afectadas por la actuación de la empresa. En este sentido, la empresa ha de ser concebida como una amplia coalición de intereses donde todas las partes pretenden alcanzar sus legítimos intereses, por lo que la responsabilidad de la empresa es considerablemente más amplia de la que se deriva de contemplar las relaciones de agencia de propiedad o del capital.

Para que la responsabilidad sea efectiva, se requiere de un mecanismo de control que permita comparar el comportamiento de las organizaciones con los objetivos que los diferentes grupos persiguen respecto a la actividad de la empresa y el grado de cumplimiento de sus expectativas. Podemos considerar la coalición de intereses en una empresa como una extensión a diferentes grupos de las relaciones de agencia, con respecto a los cuales la empresa tiene una responsabilidad y por tanto surge la necesidad de crear medios de verificar el efectivo cumplimiento de tal responsabilidad. En este sentido se manifiesta Gonzalo (1995, p. 623) al señalar: “Si admitimos que la empresa es una coalición de grupos, interesados en su actividad económica, y a veces enfrentados en su visión sobre el devenir pasado y las direcciones de futuro de la entidad, el auditor debe proporcionarles a todos por igual un servicio, relacionado con el proceso de rendición de cuentas del grupo que dirige los destinos de la entidad, quienes desean

demostrar su buen hacer al resto de los grupos por medio del relato de la actividad económica de la entidad, contenido en las cuentas anuales y en otros documentos de tipo financiero o narrativo”.

En este sentido, surge el concepto de responsabilidad social de la auditoría la cual viene fundamentada en la necesidad de los múltiples grupos que coalicionan en la empresa, tienen de analizar y asegurar que se alcanza un equilibrio entre la contribución que realizan a la empresa y la retribución que por distintos medios y formas obtienen de aquélla. Contemplando desde esta perspectiva las relaciones existentes en una empresa, la auditoría es un medio de control social de la empresa (Sherer y Kent, 1983, p. 7). La auditoría como mecanismo de control social de la actividad de la empresa presta un importante servicio a la sociedad para garantizar la efectividad de estas relaciones y aumentar el bienestar de los individuos. En palabras de Flint (1988, pp. 14-15): “La auditoría es un fenómeno social. Esta no tiene otro propósito o valor excepto su utilidad práctica. La función ha evolucionado en respuesta a una necesidad percibida de los individuos o grupos de la sociedad que buscan información o seguridad sobre la conducta o actuación de otros en los cuales ellos tienen un reconocido y legítimo interés: ésta existe porque los individuos o grupos interesados son incapaces por una o más razones de obtener por sí mismos la información o seguridad que ellos requieren”. En similar sentido se manifiesta Lee (1993, p. 28) cuando destaca como la auditoría está estrechamente relacionada con la responsabilidad social de la empresa y su objetivo es proporcionar seguridad y estabilidad en las relaciones sociales que tienen lugar en el seno de las empresas.

Y en este sentido queda descrita la auditoría en nuestro país cuando en la exposición de motivos de la Ley de Auditoría de 12 de julio de 1988, puede leerse: “la auditoría de cuentas es, por lo tanto, un servicio que se presta a la empresa revisada y que afecta e interesa no sólo a la propia empresa, sino también a terceros que mantengan relaciones con la misma, habida cuenta de que todos ellos, empresas y terceros, pueden conocer la calidad de la información económico-contable sobre la cual versa la opinión emitida por el auditor de cuentas”.

1.2.3. La oferta de la auditoría: la regulación de la auditoría

En los epígrafes anteriores hemos intentado justificar el papel o naturaleza funcional de la auditoría, donde hemos destacado una serie de incentivos que explican que distintos colectivos afectados por la actividad de la empresa, demanden medios de control al objeto de verificar que ésta cumple con sus responsabi-

lidades frente a ellos. Aun cuando existan incentivos suficientes para demandar tales sistemas de control, es decir, una función de auditoría, para que ésta se realice de manera efectiva han de darse las siguientes condiciones:

1. Que exista una oferta de la misma, lo cual supone implícitamente la existencia de un cuerpo de profesionales habilitados y con el conocimiento técnico y habilidad específica para realizar esta función.
2. Que los incentivos de la demanda sean lo suficientemente poderosos para explicar la oferta de la misma.

Esta segunda cuestión, la cual adquiere gran importancia al objeto de nuestro estudio, supone que para que tenga lugar la revisión de la información contable y por tanto el control de las actividades de la empresa y el análisis de cumplimiento de las responsabilidades de ésta frente a los distintos colectivos afectados por su actividad, la auditoría debe cumplir un criterio básico de toda actividad económica, es decir, debe ser coste-eficaz, o lo que resulta similar, los beneficios que los individuos deriven de la misma han de superar los costes que supone la provisión de tal servicio especializado. Si tal principio de economicidad se verifica, el mecanismo de coordinación de demandantes de la auditoría y oferentes de la misma a través del mercado determinará un punto de equilibrio en el cual se producirá el nivel de auditoría, tanto desde un punto de vista cuantitativo como cualitativo, requerido por los distintos colectivos afectados por la actividad de la empresa. Si bien, hemos de señalar como este análisis económico aplicado a la provisión de los servicios de auditoría no parece imponerse en las economías actuales, donde al margen de los incentivos individuales para demandar la auditoría y capacidad de una profesión especializada capaz de hacer frente a tales demandas, existe en la mayoría de los países una demanda derivada o impuesta por las leyes para que las empresas se sometan obligatoriamente a una auditoría.

En este sentido, surgen dos cuestiones importantes sobre las que detenerse: a) cuáles son los argumentos por los que la auditoría es una actividad sometida a regulación por las autoridades del Estado; b) cuál es el valor que adquiere la auditoría para los individuos. Respecto a la primera cuestión, como en otras muchas esferas de actuación del Estado, la regulación de la auditoría viene explicada por un criterio normativo, es decir, se considera que la auditoría cumple con un principio de interés público en el sentido que posibilita una sociedad mejor organizada y por lo tanto permitirá aumentar el bienestar social de todos los individuos. No obstante, en respuesta a la segunda cuestión, ante la ausencia de evidencias de mercado, es decir, ante la falta del libre juego del mercado como medio de

determinar el valor que los individuos otorgan a la auditoría, parece obligado que aquel criterio normativo sobre el que viene justificando la regulación de la auditoría, esto es, el interés público o valor social que la misma adquiere, sea sometido a un análisis positivo, es decir, someter a estudio cuál es la utilidad que para los individuos se deriva de la realización de auditorías en la sociedad. Mientras que en el presente epígrafe intentaremos argumentar sobre la primera de las dos cuestiones resaltadas, en el siguiente epígrafe pretendemos desarrollar una propuesta para valorar la auditoría.

Sin intención de incurrir en excesiva precisión, podemos decir que la labor de regulación del Estado sobre cualquier actividad, y en nuestro caso sobre la auditoría, viene siendo justificada por la existencia de una serie de fallos en el mecanismo de coordinación de la oferta y demanda, es decir, el mercado, cuyo resultado puede originar que se produzca una menor cantidad o calidad del servicio respecto al requerido desde el punto de vista del interés social. El mercado puede producir fallos que se traducirán en que no se generarán los suficientes incentivos individuales para que las empresas sometan de forma generalizada sus estados contables a la revisión del profesional experto. La explicación de que exista una ausencia de estímulos para que los individuos demanden la auditoría, se justifica por la incapacidad de los individuos y grupos afectados para actuar de forma colectiva y lanzar una señal al mercado, para que a través del sistema de precios, los oferentes de la auditoría deriven el valor intrínseco que los demandantes dan al servicio y lleguen a un acuerdo sobre su producción y precio. Esta falta de incentivos se justifica por que una vez que la auditoría es realizada, es decir, se produce un valor añadido en forma de control de la actividad de la empresa, aumento de la credibilidad de la información contable y cobertura de riesgos, no resulta posible excluir a ningún agente económico para que se beneficie del servicio, aun cuando no contribuya a los costes económicos que supone su generación. Es decir, por su propia naturaleza la auditoría puede estar sujeta a la existencia de “free riders” o no pagadores del servicio (Wallace, 1987, p. 51), lo que se materializa en que los costes de una auditoría sólo serían soportados por aquellos individuos que revelan su interés por la misma, mientras que los beneficios se distribuyen de manera extensiva entre todos los miembros de la sociedad.

Esto que venimos señalando nos lleva a la consideración que la auditoría tiene las características de los bienes públicos, siendo la principal implicación de tales tipos de bienes que el consumo que un individuo realiza de este bien, a diferencia de los bienes privados, no sustrae el consumo realizado por otro. El valor añadido que obtiene el pagador de una auditoría, una vez que el profesional ha desarrollado el servicio, será exactamente el mismo que puede obtener cualquier individuo, aun

cuando éste no haya manifestado su interés o haya revelado sus preferencias por la misma. En efecto, el funcionamiento del mercado se basa en un principio básico para convertirse en un mecanismo eficaz en la asignación de recursos, cual es el principio de exclusión; según dicho principio, aquel individuo que no satisfaga el precio ni revele sus preferencias en el mercado por un determinado producto o servicio, se verá automáticamente excluido de su disfrute. A través de esta exclusión, se obliga a que todos los individuos que desean disfrutar de un producto o servicio revelen sus preferencias a través del precio dispuesto a pagar por el mismo, lo cual, y tras proceso de agregación de las preferencias individuales, determinará la curva de demanda del servicio o producto. Este principio, como podemos apreciar, no opera para los bienes públicos en general, ni para la auditoría en particular, dado que cuando una auditoría es realizada ningún individuo puede excluirse de su disfrute, es decir, el mercado no puede sancionar a los no pagadores excluyéndolos del consumo del servicio. Puesto que los individuos no sienten incentivos para revelar sus preferencias por la auditoría, lo cual supondría pagar el coste de su producción, dado que ello no implica su no utilización o consumo, y dado que la oferta sólo responderá ante señales efectivas de individuos que requieran y están dispuestos a pagar el servicio, puede producirse una infraproducción de los servicios de auditoría por debajo del óptimo social, es decir, una ausencia parcial o total de empresas sometidas a auditoría.

Es en este sentido, y ante el peligro de que demandantes y oferentes de los servicios de auditoría no lleguen a acuerdos para que se produzca una cantidad y calidad del servicio considerada óptima, y bajo la premisa o la consideración normativa a la que nos referíamos antes al considerar la auditoría como un medio de control del sistema empresarial que aumenta el bienestar de los individuos en la sociedad, debe surgir una acción colectiva en forma de regulación pública, lo que se traduce en que determinadas normas o leyes obligan a que las empresas sometan sus estados contables a la revisión del profesional independiente. Todo este argumento que hemos desarrollado tiene un corolario simple: una vez que las leyes obligan a las empresas a auditar sus estados contables, ésta será realizada aun cuando no existan evidencias de mercado que revelen el valor que los individuos asignan a la misma. Si bien, lo anterior no implica ni que la auditoría no tenga valor, ni que ella no deba ser sometida a un test de mercado, o dicho en otros términos, el valor de una auditoría es una cuestión empírica que requiere ser contrastada. En el mismo sentido se manifiesta Gonzalo (1995, pp. 622-623): “Los beneficios que puede reportar la auditoría tienen que ver con la mejora del proceso de rendición de cuentas en la empresa y el funcionamiento de los mercados en los que ésta se mueva. Y a la inversa, no tiene nada que ver a largo plazo, con el hecho de que sea o no obligatoriamente hacerla..”.

Este ejercicio de valoración implica por una parte poner en relación directa a la auditoría con los beneficiarios de ésta, y en forma más precisa los medios a través de los cuales tiene lugar esta relación, para posteriormente plantear un criterio a través del cual evaluar el efecto o valor que la auditoría tiene sobre los individuos que pretendidamente se benefician de su realización. Sobre este particular es necesario resaltar, como ha destacado Humphrey (1991, p. 18), que la mayoría de los individuos se encuentran alejados del proceso de auditoría, es decir, no existen medios de relación con los auditores, situación ésta que Neu (1991, p. 299) considera que tiene como resultado que el auditor se convierte en “invisible”. Surge de esta forma la necesidad de que el auditor ponga en conocimiento de los distintos beneficiarios cuáles son las conclusiones de su trabajo, es decir, el medio de relación entre auditoría y beneficiario de ésta no es otro que el informe de auditoría, por lo que las expectativas que los usuarios tengan sobre la auditoría y el valor que otorguen a la misma vendrá estrechamente ligado a la utilidad que éstos obtengan del informe de auditoría. El informe de auditoría se constituye, pues, en el medio de establecer las relaciones entre auditores y usuarios de la información contable, y donde claramente se relaciona la empresa auditada sobre la cual se emite la opinión del profesional, el auditor que la elabora y los usuarios que la reciben, siendo ésta la estructura institucional básica de la auditoría. Dado que el informe de auditoría es el elemento de interrelación en el sistema institucional de la auditoría, el estudio de como cumple tal informe con los objetivos de la auditoría a los que nos referimos anteriormente, puede servirnos como medio de inferir el verdadero valor que adquiere la auditoría en la sociedad.

1.3. LOS OBJETIVOS DEL INFORME DE AUDITORIA

En el apartado anterior hemos justificado como la naturaleza de la auditoría, similar a la de cualquier bien de naturaleza pública, explica como en la amplia mayoría de las economías desarrolladas las empresas vienen obligadas legalmente a someter sus estados financieros a la revisión y control de profesionales independientes con conocimiento especializado. Aun cuando tal obligación se justifica por el principio normativo de que la auditoría adquiere valor para los individuos, este hecho no exime del análisis crítico del efectivo valor que aporta la auditoría a los distintos agentes económicos, dada la ausencia de evidencias de demanda que pongan de manifiesto que éstos consideran a la auditoría como un instrumento de control social de la actividad desarrollada por las empresas. En este sentido, tal como señaló Ng (1978, p. 105), una auditoría no tiene valor independiente de la que los usuarios de la información contable puedan derivar de la misma, centrándose la cuestión del análisis del valor de la auditoría en el estudio del efecto que

la misma tiene en el amplio conjunto de individuos que, al menos desde un prisma teórico, se constituyen como beneficiarios de los servicios de la auditoría.

Lo anterior supone que el análisis del valor que adquiere la auditoría en la sociedad no puede ser desligada del efecto que ésta tenga en los usuarios de la información contable, y dado que dichos individuos no pueden percibir el comportamiento del auditor durante el proceso de auditoría, el valor que los beneficiarios de la auditoría obtienen de la misma queda estrechamente vinculado al único resultado visible para los usuarios de una auditoría, es decir, el informe de auditoría. El informe de auditoría se convierte pues en el nexo de unión entre usuario de la información contable y auditoría, siendo el vehículo de comunicación a través del cual el auditor pone en conocimiento del amplio grupo de individuos afectados por la actividad de la empresa, los resultados de su trabajo. En este sentido se manifiesta Flint (1988, p. 116) al señalar que: “La responsabilidad del auditor es expresar a personas que no tienen acceso directo a los datos relevantes y que no tienen conocimiento especializado de la técnica particular de la auditoría, la naturaleza y extensión de la seguridad que ellos pueden otorgar a la información que tienen o desean tener...”. Así a través del informe de auditoría los auditores comunican a los beneficiarios de los servicios de auditoría el alcance del trabajo realizado y las conclusiones a las que ha llegado sobre la credibilidad que, según su juicio experto profesional, debe concedérsele a la información contable de la empresa sometida a auditoría³.

En nuestro trabajo vamos a partir de la asunción que el valor que los individuos otorgan a una auditoría va a depender de la capacidad que ésta tenga para reducir las incertidumbres que la actividad de la empresa genera en los distintos agentes económicos, es decir, la auditoría debe dar respuesta efectiva a los requerimientos que explican porqué los individuos demandan un sistema de control por expertos independientes de la actividad de la empresa. Puesto que los componentes de la sociedad sólo toman conocimiento de los resultados de una auditoría, el objetivo de nuestro estudio no es otro que analizar el papel que cumple el informe de auditoría en cada uno de los determinantes de la demanda de auditoría, es decir, la naturaleza del informe de auditoría en la provisión de información útil para la

³ A este respecto hemos de señalar que la opinión del auditor sobre la calidad de la información contable es graduada en función del tipo de informe emitido el cual puede ser favorable o limpio, con salvedades o cualificado, desfavorable o denegada. La asunción implícita es que el grado de credibilidad de la información contable se ve reducida a medida que la severidad de la opinión del auditor aumenta. El estudio de las circunstancias que explican el tipo de opinión que han de emitir los auditores ante la evidencia informativa a la que se enfrentan, no resulta de interés al objeto de nuestro estudio, cuestión ésta por la que no nos detendremos en la misma.

toma de decisiones, el papel que cumple en el proceso de control de la actividad de la empresa y, por último, su naturaleza en la cobertura de riesgos empresariales a los que se enfrentan los agentes económicos. Así nuestra intención es la de realizar una propuesta de evaluar la auditoría, a través del cumplimiento que de los objetivos destacados anteriormente hace el informe de auditoría.

No obstante, el propósito de nuestro estudio no será realizar un análisis empírico sobre la efectividad que un informe de auditoría tiene para cumplir con las expectativas de los agentes económicos, sino que nuestro objetivo, más modesto sin duda, es la de plantear un análisis teórico sobre como el informe de auditoría puede relacionarse con las distintas áreas de incertidumbre —control, información y riesgo— que venimos resaltando, así como una revisión de un amplio volumen de distintos trabajos empíricos que durante aproximadamente dos décadas han pretendido contrastar la hipótesis del valor del informe de auditoría.

Puesto que uno de los objetivos que debe cumplir la auditoría es la de mejorar los procesos de toma de decisiones por los individuos al añadir credibilidad a la información contable divulgada por la empresa, una primera cuestión a analizar es la vinculación que existe entre informe de auditoría y toma de decisiones de los distintos agentes económicos afectados por la actividad de la empresa auditada. El informe de auditoría tiene como uno de sus objetivos posibilitar que los usuarios de la información contable valoren el grado de correspondencia existente entre los estados contables divulgados por la empresa y los criterios legales establecidos. Bajo esta asunción, puede considerarse que el informe de auditoría puede convertirse en un útil instrumento para capacitar a los individuos a realizar decisiones racionales. Dado que la información contable divulgada por la empresa es el medio a través del cual los usuarios de la información contable toman conocimiento de la actividad y forma de comportamiento de la empresa, el informe de auditoría, el cual tiene por objeto determinar el grado de credibilidad que los usuarios deben otorgar a dicha información, puede ser considerado de extrema utilidad para que éstos tomen decisiones racionales.

Así utilizando un sencillo esquema estímulo-respuesta, podemos considerar que el informe de auditoría es uno de los principales input informativos que utilizará los usuarios de la información contable para formarse una percepción sobre la empresa auditada y determinar un curso de acción a través de una concreta decisión. En este sentido, una vez que el auditor determina el sentido de su opinión y emite el informe de auditoría, hemos de suponer que éste es transmitido a distintos usuarios de la información contable. Supuesta la recepción del informe de auditoría, dependiendo del tipo de opinión emitido por el auditor, el usuario

forma su percepción sobre la calidad de la información divulgada por la empresa y, si ésta es de calidad, opinión limpia, formulará sus decisiones de acuerdo a la información contable divulgada por la empresa, mientras que si el auditor manifiesta reservas sobre la calidad y la seguridad que los usuarios deben conceder a dicha información, el usuario debe realizar una búsqueda alternativa de información al objeto de reducir las incertidumbres y limitaciones de la información contable resaltadas por el auditor. Bajo este simple argumento se destaca, desde un punto de vista normativo, el importante papel que viene a cumplir el informe de auditoría en los procesos de decisión.

No obstante, hemos de resaltar como determinados estudios empíricos (Arthur Andersen & Co., 1974; Brenner, 1971; Lee y Tweedie, 1975, 1977; CICA, 1988) han puesto de manifiesto el escaso nivel de lectura que del informe de auditoría hacen distintos tipos de usuarios de la información contable y el limitado interés que éste despierta en los mismos, cuestión ésta que contrasta con la presunción normativa del valor que el informe de auditoría adquiere para formar el juicio y decisión de los usuarios de la información contable. Para comprender esta aparente contradicción, en la literatura especializada han sido avanzadas dos posibles explicaciones, a saber:

- El informe de auditoría no es sometido a lectura y análisis por los usuarios de la información contable debido a la dificultad que éstos tienen para comprender su significado.
- El informe de auditoría no es sometido a lectura y análisis por los usuarios de la información contable porque éste no aporta contenido informativo alguno sobre la información por ellos conocida.

Al análisis de estas interpretaciones alternativas que pueden explicar el aparente bajo nivel de uso del informe de auditoría en los procesos de decisión, le dedicaremos los dos siguientes capítulos⁴. En el capítulo segundo intentaremos profundizar sobre el análisis de la dificultad que para los usuarios supone la lectura y comprensión de un informe que, en muchas ocasiones, ha sido calificado como excesivamente técnico y sumamente breve en comparación con la longitud y complejidad que supone el desarrollo de una auditoría. A lo largo de los años ha podido apreciarse como el informe de auditoría ha ido cambiando de una forma

⁴ Ello no debe ser entendido como que damos valor a estas interpretaciones alternativas, utilizándolas en este momento con la única pretensión de ordenar un conjunto de trabajos que han partido bien de la falta de comprensión del informe de auditoría, bien del escaso contenido informativo del mismo.

literaria, extensa y descriptiva a una estructura de informe altamente codificada, corta y con terminología técnica. Esta evolución ha sido justificada por los propios profesionales de la auditoría porque la falta de uniformidad en los informes supondría añadir dificultad a la comprensión por parte de los usuarios, pudiendo tal dificultad quedar resuelta con la utilización de informes normalizados; la diversa serie de circunstancias que un informe de auditoría debe cubrir y el diferente grado de experiencia y competencia de los distintos profesionales, provocaban la existencia de informes de los más diversos que obligaban a los lectores a un amplio conocimiento de las técnicas y procedimientos de auditoría para comprender los mismos (Carmichael, 1972). Por esta razón a lo largo del tiempo se ha tendido a limitar el número de informes de auditoría a una serie reducida de formatos permitidos, que si bien ha conseguido el objetivo de normalizar el tipo de opinión a emitir por el auditor, puede restringir de forma peligrosa la capacidad del profesional para asegurar que el mensaje que ellos pretenden emitir cuando formulan una opinión, resulte adecuadamente entendido por los usuarios del informe ⁵.

En este sentido, la escasa atención prestada al informe de auditoría puede en gran parte quedar explicada como un problema semántico, lo que justifica que en el capítulo segundo prestemos atención a una serie de investigaciones que se han centrado en el estudio de la capacidad de los individuos para distinguir los informes de auditoría y el significado que éstos asocian a los mismos. Bajo esta perspectiva, y si se demuestra la importancia que tiene la estructura y contenido del informe en el uso que se hace del mismo, podría llevarnos a argumentar que este hecho puede ser resuelto fácilmente planteando informes de contenido más descriptivos y extensos.

La segunda hipótesis que ha sido barajada como determinante del desinterés de los usuarios de la información contable tienen respecto al informe de auditoría, la cual será objeto de estudio en el capítulo tercero del presente trabajo, es que éste no aporta información útil para hacer operativos los modelos de decisión de los individuos. Esta cuestión implica no sólo el conocimiento de los decisores sino

⁵ Sobre este particular puede traerse a colación la opinión de Gonzalo (1995, p. 623) el cual señala: "En este sentido, las constantes demandas para que los informes de auditoría pasen, de contener una información codificada y difícilmente inteligible por los no expertos, a ser de tipo más divulgativo, más explicativo, contando los problemas detectados antes de evaluar su incidencia cuantitativa en los principales informes contables, y de tener una redacción oscura y concisa a describir narrativamente y con claridad las responsabilidades por la información y los puntos donde el auditor encuentra los mayores obstáculos de cara al futuro, es un clamor cada vez más difícil de ignorar por parte de la profesión y de las autoridades que la regulan".

también sus procesos de decisión, y analizar en qué medida, al objeto de tomar decisiones concretas, el informe de auditoría ha sido uno de los input utilizados en la formación del juicio del decisor. Para profundizar en estas cuestiones, nos vamos a referir a dos diferentes contextos de decisión, lo que implica igualmente distintos tipos de decisiones, requerimientos informativos distintos y sentido diverso de las decisiones. En particular, nos centraremos en uno de los decisores que más atención ha merecido por parte de la doctrina contable como es el inversor en los mercados financieros, considerando que su objetivo de decisión es la asignación de los recursos financieros entre distintos títulos cotizados en el mercado. La descripción del modelo de decisión de los inversores nos llevará a centrarnos en la teoría de eficiencia del mercado, la cual ha demostrado ser una de las teorías más racionales usadas en nuestra disciplina como medio de inferir el valor y uso de diferentes variables contables. Respecto al otro contexto de decisión, nos vamos a referir a otro de los procesos económicos más importantes en la actividad económica actual, cual es el de asignación del crédito por parte de las entidades financieras; el objetivo será analizar el valor que los analistas de tales entidades otorgan al informe de auditoría como medio de evaluar el riesgo que supone la concesión de crédito a una determinada empresa.

En referencia a la función que el informe de auditoría viene a cumplir como medio de control de la actividad de las empresas, aspecto éste que será objeto de estudio en el capítulo cuarto de este trabajo, hemos de partir de la asunción que en gran medida la auditoría es demandada por los usuarios de la información como medio de analizar el grado de cumplimiento de las responsabilidades de la empresa y en particular el uso que ésta hace de los recursos de la misma. Así puede deducirse cuando, en el desarrollo de su actividad, los auditores han de valorar la calidad del control interno de las empresas y han de planificar el trabajo de auditoría con el objeto de detectar errores e irregularidades en el sistema contable de las empresas, así como, en muchas ocasiones, el fraude realizado por la gerencia. A este respecto el objetivo que pretendemos alcanzar en el capítulo cuarto, es analizar la auditoría como un sistema de control de la responsabilidad con la cual la empresa está utilizando los recursos, debiendo destacarse que desde esta perspectiva hemos de distinguir el objeto del control, la empresa y en particular el gerente de ésta, el auditor como sujeto que realiza tal control y el informe de auditoría a través del cual los usuarios de la información contable toman conocimiento de los resultados del control. En este sentido, el análisis que pretendemos realizar se va a centrar en el efecto que tiene el informe de auditoría como instrumento de control sobre el individuo que sufre el mismo y los medios que puede articular éste para limitar la observabilidad de su actuación, es decir, limitar el control sobre su actividad.

Entre las acciones principales para limitar el control puede encontrarse, siendo ésta el fundamental objeto de atención de nuestro estudio, la del cambio del individuo que realiza el control, es decir, cambios voluntarios del auditor, lo cual nos va a llevar a analizar las relaciones empíricas existentes entre el informe de auditoría y los cambios de auditor. La hipótesis que ha venido barajándose en numerosos estudios es que un informe de auditoría en el cual el auditor manifieste algún tipo de reserva, puede ser entendido por el gerente como adverso a sus intereses particulares dado que los agentes económicos pueden interpretar dicho informe como una mala gestión de los recursos puestos a disposición del gerente. En este sentido, pueden derivarse una serie de relaciones empíricamente contrastables como es los cambios voluntarios de auditor en aquellas empresas que han recibido un informe de auditoría negativo, pudiéndose entender esta relación entre informe adverso y cambio de auditor, como una estrategia realizada por el gerente para imponer límites al control externo de su actividad. Si esta relación empírica es contrastada podremos concluir que la efectividad de la auditoría y del informe de auditoría como medio de control de la actividad del gerente, va a depender en gran medida de la capacidad de los auditores para manifestar de forma independiente su opinión sin que ello suponga riesgo de pérdida de clientes, cuestión ésta que adquiere gran importancia en un sector de una alta presión competitiva y donde hemos de partir que los auditores no resultan insensibles a la pérdida de clientes.

Por último en el capítulo cinco pretendemos someter a estudio el papel que juega el informe de auditoría como elemento de cobertura de distintos riesgos que deben soportar los agentes económicos afectados por la actividad de las empresas. Uno de los aspectos sustanciales de la actividad económica es la existencia del riesgo. En efecto, la complejidad de la actividad de las empresas, unido a la existencia de un entorno cambiante y competitivo, implica que la empresa está sujeta a enormes presiones competitivas que generan un alto componente de riesgo. Si el riesgo es un componente natural de la actividad económica, también lo es el hecho de que los individuos que, de una u otra forma, están afectados por la actividad económica de las empresas sientan aversión al riesgo, siendo por tanto lógica la demanda de éstos de distintas formas de cobertura de tales riesgos. El objetivo que pretendemos alcanzar en el capítulo cinco es profundizar sobre el papel que puede tener el informe de auditoría como instrumento de cobertura de determinados riesgos y un análisis del cumplimiento efectivo de dicho papel a través del análisis y revisión de un volumen importante de estudios empíricos. No obstante, esta declaración genérica del informe de auditoría como cobertura de riesgos, ha de ser matizada dado que no debe pretenderse que a través de la auditoría puede ser cubiertos todos y cada uno de los riesgos que se derivan de

la actividad de la empresa, ni tampoco que ésta sea concebida como un medio de traspasar los riesgos de la actividad de los negocios, que en lógica han de ser soportados por los agentes económicos, al auditor. Se requiere por tanto de una precisión de qué tipo de riesgos son los que pueden esperarse sean cubiertos por un informe de auditoría, para posteriormente analizar si efectivamente el informe de auditoría se convierte en un eficaz sistema de cobertura, es decir, viene a cumplir el objetivo asignado a la auditoría.

— En este sentido, en primer lugar nos vamos a referir a uno de los principales riesgos que puede imponer pérdidas más severas a los agentes económicos como es la quiebra, y por lo tanto más interés despierta su cobertura. No obstante, ni la auditoría ni el informe del auditor tienen por objeto anticipar o predecir la quiebra de las empresas, ni puede pretenderse, dadas las limitaciones lógicas e inherentes al proceso de auditoría, que el auditor pueda detectar y revelar a través de su informe con la suficiente anticipación el deterioro y crisis de la empresa sometida a auditoría, máxime si tenemos en consideración que en los momentos actuales no parece existir una teoría generalmente aceptada y con capacidad predictiva del deterioro financiero de las empresas. Si bien, dicho esto los auditores si tienen por el contrario la obligación de evaluar, dentro de una dimensión temporal determinada que no suele ser superior a un año, la capacidad de la empresa para continuar el normal desarrollo de su actividad, cuestión ésta que aun cuando requiere que sea diferenciada de forma nítida de la previsión de cualquier tipo de acontecimiento negativo que se cierna sobre la actividad de la empresa, si puede inducirnos a pensar que el informe de auditoría puede convertirse en un instrumento poderoso para alertar a los usuarios de la información contable sobre la existencia de problemas en la empresa y lanzar señales de alarma a éstos que les permita la toma de acciones correctoras y limitar su exposición al riesgo de pérdidas. En este sentido, analizaremos un volumen importante de evidencias empíricas que han tenido por objeto analizar la capacidad que el informe de auditoría tiene para predecir problemas en las empresas y, por lo tanto, la efectividad de dicho informe como medio de anticipación de tales riesgos.

Unido a este tipo de riesgo que ha merecido un extenso estudio por parte de la doctrina, vamos a referirnos a otro tipo de riesgo al que algunos autores han denominado como riesgo de información, terminología ésta que vamos a aceptar y utilizar en nuestro estudio, riesgo éste que queda estrechamente vinculado al informe de auditoría. En efecto, una vez que el auditor emite, tras el análisis y evaluación de un amplio volumen de evidencia, una opinión profesional y experta sobre la calidad que le merece dicha información, puede entenderse que el auditor ha garantizado la calidad y certeza de dicha información. Si inducido por la opinión

del auditor, el usuario de la información toma determinadas decisiones que provocan pérdidas en su patrimonio particular y se demuestra que estas pérdidas se deben al comportamiento negligente del auditor que garantizó la calidad de la información, el usuario puede intentar recuperar dichas pérdidas a través de demandas frente a los auditores, argumento éste que puede llevarnos a considerar que el informe de auditoría se convierte en un instrumento que garantiza la calidad de la información y en el caso de que dicha información no sea cierta y tal hecho no sea revelado por el auditor, puede convertirse en un instrumento de cobertura de las pérdidas sufridas derivadas de la información engañosa. Sobre este argumento hay que resaltar una serie de aspectos importantes y es el valor que ha de ser otorgado a la auditoría no como un sistema que genera exactitud total, sino que requiere del juicio experto, por lo cual sólo ante situaciones de negligencia claramente observables y demostrables es cuando podrá utilizarse esta hipótesis.

En resumen, el objetivo general de nuestro estudio es pasar revisión a una amplia variedad de trabajos que han pretendido analizar el valor que para los individuos tiene el informe de auditoría, trabajos éstos que han utilizado una amplia gama de metodologías y pertenecen a escuelas de pensamiento diferentes. A través de nuestro análisis pretendemos realizar una contribución a la literatura de nuestro país sobre el profundo debate existente en otros países de mayor experiencia en lo que se refiere a la auditoría, sobre el valor que la auditoría y en especial el informe de auditoría tiene para los distintos agentes económicos.

CAPITULO 2

LA PERCEPCION DEL INFORME DE AUDITORIA POR LOS USUARIOS

2.1. INTRODUCCION

Como ya señalábamos en el capítulo anterior, el informe de auditoría es el medio a través del cual el auditor, una vez realizado su investigación sobre los estados financieros de una determinada empresa y alcanzada una opinión determinada, transmite a distintos sujetos, con intereses sobre la actividad de la empresa, las conclusiones de su trabajo. En este sentido, la utilidad de un informe de auditoría descansa en la capacidad que éste tenga para transmitir el mensaje que los auditores pretenden comunicar. Concebido el informe de auditoría como el medio de transmitir un determinado mensaje, en este capítulo vamos a asumir la perspectiva de la teoría de la comunicación, donde vamos a distinguir como elementos básicos del sistema de comunicación de la auditoría al emisor, en nuestro caso será el auditor, el receptor, amplia gama de usuarios de la información contable y del informe de auditoría, el canal de transmisión, el informe de auditoría y, por último, el mensaje o contenido del informe emitido por los auditores.

La validez de todo sistema de comunicación, en nuestro caso la auditoría, debe medirse a través de la eficiencia del mismo en el cumplimiento de sus objetivos, lo cual implica no sólo que el mensaje es enviado y recibido, sino que los receptores del mismo comprenden el significado y sentido que deben atribuir a la opinión manifestada por el auditor. En síntesis, podríamos decir que si el principal objetivo del informe de auditoría es transmitir una opinión experta sobre el grado de seguridad y confianza que los usuarios de la información contable pueden otorgar a los estados financieros de una empresa, el análisis del grado de efectividad del funcionamiento del sistema de comunicación es una cuestión de extrema impor-

tancia, dado que dependiendo del tipo de opinión el usuario ha de formarse las expectativas sobre de la empresa que contribuya a formar su juicio, así como también puede determinar la necesidad de una búsqueda alternativa de información ¹. De ahí puede intuirse la importancia que puede suponer que la comunicación entre auditor y usuario del informe de auditoría sea efectiva, es decir, que el mensaje sea recibido con total nitidez y su significado sea comprendido por éste.

Gran parte de la doctrina contable ha venido destacando como la forma del informe de auditoría y el estilo utilizado por los auditores a la hora de transmitir su opinión, puede generar gran confusión en los usuarios llevándoles a la no comprensión del mensaje transmitido (AICPA, 1978; Bailey, 1981) ². La importancia de esta cuestión estriba en que si la percepción que los usuarios hacen del mensaje transmitido por el auditor y el significado que éstos atribuyen a dicho mensaje, no es coincidente con el significado que el auditor ha pretendido transmitir, el usuario puede verse inducido a realizar decisiones de diferente naturaleza a aquellas que podrían haber realizado con una adecuada comprensión del informe de auditoría. Desde un punto de vista práctico, la no comprensión de un mensaje resulta indeseable en la medida que puede implicar actitudes y reacciones de los individuos no deseadas por el auditor, de forma que puedan perjudicar los intereses de la empresa auditada, o bien los intereses privados de los propios usuarios.

La Comisión Cohen creada a instancias del Congreso de los Estados Unidos fue la primera institución que identificó y denunció que gran parte de parte de la falta de lectura de los informes de auditoría, podrían ser debidas a una serie de deficiencias en el proceso de comunicación de la opinión del auditor. En efecto, la utilización de breves términos técnicos en los informes de auditoría ha hecho que este haya venido siendo considerado por los usuarios de la información más como un símbolo, un ritual para cumplir con las obligaciones legales, que como un medio efectivo de transmisión de la opinión del auditor. La utilización de un vocabulario excesivamente especializado con formas gramaticales como “sujeta a” o “excepto por”, son los propios códigos utilizados en la comunicación. Aun cuando históricamente ha venido defendiéndose que la brevedad y concisión del mensaje, garan-

¹ En efecto, por ejemplo si la opinión emitida por el auditor es sin salvedades, el usuario puede considerar, dentro de los límites del concepto de materialidad y riesgo de auditoría, que la información es completa. Por otra parte, la gradación de distintas opiniones debe suponer que la calidad de la información divulgada por las empresas es menor, si es cualificada, afectando lógicamente el tipo de cualificación, si es denegada o si es adversa.

² Implícitamente estamos suponiendo que la opinión del auditor tiene valor o contenido informativo siendo el aspecto al que pretendemos aludir que la efectividad de la comunicación es un problema de estructuración del medio de comunicación y de la semántica utilizada en el mismo.

tiza la lectura rápida del mensaje que el auditor pretende emitir, resulta necesario que el usuario cuente con la capacidad suficiente para descodificar el mensaje y aprehender su significado. Por otra parte, el diferente número de informes que puede emitir un auditor y las distintas circunstancias que explican la opinión emitida por el auditor, puede aumentar la confusión sobre el papel del auditor, los procedimientos seguidos y la seguridad que las distintas opiniones aportan. La cuestión que durante decenas de años ha venido debatiéndose en el seno de comisiones especializadas, foros académicos y publicaciones especializadas es en qué medida el lenguaje utilizado en los informes de auditoría está adecuadamente definido para que sea comprendido por una amplia gama de usuarios de la información contable, de los cuales no ha de suponerse conocimiento sobre terminología especializada, normas de auditoría, manera en la cual el auditor forma su opinión y requerimientos legales sobre el tipo de opinión a emitir (Hatherly y Skuse, 1991, p. 117). Como ha señalado Estes (1982, p. 91), la persistencia de la profesión auditora para mantener un lenguaje estandarizado puede ser entendido como que ésta ha asegurado que el mensaje no es interesante y, de alguna forma, que los usuarios no lean el informe.

Las principales áreas que han venido sometiéndose a estudio como determinantes de una comunicación no eficiente entre auditores y usuarios de la información contable, pueden ser resumidas en los siguientes extremos (Dillard y Jensen, 1983; Pany y Jhonson, 1985; Nair y Rittenberg, 1987; Mayper et al., 1988; Gaffney y Lynn, 1991):

1. El uso del lenguaje estandarizado, lo cual puede reducir el informe de auditoría a un documento simbólico más que a un instrumento de comunicación.
2. Falta de una explícita declaración de las circunstancias que explican como el auditor llega a determinar su opinión, así como las circunstancias que le han motivado a su elección del tipo de informe a emitir.
3. Uso de una terminología y lenguaje excesivamente tecnicado que puede no resultar claro para el lector, generando por ello gran ambigüedad entre los usuarios del informe.
4. No transmisión de ciertos mensajes importantes tales como grado de responsabilidad que asume el auditor, alcance y naturaleza de lo que supone realizar una auditoría, evidencia y medios utilizados para alcanzar una opinión, nivel de seguridad que puede atribuirse a la opinión del auditor, etc.

Todas estas cuestiones ha motivado una corriente de estudios cuyo objeto de atención ha sido el análisis del significado que los individuos asocian a las distintas opiniones que pueden formular un auditor (informe limpio, con salvedades, opinión denegada, etc.). Si el auditor emite un informe sin salvedad se supone que el significado y mensaje que éste pretenden emitir es diferente que si emite otro tipo de opinión, si bien, dados los extremos apuntados anteriormente, la cuestión es si los usuarios asignan diferentes significados a diferentes mensajes emitidos por el auditor. Por esta razón, las investigaciones que vamos a someter a revisión en el presente capítulo prestan atención a dos de los elementos que determinan el sistema de comunicación de la auditoría, el mensaje y el receptor³. En este sentido, la hipótesis contrastable es si diferentes mensajes, es decir, diferentes opiniones manifestadas por el auditor, son adecuadamente entendidas por los usuarios y otorgan el significado que el auditor ha pretendido transmitir. Para ello los distintos trabajos empíricos han intentado contrastar dos cuestiones; en primer lugar la capacidad que tienen los usuarios para distinguir entre las distintas opiniones que pueden formular un auditor. Aun cuando la capacidad para diferenciar entre un informe cualificado por una limitación en alcance de la auditoría, y si la opinión es denegada por esta misma razón, no garantiza en sí mismo que el usuario sea capaz de entender el mensaje emitido por el auditor, esta capacidad de diferenciación se convierte en una condición necesaria para que la comunicación sea efectiva.

La segunda área de interés se centra en analizar el significado que los usuarios asignan a los informes de auditoría. En efecto, como hemos pretendido analizar en el capítulo anterior, la opinión del auditor añade credibilidad y seguridad a la información contable, si bien esta credibilidad viene asociada al tipo de opinión emitida. Así cabe suponer que una opinión sin salvedades otorga más credibilidad que una opinión denegada, si bien esta aserción requiere que sea contrastada de forma empírica. Otro extremo importante que pretendemos resaltar en este estudio, es la calidad del significado que los usuarios obtienen, cuestión esta que puede ser contrastada comparándose los significados que los auditores y los usuarios le otorgan a los informes de auditoría. En la medida que hemos de suponer que los auditores tienen capacidad profesional y experiencia contrastada para saber el significado de distintas opiniones, la comparación de los significados de emisores y receptores del mensaje ante similares estímulos, es decir, ante similares informes de auditoría, puede ser un buen medio de control de la calidad de la comprensión.

³ En este momento asumimos que el auditor no tiene dudas algunas sobre el mensaje que pretende emitir, por lo que la eficiencia en la comunicación de su opinión cabe imputarla a la dificultad del usuario para comprender el mensaje o bien al propio medio de comunicación, es decir, la estructura del informe de auditoría.

En resumen, todos los estudios que vamos a someter a una somera revisión pretenden contrastar que la ausencia de lectura de los informes de auditoría puede estar debida a la dificultad de los individuos para comprender un escueto mensaje recubierto de cierta retórica. En la medida que esta cuestión pueda contrastarse, los problemas de comunicación quedan meramente reducidos al sistema de comunicación, por lo que la solución podría situarse en el abandono del informe estandarizado y corto, por un mensaje largo y con un contenido amplio de información.

2.2. LA FORMACION DE LA PERCEPCION DE LOS USUARIOS DE LA INFORMACION FRENTE AL INFORME DE AUDITORIA

Todo curso de acción o decisión tomada por los usuarios de la información contable viene precedida de un proceso cognitivo-psicológico y no perceptible externamente, mediante el cual el usuario afectado por la actividad de una empresa debe formar una percepción o juicio sobre la misma, percepción ésta que estará basada en un amplio volumen de información disponible por éste, para tomar conocimiento de la situación de la empresa. Para que el informe de auditoría se constituya en un útil instrumento que capacite que los decisores realicen acciones más racionales, aquel debe ayudar a que los usuarios se formen percepciones sobre las empresas.

La percepción es un estado mental del individuo que ejercerá una influencia sobre la respuesta o no respuesta de éste ante un objeto o estímulo, en nuestro caso el informe de auditoría. Por esta razón, resulta necesario para analizar la efectividad de la comunicación de la opinión del auditor, en que medida el informe de auditoría puede influir la percepción del individuo sobre la empresa, es decir, se requiere relacionar empíricamente el informe de auditoría con la percepción que los lectores de éste se forman del mismo. El objetivo que pretendemos analizar en este momento es si la estructura estandarizada de los informes y la utilización de terminología oscura y excesivamente técnica, hace que dicho informe no facilite o ayude la formación del juicio del usuario de la información contable, cuestión ésta que se hará depender de la capacidad de tales usuarios para comprender el mensaje emitido a través de su informe por el auditor.

Una vez que el auditor realiza el examen de los estados financieros de una empresa, debe determinar el mensaje que el usuario del informe, ante las circunstancias específicas de una empresa, debe recibir. La elección del auditor, aun cuando

sujeta a su juicio experto, no es arbitraria sino que está sometida a un número limitado de formas de transmitir la opinión, según venga determinada en la regulación o en la normas técnicas emitidas por organismos competentes o corporaciones profesionales. La cuestión que cabe resaltar es si la forma del informe y los términos y frases técnicas utilizadas pueden determinar fallos de comunicación o dificultar la comprensión del individuo del mensaje transmitido por el auditor (Carmichael, 1972, p. 86) ⁴. La asunción de la que se parte es que dado estos problemas resaltados, el usuario de la información contable tiene dificultades para comprender el mensaje transmitido por los auditores en su informe, siendo la hipótesis a contrastar si el problema de una comunicación ineficiente entre auditores y usuarios de sus servicios puede resultar de naturaleza semántica, es decir, provocada por la estructura, forma y extensión del informe de auditoría.

A este respecto cabe señalar como todo objeto comunicado, en nuestro caso el mensaje de un informe de auditoría, presenta dos tipos de significados intrínsecos, denominados significado denotativo y significado connotativo (Houghton, 1987, p. 246). Refiriéndonos en este momento al significado denotativo, éste supone que los individuos que interactúan en un proceso de comunicación son capaces de llegar a acuerdos sobre los que el mensaje es, es decir, el significado denotativo no es otra cosa que la indicación o expresión comunicada, o lo que es lo mismo, su definición literal. En lo que se refiere a los informes de auditoría, la existencia de acuerdos entre el emisor del informe y el receptor del mismo sobre el significado que el mensaje tiene no debe tomarse como garantizada, dado que las distintas circunstancias que pueden explicar la formación de una opinión por el auditor, la naturaleza inobservable del auditor en el proceso de auditoría, y la falta en la mayoría de las ocasiones de un profundo conocimiento de los receptores del informe sobre la naturaleza y alcance de una auditoría, puede, cuando menos, poner en dudas la capacidad de los individuos para diferenciar informes de auditoría que pretender emitir mensajes distintos. Por esta razón resulta de gran interés analizar el significado denotativo que los usuarios del informe de auditoría asocian a los mismos, dado que la capacidad de comprensión del mensaje implícito en un informe va a depender en gran medida de la aptitud de los individuos para realizar distinciones, es decir, otorgar significados denotativos distintos, entre las diversas formas de transmitir la opinión del auditor.

⁴ Por ejemplo, Estes (1982) concluyó en un estudio empírico sobre la comprensión y utilización de los inversores del informe de auditoría, que éstos no parecían comprender la diferencias entre una opinión de la forma “excepto por” o “sujeta a”.

Podemos llegar a la conclusión que gran parte de la capacidad del informe de auditoría para influir en los juicios de los usuarios de la información se hace depender de que éstos distingan los diferentes tipos de mensajes que puede emitir el auditor antes las específicas circunstancias de una empresa auditada⁵. En este sentido, el objetivo de una corriente de estudios que pasaremos a describir seguidamente tiene por objeto analizar empíricamente el significado denotativo que los usuarios del informe atribuyen a diferentes tipos de mensajes. El objetivo que se pretende contrastar es que en la medida que distintos informes son utilizados por los auditores para pretendidamente comunicar diferentes mensajes, si los usuarios no distinguen la diferencia entre tales mensajes, la comunicación entre auditores y usuarios del informe no podrá ser efectiva. Aun cuando la capacidad para diferenciar distintos informes de auditoría no va a garantizar por sí sola que el usuario del informe comprenda el mensaje, si es por el contrario una condición necesaria para que ello se produzca, por lo que éste tipo de estudios no tienen por objeto analizar el significado que atribuyen los usuarios al informe de auditoría sino simplemente su capacidad para distinguirlos.

Para dar contestación a este interrogante, es decir, para analizar que los usuarios del informe perciben las diferencias objetivas entre informes de naturaleza diversa, todos los estudios en los que nos centraremos han utilizado metodologías desarrolladas en el campo de la psicología del conocimiento y de la formación de juicios, y en particular se ha hecho uso de los modelos de escalas multidimensionales. El objetivo que persiguen los estudiosos de esta corriente es construir cuál es el modelo de percepción de los usuarios de un informe de auditoría, basándose para ello en clasificaciones de similitud que tales usuarios realizan ante diferentes informes de auditoría. El modelo de escalas multidimensionales es una simple técnica matemática de reducción de datos, cuyo objeto es sintetizar datos donde la organización de conceptos y las dimensiones subyacentes de percepción no son bien conocidas, es decir, cuál o cuales atributos de un informe de auditoría hace que los usuarios perciban a éste como diferente.

A través de la aplicación de este modelo las relaciones de similitud percibidas por los usuarios frente a dos tipos de informes de auditoría con mensajes diferentes, pueden ser, a través del uso de un algoritmo determinado, representadas como una relación geométrica entre dos puntos de un mapa n-dimensional, siendo dichas

⁵ Objetivamente podemos convenir que una opinión denegada por limitación en el alcance de la auditoría es diferente y tiene un significado intrínseco diferente a sí la opinión emitida es de la forma excepto por, sujeta a una limitación de alcance. El problema consiste en analizar en que medida los usuarios, ante las diversas circunstancias que caracterizan la elección del auditor, consiguen distinguir el diferente mensaje que es pretendido transmitir.

dimensiones las que determinan la propia estructura de percepción del individuo, es decir, los aspectos sobre los que el individuo realiza las comparaciones entre dos o más informes de auditoría. Esta representación física, normalmente denominada como “espacio objeto” de una familia de objetos, en nuestro caso informes de auditoría diferentes, quedan situados en el espacio de forma que las distancias entre ellos están relacionadas a la similitud de juicios que para un usuario tiene los informes comparados. Se trata de un potente método, dado que la representación en el espacio que hacen los individuos no es otra cosa que las distancias psicológicas entre los estímulos, informes de auditoría, y la mente del individuo, es decir, su modelo de percepción. La asunción del modelo es que las distancias en el espacio de los objetos es una función del grado de similitud que los individuos otorgan a los objetos comparados; a medida que el grado de similitud de los objetos incrementa, la distancia en el espacio disminuye, y mientras mayor sea el espacio existente en el espacio entre los objetos mayor es la diferenciación percibida por los individuos entre los mismos.

El diseño metodológico de estos estudios es sumamente simple, donde los individuos sometidos al estudio experimental han de comparar el grado de similitud o diferencia que aprecian entre distintos informes de auditoría con opiniones diversas y variadas circunstancias que explican dicha opinión. En concreto puede resumirse en los siguientes términos:

- a) El individuo sometido a estudio experimental debe valorar la similitud que para él supone una familia de objetos. Las valoraciones serán realizadas sobre las distintas parejas de objetos, $n(n-1)/2$. El grado de similitud es medido por una escala, normalmente de diez puntos, a través de la cual el individuo debe valorar la similitud existente para él entre las distintas parejas posibles. La comparación de parejas de informes implica presentar al individuo dos informes de auditoría a la vez, objetivamente diferentes tanto en tipo de opinión como en la circunstancia que explica esta opinión, requiriendo que el individuo sometido al estudio valore el grado de similitud —o diferencia— que tales informes tienen para él. Los individuos sometidos al experimento tienen que realizar una serie de juicios para valorar la similitud de tales informes, lo cual se hace depender de su propio modelo de percepción el cual ni resulta observable, ni es conocido ⁶.

⁶ Por ejemplo si un individuo sometido a un estudio de laboratorio tiene que determinar el grado de similitud que para él, utilizando su propio esquema mental, tienen cinco informes distintos de auditoría, tendrá que valorar veinte parejas de informes.

b) Una vez agregados todos los juicios de similitud realizados por los individuos sometidos al estudio experimental, el resultado tras la aplicación de un determinado algoritmo es una representación en el espacio de los distintos informes de auditoría, pudiendo a través de la situación específica de los objetos estimar la capacidad de los individuos para diferenciar los distintos mensajes de diferentes informes de auditoría. Hemos de resaltar que el modelo es de reducción de datos, por lo que partiendo de información única para cada individuo, su propio modelo de percepción de los objetos comparados, se llega a información común para todos los individuos, es decir, un modelo de percepción para el conjunto de individuos que maximiza la varianza de la muestra. El modelo aun distinguiendo las dimensiones subyacentes de percepciones sobre las cuales los individuos hacen las comparaciones de los informes de auditoría no consigue describir cuáles son éstas, por lo que desvelar estas dimensiones va a depender de la interpretación racional del investigador, de la propia situación de los elementos sometidos a comparación en el espacio de objetos y de los atributos inherentes a estos objetos. Por la breve descripción que hemos realizado del modelo de escalas dimensionales, la validez del mismo para reflejar un modelo de percepción conjunto que tenga significado psicológico se hace depender fundamentalmente de que exista un espacio común de percepciones entre los individuos, es decir, que éstos perciban los objetos sometidos a comparación sobre similares dimensiones de percepción. Ello obligará a que los individuos sometidos a los estudios experimentales tengan, al objeto de garantizar la existencia de un espacio común de percepciones, ciertos rasgos comunes como edad, formación, experiencia, etc., que garantice que aun cuando el modelo de percepción de cada individuo sea distinto, estos mantengan la suficiente similitud para que el resultado propuesto por el sistema escalar sea psicológicamente significativo (Pillsbury, 1985, p. 69).

Realizada una descripción somera del diseño experimental utilizado por distintos autores para medir la capacidad que distintos usuarios tienen para diferenciar informes de auditoría con mensajes de distinta naturaleza, en el apartado siguiente someteremos a revisión una parte importante de los mismos que han sido publicados en los últimos años.

2.2.1. Investigaciones experimentales sobre los modelos de percepción del individuo ante los informes de auditoría

Distintos autores (Libby, 1979 a; Bailey et al., 1981; Pillsbury, 1985; Nair y Rittenberg, 1987; Mayper et al., 1988; Gaffney y Lynn, 1991) han aplicado el modelo de escalas multidimensionales para describir la percepción que los individuos realizan sobre distintos informes de auditoría, basándose en los propios juicios de similitud que éstos emiten ante la percepción de distintas opiniones de los auditores.

El primer trabajo que puede encontrarse en la literatura es el de Libby (1979 a), estudio éste no sólo de relieve por ser el que introdujo como área de experimentación el análisis de las percepciones de los individuos ante los informes de auditoría, sino también porque perfiló una metodología que con muy pocas diferencias ha venido siendo utilizada por los trabajos posteriores citados en el párrafo anterior⁷. Este autor partió de la presunción de que el mensaje transmitido por distintos informes de auditoría podría no ser íntegramente comprendido por los receptores del mismo. Al objeto de contrastar la capacidad que determinados individuos tenían para distinguir diferentes mensajes, realizó un estudio típico de laboratorio. Los individuos sujetos al estudio fueron veintiocho analistas de riesgo de grandes entidades financieras, concebidos éstos como un grupo de usuarios de la información contable sofisticados y al objeto de garantizar la existencia de un espacio de percepciones comunes entre estos individuos, fueron controladas variables como experiencia, educación recibida, posición que ocupaban en la empresa, tamaño de la empresa, número de informes de auditoría analizados en los últimos años, etc. A estos individuos se le presentaron diez informes de auditoría de una firma ficticia, la cual fue caracterizada como una empresa grande, dedicada a la comercialización de bebidas no alcohólicas y la cual fue auditada por una de las grandes firmas internacionales⁸. Cada informe de auditoría presentado al grupo experimental contenía tres partes: tipo de opinión (no calificado, calificado y opinión denegada); tipo de circunstancia general que explicaba la opinión emitida

⁷ Por este motivo realizaremos un estudio descriptivo de la metodología utilizada en este trabajo, pasando por el resto de los señalados a destacar meramente sus conclusiones.

⁸ Libby (1979 a) consideró que eran éstas las características medias de las empresas que estos individuos sometían en su trabajo diario a estudio, por lo cual quiso reflejar en el estudio experimental un escenario lo más real posible. Una de las cuestiones que han sido cuestionadas sobre las variables de definición del escenario, ha sido la de la elección de un gran auditor en la medida que ello podría influir las percepciones de los individuos. En efecto, distintos estudios han demostrado como las entidades financieras utilizan el tamaño del auditor como una variable que determina su calidad o reputación, por lo que esta declaración podrían predisponer al individuo respecto a sus percepciones.

(incertidumbres, limitación de alcance y no auditado) y circunstancias específicas recogidas en la opinión (para los informes por incertidumbres, estas eran valor de realización de activos y demandas judiciales; para los informes por limitación de alcance, bien eran impuestas por las circunstancias o bien por el propio cliente). En este sentido, los individuos tendrían que formar sus percepciones ante diez informes que representaban circunstancias objetivamente diferentes para la empresa, con el objeto de analizar si estas circunstancias eran percibidas de forma diferente por éstos. Ante los diez informes los entrevistados debían emitir los juicios de similitud entre las parejas posibles de los diez informes⁹. La valoración de la similitud fue realizada sobre una escala de cero (menor similitud entre parejas) a nueve (mayor similitud entre parejas)¹⁰.

Una vez agregadas las respuestas de los individuos sobre la similitud de las diferentes parejas comparadas, utilizando el modelo de escalas multidimensionales Libby (1979 a) concluyó que el modelo de percepciones del grupo de individuos podría quedar reflejado en el espacio de dos dimensiones, el cual explicaba gran parte de la varianza de la muestra¹¹. Las conclusiones a las que llegó Libby (1979 a) ante la representación en el espacio de los distintos informes de auditoría fruto de las percepciones agregadas de los usuarios frente a éstos, es que los individuos sometidos al estudio experimental percibían de forma nítida las distintas circunstancias que hacían distintos los diferentes mensajes, adquiriendo dicha representación gráfica gran coherencia. Al objeto de interpretar las dimensiones o atributos del informe sobre los cuales los individuos creaban sus percepciones, este autor, dada la situación en el espacio de los distintos informes de auditoría, consideró

⁹ Las parejas posibles en este caso serían 45, si bien al objeto de realizar una contrastación sobre posibles respuestas arbitrarias se repitieron cinco parejas para determinar si las respuestas en las parejas repetidas eran similares, lo que garantizaría el grado de concentración de los individuos para realizar sus juicios de similitud. En todos los casos las respuestas fueron consistentes para estas cinco parejas de control.

¹⁰ Los criterios para juzgar la similitud no fueron aportados, de forma que los individuos debían utilizar su propio marco de percepciones para evaluar los informes. Previo a la valoración de la similitud, los entrevistados tenían que señalar la pareja de informes más similares y la pareja de informes menos similares, de forma que esto servía para analizar el grado de comprensión de la tarea por los individuos, así como para determinar unos puntos de referencia a través de los cuales los individuos debían valorar el resto de las parejas.

¹¹ Como decíamos anteriormente este modelo determina el número de dimensiones que mejor representa la estructura de percepciones de los individuos. Para el caso de este estudio, la utilización de una nueva dimensión no conseguía incrementar demasiado la varianza muestral explicada, por lo que al objeto de mejorar la representación gráfica del espacio de objetos, este autor sólo utilizó el espacio de dos dimensiones, es decir, concibió que los individuos percibían los informes bajos dos dimensiones o atributos implícitos en los informes de auditoría.

que la dimensión horizontal del espacio reflejaba una división de los informes en tres grupos dependiendo de si los informes eran sin cualificaciones, cualificado y denegado. Un análisis de las distancias de los distintos grupos descritos ponía de manifiesto que la opinión calificada estaba más cerca del informe limpio que de las opiniones denegadas, pareciendo ello un juicio racional en la medida que el individuo comprendía de forma nítida la graduación emitida por el auditor y las implicaciones que de tal graduación se puede derivar para la empresa. La segunda dimensión, el eje vertical del espacio de dos dimensiones, por el contrario separaba a los informes en tres grupos sobre la base del tipo de limitación de alcance. Así se distinguían tres grupos de informes: aquellos en los cuales el auditor no había visto limitado su trabajo para emitir su opinión, informes donde las circunstancias habían limitado el alcance de su trabajo e informes donde el cliente había impuesto límites al desarrollo de la auditoría. Las conclusiones generales del estudio es que los individuos entendían los informes de auditoría, y que realizaban una adecuada interpretación de los atributos de éstos y de los mensajes realizados.

Otro estudio que aplica esta metodología es el Bailey et al (1983), autores estos que utilizando los mismos estímulos, tipo de empresa e informes de auditoría, profundizaron en el estudio de Libby (1979 a). La principal aportación del estudio de Bailey et al. (1983) es que analizaron en que medida un cambio en la estructura de los informes y las expresiones y palabras utilizadas en los mismos, podría cambiar las percepciones de las circunstancias de la empresa que en los mismos se reflejaban. Para ello entrevistaron a alumnos posgraduados y con formación en contabilidad. Mientras que a la mitad del grupo se le dio informes largos y con mayor contenido sobre como el auditor había llegado a formar su opinión, a la otra mitad del colectivo se le ofrecieron informes cortos. El análisis espacial para ambos grupos puso de manifiesto que las percepciones de ambos grupos eran similares. Es decir, ambos grupos percibían los informes desde similares dimensiones a las descritas por Libby (1979 a), y la amplitud del informe no conseguía una descripción distinta. Las conclusiones a las que llegaron estos autores no sólo fueron que los individuos conseguían formarse una percepción distinta de la empresa en función del tipo de informe, sino también que un informe largo no conseguía cambiar estas percepciones.

Otro estudio destacable es el de Pillsbury (1985), si bien el objetivo de este autor fue analizar la capacidad de los individuos para percibir el diferente grado de seguridad que los auditores aportan dependiendo del servicio realizado. En efecto, tras la proliferación de nuevas formas de información contable, tales como estados financieros intermedios, previsiones financieras, revelación de información voluntaria, etc., la profesión con su arsenal de conocimientos, no ha podido practicar

una auditoría, en el estricto sentido de la palabra, es decir, un examen y revisión de la información contable utilizando una técnicas de muestreo, selección de evidencia, pruebas de control interno, etc., ante estas nuevas formas de información contable surgidas. Por este motivo los auditores han venido ofertando servicios diferentes a la auditoría para ajustarse a las diferentes circunstancias de sus clientes, sin embargo ello puede generar una mayor confusión sobre el papel de los auditores, los procedimientos seguidos y la seguridad aportada en los diferentes informes. En cualquier caso, la profesión ha ido generando distintos servicios con diferentes niveles de seguridad para diferentes tipos de información, tales como servicios de revisión de la contabilidad, compilación, etc., los cuales, sin pretender realizar un estudio detenido sobre los mismos, pueden entenderse que aportan niveles de seguridad sobre la información menores que los aportados por la auditoría.

Los sujetos entrevistados por Pillsbury (1985) fueron 25 analistas de riesgo de entidades financieras, a los cuales se le presentó informes con distinto grado de seguridad. Siete informes de seguridad limitada ¹² y un informe con una opinión estándar ¹³. El modelo de escalas multidimensionales generó una representación espacial en dos dimensiones, en el cual en la dimensión horizontal reflejaba, según este autor, el grado de seguridad percibido por el individuo en los distintos informes, considerando Pillsbury (1985) que dada la regulación que el AICPA hacia de estos distintos servicios y el nivel de compromiso que exigía a la profesión, los individuos parecían percibir de forma adecuada el diferente grado de seguridad que los informes aportaban a la información contable, ordenando los distintos informes de menor a mayor seguridad. Respecto a como los informes quedaban representados sobre la dimensión vertical, este autor no encontró explicación racional alguna.

Nair y Rittenberg (1987) realizaron un estudio experimental similar al de Pillsbury (1985). No obstante, pueden resaltarse una serie de aspectos novedosos, tales como la ampliación de los informes que los individuos analizaban ¹⁴, la utili-

¹² Revisión de información intermedia, servicios de compilación, informe de cumplimiento de acuerdos contractuales, información suplementaria a la regulada, informe sobre estados abreviados, información previsional.

¹³ Puestos que estos trabajos requieren un nivel de compromiso distinto y un volumen de aplicación de pruebas diferentes, los informes representan circunstancias distintas en la medida que otorgan diferentes niveles de seguridad.

¹⁴ Con ello se pretende evitar el problema que encontró Pillsbury (1985) para explicar uno de los atributos sobre los que los individuos se formaban la opinión de los informes. En efecto, la

zación de usuarios menos sofisticados ¹⁵ y se controlaba el efecto que el auditor podría tener sobre la formación de la percepción ¹⁶. El trabajo queda estructurado para que los individuos analizaran distintos informes con distinto grado de seguridad, e informes que con similar grado de seguridad, informes de auditoría estrictos, reflejaban circunstancias distintas de la empresa que implicaban opiniones de diversa naturaleza. La aplicación del modelo de escalas multidimensionales generó resultados que ponían de manifiesto que los individuos percibían diferencias entre los informes, y mientras que la dimensión horizontal del eje espacial de dos dimensiones distinguía a los informes según el trabajo realizado por los auditores, es decir, de menor a mayor trabajo, estos autores consideraron que la dimensión vertical reflejaba la percepción de los individuos sobre la seguridad inherente que los distintos informes aportaban a la información contable de la empresa auditada. No se encontraron diferentes percepciones entre los grupos en función del auditor que firmaba el informe. Un estudio similar es el de Mayper et al. (1988), siendo los resultados que alcanzaron estos autores de la misma naturaleza a las descritas por Nair y Rittenberg (1987).

El estudio de Gaffney y Lynn (1991) se diferencia de los anteriores en que la entidad de la que se trata los informes de auditoría es una entidad pública. Los individuos sometidos al estudio experimental fueron analistas de inversiones especializados en inversión institucional (fondos de pensiones y fondos de inversiones), considerándose que éstos eran los principales suscriptores de las emisiones de deuda de las entidades públicas. A estos individuos se le presentaron seis diferentes informes de auditoría según el tipo de opinión (no calificada, calificada, adversa y denegada), objetivo del examen realizado por los auditores (objetivo general para control de legalidad o objetivo para emitir deuda) y circunstancias que explicaban la opinión (omisión de activos, omisión de registros, no cumplimiento de principios). La aplicación del modelo de escalas multidimensionales generó una representación en el espacio de dos dimensiones, donde la dimensión horizontal reflejaba una agrupación de los informes en no calificada, calificada y adversa y denegada. La dimensión vertical distinguía los informes en función del objetivo de la auditoría realizada.

característica objetiva que diferenciaba a los informes era el grado de seguridad. Estos autores introducen también diferentes informes de auditoría estándares con opiniones diversas.

¹⁵ El colectivo entrevistado fue el de analistas de riesgos de entidades financieras pequeñas, de forma que se entendía que estos tenían menos experiencia en la lectura e interpretación de informes de auditoría.

¹⁶ A la mitad del grupo entrevistado se le decía que el auditor que firmaba los informes era un firma de las internacionales mientras que al resto se le decía que era un pequeño auditor.

2.2.2. Espacio común de percepciones entre usuarios y auditores frente a los Informes de auditoría

Los estudios descritos brevemente en el apartado anterior ponen de manifiesto que los usuarios, utilizando estructuras de percepción propias, parecen entender los diferentes mensajes contenidos en informes de auditoría que son emitidos ante circunstancias diversas. En principio, y aun cuando las dimensiones o atributos del mensaje sobre las que se construye la percepción no son contrastadas empíricamente sino que simplemente son explicadas racionalmente por el investigador analizando la propia situación espacial de los informes, los resultados de los estudios parecen proveer argumentos suficientes para concluir sobre el valor que las opiniones de los auditores tienen para los usuarios, basando esta interpretación en que los usuarios atribuyen seguridad, credibilidad y utilidad diferente a la información contable de la empresa según sea la opinión del auditor.

No obstante, el mero hecho de que los usuarios distingan los distintos mensajes implícitos en un informe de auditoría no ha de significar que la comunicación entre usuarios y auditores es eficaz, ya que esta cuestión, como adelantábamos anteriormente, se hace depender del significado que unos y otros otorgan al mensaje emitido. Así para que el informe de auditoría se convierta en un medio eficaz de comunicación, los usuarios deben otorgar a éste el mismo significado que los auditores, garantizándose de esta forma que aquellos entienden el mensaje que éstos pretenden transmitir ¹⁷.

Dentro de la metodología que hemos analizado, el modelo escalar multidimensional, ya señalábamos como controlando ciertas características de los individuos sometidos al estudio experimental que aseguraran cierta homogeneidad entre los mismos, el modelo garantizaba la existencia de un espacio de percepciones psicológicamente significativo, es decir, una percepción de los informes de auditoría bajo los mismos atributos que les caracteriza. No obstante, si tal homogeneidad no se da entre los miembros del grupo, el método no garantiza resultados significativos ¹⁸. Para analizar si existe un espacio común de percepciones entre los auditores y los usuarios del informe de auditoría, la metodología seguida por distintos autores es

¹⁷ Para que la comunicación sea efectiva, el mensaje debe ser comprendido, es decir, debe existir una adecuada congruencia entre lo que el emisor pretende decir cuando, ante circunstancias específicas de una empresa, emite una opinión concreta y el significado que el usuario del informe debe otorgar a la misma.

¹⁸ Por esta razón no resulta posible crear un modelo de percepciones para grupos no homogéneos como auditores y usuarios, al objeto de contrastar la similitud del significado otorgado al mensaje.

la de crear modelos separados de percepción y analizar si la situación de los informes de ambos grupos es similar para las dimensiones que se representen. Los auditores actúan en estos estudios experimentales como grupo de control, dado que es supuesto que ellos entienden los mensajes que ante diferentes circunstancias son transmitidos, de forma que si la estructura de percepción de los usuarios es similar, es decir, existe consenso entre ambos grupos, puede llegarse a la conclusión de que los usuarios entienden el mensaje que los auditores han intentado transmitir.

Entre los estudios que hemos analizado anteriormente, distintos autores han utilizado este procedimiento para garantizar que la comunicación del mensaje del auditor ha sido adecuada, aun cuando los resultados no son concluyentes dado que mientras Libby (1979 a) y Gaffney y Lynn (1991) concluyen que auditores y usuarios del informe tienen similar estructura de percepciones, Pillsbury (1985) y Mayper et al. (1988) llegan a resultados contrarios. En efecto, Libby (1979 a) una vez descrito los atributos sobre los cuales se percibe los informes de auditoría por los usuarios, tipo de opinión y extensión del trabajo realizado, creó el modelo de percepciones de auditores de grandes firmas internacionales sobre los mismos estímulos. Tras la representación espacial de la estructura de percepciones de los auditores realizó un estudio de correlación de la situación de cada informe respecto a su situación en ambas dimensiones, llegando a la conclusión que la estructura de percepciones de ambos grupos era similar. Con igual procedimiento, Gaffney y Lynn (1991), llegan a conclusiones similares, es decir, los usuarios de los informes de auditoría de una entidad pública percibían el mensaje de forma similar que los auditores.

Por el contrario, Pillsbury (1985) y Nair y Rittenberg (1987), llegaron a la conclusión de que la estructura de percepciones de auditores y usuarios frente a los informes de auditoría de sus respectivos estudios experimentales, no eran similares. Esto puede venir explicado por el propio diseño del trabajo de estos autores, ya que como veíamos anteriormente se trataba de analizar el grado diverso de seguridad que los auditores aportaban a trabajos de diversa índole, por lo que se puede llegar a la conclusión que aunque los usuarios entienden los mensajes para el servicio tradicional de auditoría, encuentran más problemas para analizar la responsabilidad, seguridad que aporta y contenido del mensaje, para otros servicios en los que la entidad auditada contrata servicios que aportan sólo seguridad limitada.

En cualquier caso, hemos de llamar nuevamente la atención sobre una limitación inherente a este tipo de estudios, cual es la interpretación que los autores

realizan subjetivamente sobre el sistema de percepciones de los individuos y los atributos sobre los que se percibe los informes de auditoría. Esta cuestión y la necesidad de superar esta limitación, explica que determinados autores más que centrarse en el significado denotativo de los informes de auditoría, hayan intentado analizar el significado connotativo que para los usuarios tienen los informes de auditoría, aspecto éste que pasamos seguidamente a estudiar.

2.3. EL SIGNIFICADO ASOCIADO A LOS INFORMES DE AUDITORIA

Anteriormente aludíamos a que en todo mensaje comunicado existen dos tipos de significados; el estudio del significado denotativo del mensaje de auditoría nos ha llevado a analizar la capacidad de los usuarios del informe de auditoría para realizar distinciones entre opiniones de los auditores que reflejan circunstancias diversas, así como un estudio indirecto, a través de la comparación de sistemas de percepciones, para analizar en que medida los usuarios entienden el mismo mensaje que los auditores quieren transmitir. En este momento, y al objeto de profundizar sobre la efectiva comprensión del mensaje que el auditor intenta transmitir a través de la formulación de distintos tipos de informes, vamos a referirnos al estudio del significado connotativo que los usuarios asocian a los informes. Esta cuestión se hace del todo necesaria porque aun cuando los estudios anteriores se analiza la estructura de percepciones de los usuarios frente a los informes de auditoría, las dimensiones de la percepción o los atributos sobre los cuales se construían los juicios de similitud entre informes, no era proporcionada por el modelo escalar multidimensional, sino que éstas eran explicadas tras ejercicio interpretativo de los autores. Por otra parte, sólo se describen similitudes y diferencias de los mensajes, pero no el significado que se atribuyen a los mismos en referencia a los estados financieros de las empresas a los cuales se refieren. Por esta razón parece necesario someter a estudio qué significado otorgan los usuarios ante los atributos o dimensiones implícitas en los informes, que aun cuando ya hemos señalado que dicho informe puede resultar poco extenso y limitado en comparación con la extensión y complejidad que supone la realización de una auditoría, en el mismo quedan recogidos aspectos fundamentales que suponen un resumen del proceso de auditoría y de las conclusiones alcanzadas, entre las que cabe resaltar la naturaleza independiente del examen, identificación de la empresa auditada, breve descripción de los procesos utilizados para captar y evaluar la evidencia informativa, utilización del juicio profesional y fundamentalmente la conclusión a la que llega el experto tras su trabajo. El objetivo en este momento es analizar si el usuario de la

información contable puede entender estas dimensiones implícitas en todo informe de auditoría y que significado otorgan a las mismas.

En este sentido, el significado connotativo de un concepto u objeto transmitido se refiere a la acumulación de asociaciones emocionales que un concepto particular adquiere para un individuo. El significado connotativo hace referencia a las percepciones que sobre las dimensiones o atributos implícitos en un informe de auditoría se forma el individuo ante diferentes tipos de opinión. Por ejemplo, si nos referimos a un atributo inherente al informe de auditoría como es la utilidad que añade a la información contable a la que se refiera, a priori puede presumirse que dicha utilidad será mayor cuando la opinión es sin salvedades, que cuando la opinión del auditor señala algún tipo de salvedad o el auditor no emite su opinión. No obstante, esta cuestión requiere de contrastación, ya que como señala Bailey (1981) pueden existir situaciones en las que los individuos entiendan que una opinión calificada genera mayor grado de fiabilidad, en la medida que los auditores habrán realizado una auditoría más profunda y consistente¹⁹. Dado que el significado connotativo que los individuos asocian a un mensaje es el que influencia en gran medida el comportamiento de éste, el significado que los usuarios asignan al informe de auditoría se convierte en un elemento fundamental en el proceso de una comunicación eficaz en el sistema de auditoría, permitiendo el análisis del significado por otra parte detectar con mayor precisión que los estudios anteriores si los usuarios del informe de auditoría tienen problemas para comprender el significado que deben otorgar al mismo.

Para medir el significado connotativo que los individuos asocian a un mensaje, informe de auditoría en nuestro caso, cabe resaltar que el significado que para los individuos tienen diferentes conceptos u objetos no resultan observables, por lo que en el tipo de estudios que vamos a someter a revisión en este momento se parte de la asunción que las respuestas de los individuos ante determinados signos o estímulos cuando leen un informe de auditoría, se hacen depender de la asociación entre el signo y el significado que este adquiere, por lo que las respuestas de los individuos a determinadas preguntas relacionadas con un objeto particular puede convertirse en una medida apropiada para abstraer el significado que los individuos asocian al objeto. Esto explica un tipo de estudio experimental basado en cuestionarios en los que los individuos han de contestar a preguntas a través de las cuales pretende inferirse el significado que otorgan a determinadas dimen-

¹⁹ El argumento implícito en esta interpretación es que los auditores son reacios a emitir opiniones calificadas, por lo que éstas son entendidas como la última solución, tras un proceso de negociación con el gerente y con una validación exhaustiva de sus pruebas. Si este tipo de opinión es emitida, la seguridad de la misma puede ser mayor que para una opinión sin salvedades.

siones que definen el significado de un concepto particular, es decir, en nuestro caso, preguntas acerca de los atributos contenidos en un informe de auditoría como los descritos arriba.

En el caso de los estudios sobre el significado que los informes de auditoría adquieren para los distintos lectores, los atributos sobre los que se ha encuestado a los individuos, pretendiendo a través de sus respuestas inferir el significado que otorgan al informe, han sido:

1. Grado de utilidad y fiabilidad que un informe particular añade a los estados financieros a los que acompaña. Esta primera dimensión o atributo de los informes de auditoría, pretende valorar la efectividad de la comunicación o comprensión por los usuarios del informe de auditoría. En este sentido, y para contrastar dicha eficiencia, se analiza como el informe de auditoría afecta a la utilidad que el individuo asocia a la información contable, el grado de confiabilidad que la opinión del auditor otorga a la información contable, cómo el informe de auditoría pone de manifiesto la necesidad de una búsqueda de mayor información, calidad que asocian tras la lectura del informe al control interno de la empresa, valoración del riesgo de la compañía, integridad que asocian al gerente de la empresa, etc. La presunción implícita es que mientras más severa sea la opinión del auditor, el significado que los usuarios deben, desde un prisma normativo, otorgar al mensaje del informe es que la información contable de la empresa disminuye respecto a su utilidad y fiabilidad que cabe otorgarle, mayor es la necesidad de búsqueda de información alternativa, etc.
2. Grado de comprensión del proceso de formación de una auditoría. En este caso, el objetivo es analizar el conocimiento que los usuarios tienen del proceso de auditoría, si entienden el alcance, naturaleza y objetivos de la misma, el grado de seguridad que conlleva la realización de una auditoría, la selección de la evidencia, la aplicación de técnicas de muestreo, la aplicación de guías técnicas, los conceptos de materialidad y riesgo de auditoría y la necesidad de ejercer un juicio profesional. La presunción es que el usuario debe entender que la opinión del auditor no puede tener un grado de certeza absoluta aun cuando sea emitida una opinión sin salvedades, y que a medida que se gradúe la cualificación mayores incertidumbres rodean la opinión del auditor, mayor ejercicio del juicio profesional y en suma mayor ha de condicionar los usuarios el valor de su opinión respecto a la exactitud e integridad de la información contable suministrada por la empresa.

3. La tercera dimensión que se somete a análisis es el grado de comprensión de los usuarios de las responsabilidades respectivas que auditor y gerente asumen en el proceso de confección y divulgación de la información contable. La responsabilidad de una información completa, relevante y fidedigna es del gerente, mientras que la única responsabilidad del auditor es la de revisar dicha información y manifestar una opinión sobre su calidad.

Una serie de trabajos han intentado someter a estudio el significado que adquiere el informe de auditoría para los usuarios de la información contable, entre los cuales vamos a destacar los de Bailey et al. (1983), Nair y Rittenberg (1987), Robertson (1988) y Holt y Moizer (1990).

Bailey et al. (1983) pretendieron analizar el significado que dos grupos colectivos diferenciados en función de su formación, 27 auditores noveles y 44 alumnos de un curso superior de contabilidad, a los cuales se le presentaron diez informes de auditoría diferentes ²⁰ preguntándosele que significado otorgaban a los mismos sobre distintos atributos del informe tales como: garantía de calidad de la información contable de la empresa a la que se refería tal informe; responsabilidad de gerentes y auditores en el proceso de construcción de la información contable; formación de la opinión del auditor (técnicas utilizadas, utilización del juicio profesional); utilidad de los estados contables (alta utilidad o baja utilidad); valoración del riesgo que suponía la entidad. Los resultados a los que llegaron estos autores, es que no existían significados diferentes entre los dos colectivos entrevistados, por lo que la formación no era un elemento determinante que capacitara la adecuada comprensión de los informes. Dichos resultados fueron consistentes y similares a los que se esperaban, dado que a medida que la dureza de la opinión del auditor aumentaba, los entrevistados otorgaban menor valor a la información de la empresa, requerían de una búsqueda privada de opinión para resolver las incertidumbres reveladas por el auditor, percibían mayor riesgo en la empresa y menor credibilidad otorgaban a las pruebas técnicas realizadas por el auditor. En resumen los resultados de este estudio son consistentes con el adecuado significado que los individuos otorgan al informe de auditoría.

²⁰ Informe sin cualificar, cualificado por incertidumbres respecto a la valoración de activos, denegado por incertidumbres respecto a la valoración de activos, cualificado por incertidumbre por litigios, denegado por incertidumbre por litigios, calificado por limitación de alcance impuestas por las circunstancias, denegado por limitación de alcance impuesta por las circunstancias, cualificado por limitación de alcance impuesto por los clientes, denegado por limitación de alcance impuesto por los clientes y denegado por no realización de auditoría.

... Por su parte Nair y Rittenberg (1987) se centraron en analizar un atributo importante de los informes de auditoría como es la fiabilidad que otorgan a la información contable a la que se refiera el informe, para lo cual distinguieron un informe de auditoría y otros servicios realizados por el auditor, como revisión y compilación que suponen un menor desarrollo de pruebas de control interno y aplicación de técnicas de auditoría, por lo que objetivamente otorgan menor fiabilidad que una auditoría. Al objeto de controlar la importancia de la formación en la comprensión del informe de auditoría, estos autores distinguieron a los entrevistados, analistas de riesgos de entidades financieras, entre los procedentes de pequeños y grandes bancos, aspecto éste que podría ser un subrogado de la utilización de los informes de auditoría. Por otra parte, se introdujo como variable independiente el tipo de auditor que firmaba los informes, distinguiendo entre firma internacional y otros, al objeto de analizar si la fiabilidad se hacía depender de la reputación percibida en el firmante del informe. Los resultados alcanzados por Nair y Rittenberg (1987) fueron consistentes con la hipótesis de comprensión del distinto grado de fiabilidad que sobre la información contable de la empresa aporta un informe de auditoría respecto a otros servicios. El tamaño de la entidad de procedencia de los entrevistados no adquiría importancia, si bien, los analistas de pequeños bancos otorgaban mayor credibilidad a los grandes auditores, aspecto éste consistente con la existencia del fenómeno de diferenciación en el mercado de auditoría.

En esta misma línea de trabajos Robertson (1988) pretendió analizar el efecto que tenía distintos tipos de informes de auditoría sobre la credibilidad añadida a la información contable, confianza otorgada al informe de auditoría y satisfacción que obtenía el lector del informe. Enviado un cuestionario a 1000 analistas financieros, recibiendo un porcentaje de contestación del 17'6%, a los cuales se le entrega dos tipos de informes, uno similar que consistía en una opinión denegada por limitación al alcance de la auditoría impuesta por el cliente y otro experimental, que podía ser una opinión cualificada del tipo "sujeta a", cualificada del tipo "excepto por" o bien denegada por incertidumbres, informes éstos que fueron entregados de forma distinta a los individuos sometidos al estudio. El diseño del experimento fue desarrollado para medir el cambio de percepción que los individuos tenían tras leer el informe experimental tras la lectura del informe denegado por limitación de alcance. Los resultados a los que llegó Robertson (1988) es que los informes considerados como experimentales añadían mayor credibilidad a la información contable, y mayor valor otorgaban a la opinión, si bien los informes experimentales no incrementaban la satisfacción de los individuos.

Holt y Moizer (1990) entrevistaron a 339 usuarios de la información contable de naturaleza diversa como firmas de auditoría, analistas de inversiones, compañías de seguros, fondos de inversión y bancos. A estos individuos se le presentó siete informes de auditoría distintos (informe limpio, opinión “sujeta a”, opinión “excepto por”, opinión denegada, opinión adversa, opinión cualificada por limitación de alcance, informe cualificado por gestión continuada), los cuales habrían de ser analizados en referencia a la fiabilidad que otorgaban a la información contable, comprensión del proceso de auditoría, control realizado al gerente y viabilidad futura de la empresa. El diseño experimental fue desarrollado fundamentalmente para comparar las opiniones manifestadas por los auditores con las de el resto de los grupos destacados, considerados como receptores del informe. Holt y Moizer (1990) encontraron diferencias estadísticamente significativas entre usuarios y auditores en todas las dimensiones resaltadas y respecto a todos los informes; en términos generales los usuarios concedían menos credibilidad a la información auditada, menor valor al informe de auditoría y en suma menor grado de confianza, que la que mostraban los propios auditores.

2.4. CRISIS DE COMUNICACION ENTRE USUARIOS DEL INFORME DE AUDITORIA Y AUDITORES

A lo largo de páginas anteriores hemos pretendido someter a estudio un cúmulo de investigaciones que han pretendido analizar el grado de comprensión que los usuarios hacen del informe de auditoría y el significado que sobre diversas dimensiones otorgan a los mismos, como medio de analizar si existe una comunicación efectiva entre auditor y usuario del informe. El análisis de toda esta evidencia empírica podría llevarnos a concluir que dado que los usuarios entienden las diferencias existentes entre diversos informes de auditoría y parecen entender el significado que puede otorgársele al mismo, los problemas que resaltábamos al principio del capítulo cuando nos referíamos a ciertos problemas de comunicación, no resultan consistentes con estas evidencias empíricas. No obstante, existen una serie de razones que obligan cuando menos a limitar el alcance de esta conclusión. En primer lugar, la amplia mayoría de los estudios se centran en colectivos muy especializados con gran conocimiento de los informes de auditoría, lo cual impide que los resultados sean generalizables al amplio espectro de usuarios que desde un prisma normativo se consideran como beneficiarios de los servicios de auditoría. En segundo lugar, y quizás la cuestión más importante, la auditoría como ya señalábamos es una actividad social y por esta razón sometida a un continuo ejercicio de valoración por un amplio conjunto de agentes sociales. Ello nos permite resaltar como al margen del debate técnico-intelectual sobre la comprensión y

efectiva comunicación del mensaje emitido por el auditor en el informe de auditoría, existe otro debate paralelo sobre este extremo, el cual parece revelar la existencia de un conflicto en la medida que los miembros de la sociedad no comprenden la labor que realizan los profesionales de la auditoría.

En efecto, en los momentos actuales puede detectarse la existencia de un conflicto entre las expectativas que los beneficiarios de los servicios de la auditoría tienen sobre el papel y contribución de la misma y lo que los auditores realmente realizan en el desempeño de su actividad. Esta aparente divergencia de expectativas puede en gran medida quedar explicadas en términos de comunicación, es decir, los auditores no consiguen transmitir lo que el usuario puede esperar de su trabajo. Como señala Humphrey (1991) dado que el informe de auditoría es el medio a través del cual el auditor no sólo transmite su opinión sino que se hace “visible” al público en general, es en dicho informe donde pueden confluir muchas de las incomprensiones de los usuarios sobre la auditoría y, por esta razón, el informe de auditoría puede constituirse igualmente en el medio de resolver incomprensiones y expectativas no cumplidas de los usuarios²¹. Aun cuando este amplio debate sobre la contribución funcional de la profesión auditora parece tener lugar en gran parte de los países desarrollados, ha sido sin lugar a dudas en Estados Unidos donde con mayor virulencia se ha planteado. Desde el año 1978 con la creación de una comisión en el Congreso, denominada Comisión Cohen, las críticas sobre la profesión en general han sido constantes, y la necesidad de revisar el contenido y la estructura del informe de auditoría se convirtió en un objetivo cuyo intento de cambio siempre resultó infructuoso (Landsittel, 1987; Elliot y Jacobson, 1987)²².

²¹ En nuestro país puede percibirse en los momentos actuales ciertos indicios de la existencia de un conflicto de expectativas, el cual se ha hecho visible tras la existencia de determinados escándalos financieros que de todos conocidos han tenido gran calado social y en los que los auditores han estado implicados. Estudios en más profundidad y con un alcance mayor al que pretendemos destacar en este momento son los de García Benau (1994); García Benau et al. (1993) y Humphrey y García Benau (1993).

²² Sobre este particular y como medio de explicar los motivos por los cuales no se acometió ningún proceso de mejora en la comunicación del mensaje del auditor a través de una revisión del informe de auditoría, destacan los estudios de Dillard y Jensen (1983) y Geiger (1989). Ambos estudios ponen de manifiesto las numerosas presiones, fundamentalmente derivadas de las empresas auditadas, que tuvieron que sufrir los organismos reguladores de la profesión, presiones éstas que consiguieron que el informe de auditoría no cambiara en estructura y formato durante más de tres décadas de profundas críticas en Estados Unidos. Los auditores, como revelan estos estudios, siempre se manifestaron a favor de un cambio del informe que consiguiera mejorar el sistema de comunicación con el usuario, cuestión ésta del todo lógica dado que una mejor comunicación permitirá una mejor comprensión del trabajo de auditoría, lo cual podría implicar una disminución en las presiones que soportan los profesionales de la auditoría.

Sin entrar en profundidad en el debate de las expectativas de auditoría, lo cual excede de los objetivos de este estudio, si es importante resaltar como a raíz de la Comisión Treadway en 1987, se superaron todas las resistencias para el cambio del informe de auditoría en Estados Unidos y se puso de manifiesto la necesidad que tenía la profesión de hacer frente a la falta de comprensión que los beneficiarios de la auditoría manifestaban sobre el trabajo del auditor. Como señala Hatherly et al. (1991, p. 311) el cambio del informe de auditoría puede contribuir a cerrar la brecha de expectativas de dos formas: bien realizando cambios hacia un informe largo de formato no estandarizado, bien manteniendo un formato estandarizado pero incluyendo una mayor clarificación sobre áreas importante como la importancia que adquiere el juicio del profesional y alcance, naturaleza y límites del trabajo del auditor. Es esta segunda opción la que fue elegida en Estados Unidos, donde en 1988 se realizaron unos cambios importantes en el formato de los informes de auditoría, que no plantean cambios en las responsabilidades que debe asumir el profesional, sino simplemente cambios para mejorar el proceso de comunicación del mensaje de auditoría²³. Si bien, tras estos procesos de cambio de los informes de auditoría surgen cuestiones que lógicamente requieren de contrastación empírica, tales como si los usuarios tras los cambios entienden mejor el informe de auditoría y si éste consigue transmitir mejor el alcance de una auditoría y la responsabilidad que los auditores asumen en el proceso de divulgación de la información contable, pudiéndose destacarse los estudios de Kelly y Mohreweis (1989), Hatherly et al. (1991), Miller et al. (1990) y Miller et al. (1993).

Kelly y Mohreweis (1989) pretendieron analizar si tras la emisión del SAS número 58, norma que planteaba un nuevo formato para la confección de un informe de naturaleza más larga y con mayor contenido informativo, había aspectos observables por los propios usuarios del informe que lo hacían diferente al antiguo informe. En particular se plantearon una serie de cuestiones sobre las que el nuevo informe pretendía mejorar el proceso de comunicación con los usuarios tales como, percepción de la independencia del auditor, las responsabilidades de los gerentes respecto a la información contable, las responsabilidades de los auditores respecto a este extremo, responsabilidades de los auditores para descubrir y revelar errores materiales e irregularidades, grado de seguridad que aporta la

²³ Sobre las tendencias internacionales sobre los informes de auditoría puede consultarse el trabajo de García Benau y Vico (1996), autores que destacan como en la mayoría de los países se está tendiendo a implantar un informe de auditoría largo y con mayor contenido explicativo sobre la forma en la que el auditor forma su juicio y el valor que cabe darle, dadas las limitaciones inherentes al proceso de auditoría, a dicha opinión. Los señalados autores se refieren igualmente como la posición española sobre este particular, recogida ya en la Ley de Auditoría, fue la de la imposición de un informe de auditoría largo.

opinión del auditor. Un colectivo formado por 50 analistas de entidades financieras y 50 analistas de inversiones fueron sometidos a un estudio experimental para que manifestarán sus opiniones sobre las grandes áreas resaltadas, y mientras que la mitad de los entrevistados utilizaban un informe corto el resto utilizaban un informe largo. En términos generales los resultados no diferían en función del distinto origen profesional de los individuos, no existiendo por otro lado diferencias estadísticamente significativas respecto a como aquellos individuos que leían un informe corto, formado por la mitad de ambos grupos de entrevistados, formaban sus expectativas sobre el mensaje de auditoría, las limitaciones de la opinión del auditor y las responsabilidades de éste, respecto a aquellos individuos que leían el informe de auditoría largo. En suma estos resultados no son consistentes con que el cambio de norma de informe de auditoría haya mejorado el proceso de comunicación entre auditor y usuario de los servicios de auditoría.

Un estudio similar es el realizado por Hatherly et al. (1991) que entrevistando en este caso a 140 alumnos, pretendieron medir si el informe largo tenía capacidad para formar expectativas sobre la independencia, juicio realizado por el auditor, responsabilidad ante fraudes, extensión de la auditoría, etc., en los individuos diferentes a las que se formarían aquellos que analizaran un informe corto. Los resultados que alcanzaron estos autores es que el nuevo informe, el informe de auditoría largo, conseguía formar en los individuos entrevistados opiniones estadísticamente diferentes, sobre las áreas resaltadas, que los individuos que leían un informe corto, siendo pues estos resultados consistentes con que el informe largo consigue comunicar mejor la labor del auditor.

Miller et al. (1990) pretendieron medir el efecto que tenía el informe largo respecto al informe corto sobre la percepción que analistas de riesgos de entidades financieras, diferenciándose si trabajaban en una gran entidad o en una pequeña entidad, se formaban sobre tres grandes áreas: responsabilidad de gerentes y auditores en el proceso de creación y divulgación de la información contable; comunicación del auditor y alcance de una auditoría²⁴. Respecto a los resultados que se alcanzaron, en los cuales no se detectaron respuestas estadísticamente diferentes en función de la procedencia de la entidad, destacaba que el nuevo informe afectaba a la percepción de los individuos sobre las respectivas responsabilidades que gerente y auditor asumían en el proceso de divulgación de la información contable; igualmente el informe de auditoría largo resultaba más útil,

²⁴ La muestra estuvo formada de la siguiente forma: 19 pequeños bancos y 14 grandes bancos recibían el informe largo de auditoría y 13 pequeños bancos y 16 grandes bancos recibían el informe corto.

generando mayor valor añadido y era más fácil de comprender; por el contrario respecto al alcance de la opinión del auditor, el conocimiento que sobre aspectos fundamentales del proceso de auditoría se daba en un informe largo no mejoraba las percepciones de los individuos respecto al informe anterior.

Estos mismos autores, Miller et al. (1993), desarrollaron un nuevo estudio en el que pretendieron analizar si el nuevo informe provocaba reacciones distintas en los lectores que el informe corto, si bien, la comparación de todos los estudios anteriores no sólo fue realizada con respecto a informes limpios, sino también con informes cualificados por limitación en el alcance de la auditoría y una cualificación del tipo “excepto por”. Los estados contables de una empresa hipotética, junto a uno de los informes descritos fueron enviados por correo a 1040 analistas de entidades financieras ²⁵, siendo la tarea a realizar por los individuos la de responder a la fiabilidad que le merecían los estados financieros según el tipo de informe recibido, responsabilidades de gerente y auditor sobre la divulgación de la información, aspectos relacionados con la comunicación (nivel de seguridad de la opinión, valor añadido sobre la información, comprensibilidad), aspectos relacionados con el alcance de la auditoría (obtención de la evidencia, test aplicados, utilización del juicio). Las respuestas obtenidas respecto a la fiabilidad, no fueron diferentes respecto al informe limpio ni por el cualificado por excepción en la aplicación de principios, si bien, si cambiaba la percepción para los usuarios que leían un informe largo cualificado por limitación de alcance de aquel que leía el informe corto. Respecto a las respectivas responsabilidades de gerente y auditor, con independencia del tipo de opinión los entrevistados que utilizaban el informe largo asignaban la responsabilidad al gerente, mientras que en aquellos que analizaban el corto existían más dudas sobre este extremo. Sólo el informe de auditoría cualificado por alcance conseguía, según los entrevistados, mejorar la comunicación respecto al corto, mientras que el informe limpio y el cualificado excepto por, no mejoraban respecto al corto de la misma naturaleza respectiva. Por último, respecto a la percepción del alcance de la auditoría ninguno de los informes largos conseguía informar mejor que los cortos.

²⁵ 120 analistas recibieron el informe nuevo sin calificar y 120 analistas el viejo sin calificar; 200 analistas recibieron el informe viejo calificado por limitación de alcance y 200 el nuevo cualificado por esa misma razón; 200 analistas recibieron el informe viejo cualificado en la forma “excepto por” y 200 el nuevo cualificado por la misma razón. El porcentaje total de respuestas fue de un 22%, manteniéndose porcentajes muy similares entre los tres colectivos descritos.

2.5. CONCLUSIONES

Como señalábamos en el capítulo anterior, determinados estudios empíricos han detectado que los usuarios de la información contable dedican poco tiempo y esfuerzo a la lectura del informe de auditoría. El objetivo que pretendíamos en este capítulo era avanzar una posible explicación, que ha venido siendo destacada a lo largo de los últimos años por numerosos investigadores, cual es la dificultad que supone para los usuarios comprender un lenguaje técnico cargado de frases formales que se puede convertir más en un símbolo de la realización de una auditoría, que en un eficaz instrumento para poner de manifiesto a los beneficiarios de los servicios los resultados a los que llega el auditor en el desarrollo de su trabajo. Para proceder a profundizar en estas cuestiones hemos sometido a estudio tres aspectos fundamentales: la capacidad de los individuos para diferenciar diferentes informes, el significado asociado a los mismos y la capacidad de mejora de la comunicación a través de cambios en el formato del informe. El análisis conjunto de un amplio volumen de estudios empíricos publicados a lo largo de más de dos décadas, parece poner de manifiesto que los usuarios no parecen tener problemas en comprender que es un informe de auditoría y abstraer su significado. La conclusión que se infiere, si seguimos aceptando el escaso interés manifestado por los usuarios, es que ello dependería de que el mismo no aporta información a la ya disponible por los usuarios de la información, aspecto éste sobre el cual nos detendremos en el siguiente capítulo.

CAPITULO 3

EL CONTENIDO INFORMATIVO DE LA OPINION DEL AUDITOR

3.1. INTRODUCCION

En el capítulo anterior nos hemos referido a un amplio volumen de estudios que han pretendido contrastar una asunción intuitiva como es la de la falta de comprensión, dada su naturaleza técnica, del informe de auditoría. Estrechamente unido a esto en este momento pretendemos analizar la cuestión que ya adelantamos en un capítulo anterior cuando hablábamos del limitado uso y lectura que los usuarios de la información contable hacían del informe de auditoría, es decir, la ausencia de contenido en éste válido para hacer frente a los distintos requerimientos de decisión a los que éstos se enfrentan. De esta forma en este capítulo vamos a analizar la relación existente entre informe de auditoría y decisiones de los individuos, al objeto de contrastar, en función de su uso en tales procesos decisivos, si el informe de auditoría es un instrumento útil para la toma de decisiones. Estas precisiones nos llevan a señalar pues la existencia de decisores, requerimientos de sus modelos de decisión y usos, cuestión ésta importante para el desarrollo y organización de este capítulo.

En efecto, admitiendo la existencia de diversos contextos de decisión, en los que tanto los objetivos de la decisión, los modelos de decisión y los propios decisores difieren, en este capítulo, atendiendo a los decisores, vamos a distinguir dos grandes áreas de investigación que aun cuando con el mismo objetivo, analizar el valor para toma de decisiones que tiene el informe de auditoría, han utilizado metodologías bien distintas. En primer lugar vamos a atender al decisor del mercado financiero a nivel agregado, analizando si el informe de auditoría aporta información útil al objeto de asignar los recursos en función de sus preferencias

por la rentabilidad y riesgos de los distintos títulos que cotizan en el mercado financiero. La presunción es que los inversores requieren de un volumen importante de información para hacer operativo su modelo de decisión, entre las cuales, al menos desde un punto de vista normativo, el informe de auditoría puede convertirse en unos de los orígenes de información básico para la toma de decisiones de inversión. El aspecto fundamental es analizar, dada la naturaleza inobservable del proceso de decisión de los inversores, cual es el valor que éstos otorgan a los distintos tipos de información disponibles y cuales de los diferentes orígenes de información han servido realmente para orientar sus decisiones. En este sentido, la investigación en contabilidad ha venido utilizando como medio de inferir el contenido informativo de determinadas variables contables el paradigma de eficiencia del mercado, según el cual y asumiendo tal eficiencia, el mercado reaccionará a cualquier tipo de información públicamente disponible por los inversores para valorar los usos alternativos de asignación de recursos entre distintas acciones. Admitida la eficiencia, el análisis del contenido informativo de cualquier variable contable en general, y en nuestro caso del informe de auditoría, puede ser inferida a través de la reacción que manifiestan los precios de las acciones cuando una información se hace disponible por los inversores. Implícitamente se supone que esta reacción de los precios es debida a la propia actualización de las expectativas de los inversores sobre el valor de los diferentes títulos que se cotizan en los mercados financieros, lo cual viene explicado por el conocimiento adquirido por el uso del conjunto de información revelada al mercado. De esta forma el valor de un informe de auditoría y el uso que los inversores hacen de él en sus decisiones de inversión, se hace depender del movimiento de los precios cuando el informe es emitido.

Al margen de esta línea de investigación que ha aportado un amplio volumen de estudios que serán analizados posteriormente, nos referiremos a otro contexto de decisión y a otro tipo de usuarios. En este sentido, el contexto de la decisión son los procesos de decisión sobre la asignación del crédito, siendo pues el sujeto de la decisión en este caso concreto las entidades financieras. Al igual que en el caso anterior, se parte de la asunción que tales entidades han de utilizar un conjunto de variables importantes para medir el riesgo contraído con una empresa cuando se le concede crédito y la capacidad de esta firma de hacer frente a la devolución del crédito. En este caso, los estudios a los que pasaremos revisión no se han basado en decisiones reales como los basados en la eficiencia del mercado, sino en estudios simulados en los cuales, fundamentalmente a través de técnicas de cuestionarios, se ha pretendido inferir el uso que los analistas de riesgos hacen del informe de auditoría a la hora de decidir si otorgar crédito a una empresa, qué tipo de interés cargar y cuál debe ser la maduración de la deuda.

Como nota común a estas dos corrientes de trabajos es que los estudios se basan en el contenido informativo de la opinión del auditor cuando en ésta se resaltan una serie de calificaciones, es decir, en un informe que resta credibilidad a la información contable de la empresa. En suma, vamos a analizar si un informe de auditoría cualificado afecta a las expectativas de los inversores sobre el valor de las acciones o afecta a los procesos de concesión de créditos, cuestión ésta del todo lógico dado que un informe de auditoría sin salvedades determina la calidad y credibilidad de la información, por lo que las reacciones de los decisores no se deberán a dicho informe sino a la propia información contable auditada.

3.2. EL CONTENIDO INFORMATIVO DE LA OPINION DEL AUDITOR Y LA HIPOTESIS DE EFICIENCIA DEL MERCADO

La teoría de la eficiencia del mercado no es más que una rama de un concepto ampliamente aceptado por la teoría económica, cual es la hipótesis de las expectativas racionales, según la cual en un mercado competitivo, los agentes económicos explotan toda la información disponible para obtener ventajas respecto a oportunidades de beneficios. Desde un punto de vista socioeconómico resulta a todas luces palpable el valor que adquiere que los mercados actúen de forma eficiente, dado que ello producirá una eficaz asignación de los recursos y una maximización del bienestar social de los individuos. En un mercado competitivo, el precio de equilibrio de un bien en un momento determinado del tiempo es tal que la oferta de dicho bien se iguala a la demanda del mismo. Este precio representa pues una forma de consenso entre los miembros que actúan en el mercado sobre el valor intrínseco del bien, basándose las expectativas tanto de los oferentes como de los demandantes, en todo el volumen de información disponible. El sistema de precios no tiene otro objetivo que materializar las expectativas que oferentes y demandantes tienen sobre el valor intrínseco de un bien. El resultado de toda transacción económica realizada en el mercado, es decir, la materialización de un acuerdo explícito entre oferentes y demandantes, determina un precio de equilibrio, el cual se mantendrá hasta que se haga disponible nueva información que determine otras expectativas que permitan alcanzar nuevos acuerdos y transacciones en el mercado. En resumen, la teoría económica de los mercados competitivos o eficientes parte del argumento que un mercado competitivo ajustará los precios cada vez que éste disponga de nueva información para reflejar el valor de los bienes comercializados en el mismo.

En lo que se refiere a los mercados financieros, tradicionalmente se ha venido considerado que se dan ciertas condiciones de control, vigilancia y obligaciones

para proveer información al mismo, que permiten concluir sobre la posibilidad de que dicho mercado actúe de forma eficiente (Dyckman et al., 1975; Beaver, 1989; Tua, 1991) ¹. En efecto, la teoría del mercado eficiente está basada en una serie de premisas como juego limpio, regulación adecuada y actores racionales que buscan maximizar su beneficio. El mercado se considera compuesto por un conjunto de inversores sofisticados que compiten, evaluando un amplio conjunto de información similar, para determinar el precio de los títulos más cercanos a su valor implícito ²; en suma, un mercado financiero eficiente hace que la financiación siga el camino de la inversión más rentable, asignándose de forma óptima el volumen de capital financiero de un mercado.

El proceso de formación de precios es proporcionado por un modelo de equilibrio dinámico, es decir, la media ponderada de todas las opiniones de los inversores en un momento determinado del tiempo. Cuando una nueva información relevante al objeto de determinar el valor intrínseco de un título se hace disponible para el mercado, ésta se somete a evaluación y su impacto se incorpora a los precios de los títulos de manera inmediata e inesgada. Lo que subyace en la teoría de los mercados eficientes es que el proceso de formación de precios resulta como producto de un “juego justo”; no existe, en un mercado eficiente, modo alguno de usar la información disponible en un momento del tiempo determinado para obtener beneficios superiores a los normales. En este sentido, puede señalarse que el término eficiencia hace referencia a la capacidad de un mercado para establecer precios de los títulos que reflejen el valor intrínseco de éstos, lo cual viene explicado en términos de si el mercado incorpora toda información disponible en los precios de forma rápida e inesgada ³; es decir, la eficiencia de un

¹ Una excelente revisión de la amplia bibliografía existente sobre la investigación empírica basada en la hipótesis de eficiencia del mercado, puede encontrarse en Tua (1991).

² La concepción contraria es que el mercado está formado por un amplio conjunto de inversores poco cualificados, lo que supondría que puesto que éstos son incapaces de tomar decisiones racionales, el mercado no podría ser eficiente. No obstante, y aun sin negar que la mayoría de los inversores carecen de conocimiento especializado para procesar toda la información públicamente disponible, los defensores de la hipótesis de eficiencia han argumentado que existen una serie de inversores institucionales, con acceso a grandes cantidades de capitales, que pueden ser lo suficientemente importantes como para provocar que el mercado sea eficiente (Dyckman et al., 1975, p. 28), o el papel que juegan en los mercados financieros los analistas de inversiones como expertos en el asesoramiento que a través de sus análisis influyen sobre el comportamiento eficiente del mercado (Beaver, 1989).

³ La eficiencia se refiere a tres aspectos del ajuste de precios ante la nueva información: su rapidez, su dirección y la magnitud del ajuste, es decir, para que un mercado sea eficiente las reacciones de los precios a la nueva información no sólo debe ser rápida, sino que debe ser en la dirección adecuada y con la magnitud adecuada.

mercado queda estrechamente vinculada a que los precios de los títulos que cotizan en los mercados financieros reflejen toda la información disponible y útil para la formación de expectativas. No obstante, una amplia evidencia empírica ha demostrado que este argumento es un requisito demasiado exigente, por lo que se ha llegado a la conclusión de que los mercados financieros no son ni estrictamente eficientes, ni estrictamente ineficientes; los mercados financieros actúan con distinto grado de eficiencia, lo que implícitamente supone que éstos responden a distinto tipo de información. Esto explica que la hipótesis de eficiencia del mercado haya sido subdividida o parcelada en tres categorías, cada una de las cuales trata con diferente tipo de información (Fama, 1976). En la forma de eficiencia débil, la información a la que se refiere es la que viene incorporada en la propia secuencia pasada de los movimientos de precios. La forma intermedia de eficiencia se refiere a si toda la información públicamente disponible es reflejada en los precios. Finalmente, la forma fuerte de eficiencia incorpora toda la información, pública o privada, en los precios.

En lo que se refiere a los estudios de nuestra disciplina los contrastes de la hipótesis de eficiencia del mercado se han referido a su forma intermedia, dado que la información contable es una de las principales fuentes de información públicamente disponible. En función de las presunciones de la hipótesis de eficiencia del mercado, los precios incorporaran gran parte de la información contable producida por las empresas, y cualquier nueva información revelada al mercado será incorporada en los precios de forma instantánea e insesgada, si aquella es útil para formar las expectativas de los inversores. De esta forma, toda nueva información capaz de influir sobre las expectativas de los individuos, debería causar un reacción inmediata en los precios. La hipótesis del mercado eficiente sugiere que la respuesta de los precios, que resultan de decisiones económicas realizadas por los inversores, pueden ser utilizadas para realizar inferencias sobre qué tipo de información es utilizada por los inversores en sus decisiones de asignación de recursos. Es decir, si el período de tiempo en el que una información se hace públicamente disponible puede ser suficientemente controlado, puede concluirse que las reacciones de los precios, resultado de decisiones realizadas por los inversores utilizando esos datos, puede utilizarse como medio de inferir el contenido informativo del input.

Es este tipo de investigación la que vamos a someter a estudio en las páginas siguientes la cual ha intentado analizar el contenido informativo para los inversores del informe de auditoría, basándose para ello en la reacción que los precios de los títulos de determinadas empresas han tenido en la emisión de una opinión calificada por el auditor. Si existe impacto en los precios tras la emisión de un informe de

auditoría adverso para la empresa, ello significaría que esta información tiene valor informativo para los inversores, es decir, se demostraría que la opinión del auditor es internalizada por el inversor en sus modelos de decisión.

3.2.1. Breve descripción del diseño de los experimentos sobre el contenido informativo de la opinión del auditor en los mercados financieros

La amplia mayoría de los estudios que vamos a someter a revisión en las páginas siguientes, intentan analizar si los precios de las acciones de las empresas que han recibido un informe de auditoría con algún tipo de cualificación o reserva, reaccionan a tal noticia con una alteración negativa de los precios de forma rápida e insesgada. Si los precios reaccionan en la forma señalada, se considera que el informe de auditoría tiene contenido informativo para los inversores⁴. Dado que los estudios que pretenden analizar el contenido informativo de la opinión del auditor presentan un diseño metodológico y asunciones teóricas similares, creemos conveniente dedicar algunas líneas a la descripción general de este tipo de investigación, descargando la revisión de los trabajos que pretendemos realizar de aspectos metodológicos y centrarnos en ese momento en hipótesis y resultados que dichos trabajos alcanzan sobre el valor que cabe atribuir al informe de auditoría al objeto de realizar decisiones de inversión en el mercado de capitales.

La metodología típica que ha venido siendo utilizada, la cual es común a todos los estudios de contenido informativo de los datos contables, toma un evento que se considere, desde un prisma normativo, debe afectar a la formación de expectativas de los inversores. En nuestro caso, la elección del evento no es otro que la emisión de un informe de auditoría en el que aparezcan cualificaciones diversas, lo cual se considera como noticias adversas sobre la situación económico-financiera de la empresa receptora de dicho informe, por lo que el inversor debe cambiar sus expectativas sobre la citada empresa. Elegido el evento, el objetivo es analizar cuál ha sido el impacto que el mismo ha tenido en la formación del precio de las acciones, o lo que es lo mismo, que efecto ha tenido la emisión del informe de auditoría negativo sobre las decisiones de los inversores en el mercado financiero. La medida de dicho impacto es analizada comparando los cambios en los precios

⁴ Aun cuando más tarde nos detendremos en ello, la ausencia de movimientos en los precios tras la emisión de un informe de auditoría puede ser interpretado de formas diversas como: el escaso valor informativo de la opinión del auditor para la asignación de recursos en el mercado financiero; la incapacidad de los intervinientes en los mercados para interpretar correctamente las circunstancias que subyacen en el informe de auditoría; que el mercado no es eficiente.

actuales de las acciones con los cambios en los precios que podrían haber prevalecido si el evento económico no se hubiese producido, es decir, los precios esperados de los títulos cotizados en el mercado bursátil en ausencia de información específica que afecte a los títulos. En este sentido, se requiere de una teoría que especifique el precio esperado de los títulos, la cual no es otra que la teoría de valoración de títulos bajo incertidumbre o más conocida como CAPM (Capital Asset Pricing Model), teoría esta desarrollada por Sharpe (1964), Lintner (1965) y Mossin (1966). Dicha teoría, la cual es comúnmente aceptada por la comunidad científica, está basada en la asunción lógica de que los inversores desean invertir en títulos diferentes al objeto de formar una cartera eficiente, considerando que una cartera eficiente de títulos es aquella que permite obtener el máximo nivel de rentabilidad para un nivel especificado de riesgo, o el mínimo nivel de riesgo para un nivel especificado de rentabilidad; se considera, en suma, que las expectativas de los inversores vienen determinadas por un modelo de decisión en el que interactúan dos parámetros: rentabilidad y riesgo. Bajo una serie de asunciones, en cuyo desarrollo analítico no vamos a detenernos, se demuestra que la rentabilidad esperada de un título viene determinada por la siguiente expresión (Sharpe, 1970; Lorie y Hamilton, 1973) ⁵:

$$E(R_p) = R_f + \frac{[E(R_m) - R_f] \zeta_p}{\zeta_m}$$

donde: $E(R_p)$ es la rentabilidad esperada del título p ; R_f es la rentabilidad libre de riesgos; $E(R_m)$ es la rentabilidad esperada de la cartera del mercado (media ponderada de la rentabilidad de todos los títulos que cotizan en el mercado); G_p es la desviación estándar de la rentabilidad del título p ; G_m es la desviación estándar de la cartera del mercado. La lectura que cabe realizar de la anterior expresión es que la rentabilidad de un título viene determinada por la rentabilidad libre de riesgos más una constante multiplicada por el exceso de rentabilidad esperada sobre la cartera del mercado. La constante, comúnmente denominada B , es lo que se conoce como riesgo sistemático, lo cual determina la relación existente entre el movimiento de precios de un título particular y la rentabilidad de la cartera de mercado. Si bien, el CAPM es la teoría más aceptada sobre la forma de valorar los títulos bajo condiciones de incertidumbre, en los estudios sobre contenido informativo de las cifras contables, se ha venido utilizando un modelo, conocido como

⁵ Estas asunciones son: los inversores son adversos al riesgo; los inversores tienen idéntico horizonte temporal e idénticas expectativas sobre los precios de las acciones; cada inversor puede endeudarse o prestar a una rentabilidad libre de riesgos, la cual es similar para todos los inversores; no existen impuestos ni costes de transacción; los inversores desean invertir en carteras eficientes.

modelo de mercado, que basándose en las mismas asunciones que el CAPM, facilita de forma considerable los cálculos estadísticos. El modelo de mercado, en el cual se considera que los precios de las acciones están relacionados linealmente con el índice del mercado, toma la siguiente forma:

$$R_j = a_j + B_j * R_m + e_j$$

donde: R_j rentabilidad de la acción j ; R_m : rentabilidad del mercado (determinado normalmente a través del índice del mercado); a_j y B_j son parámetros que varían de acción en acción; B_j representa la covarianza entre la rentabilidad de la acción y la rentabilidad del mercado, es decir, el riesgo sistemático o diversificable de la acción j ; e_j es una variable aleatoria cuyo valor esperado es cero, y representa la parte de la rentabilidad de la acción que es independiente al índice del mercado, es decir, riesgo no sistemático que se hace depender de factores que afectan individualmente al título (normalmente conocido como residuo). La utilización del modelo de mercado permitirá calcular, a través de una regresión entre el precio de la acción y el índice del mercado, los parámetros a y B cálculo éste que se realiza para un período de tiempo determinado antes de la emisión del informe de auditoría. Usando tales parámetros, y considerando que los mismos se mantendrán constantes después del evento económico que pretende ser analizado, se podrá calcular la rentabilidad esperada para los títulos en ausencia de factores específicos que afecten a los títulos. De esta forma el cambio en los precios esperados solamente se hace depender de los movimientos del índice del mercado, considerando que son los factores del mercado recogidos a través del índice, es decir, aquellos factores que afectan por igual a todos los títulos que se cotizan en el mercado, los que deben influir la rentabilidad esperada de los títulos. Si se comparan los precios actuales de los títulos una vez que se ha emitido el informe de auditoría, con los precios de los títulos esperados según el modelo de mercado, donde no ha sido considerado el efecto del informe de auditoría, puede aislarse el efecto que la emisión de dicho informe tiene sobre los títulos de la siguiente forma:

$$e_{jt} = R_{jt} - (a' + B' * R_{mt})$$

donde e_{jt} determina la variación de precios no esperadas, o lo que es lo mismo, el impacto sobre la rentabilidad de un título atribuible a la emisión del informe de auditoría ⁶. A través del análisis del comportamiento de los residuos, cuya media

⁶ Es necesario resaltar que a través de este tipo de investigación sólo puede contrastarse si los precios actuales reaccionan en la dirección adecuada, en nuestro caso normalmente una reacción negativa o disminución del precio de las acciones, y que el procedimiento de ajuste es completado de forma rápida, y no sobre la importancia del impacto sobre los precios y si éste incorpora todo el

se considera que debe ser cercana a cero en ausencia de efectos especiales que afecten a los títulos alrededor de la fecha de la emisión del informe de auditoría, puede determinarse el valor informativo de la opinión del auditor. No obstante, dado que los estudios normalmente pretenden medir el impacto económico de la emisión del informe de auditoría sobre un conjunto de empresas, es necesario medir el comportamiento agregado de los residuos para el conjunto de empresas que reciban un informe de auditoría adverso. Ello requiere la agregación de los residuos calculados de todas las empresas sobre la base temporal sometida a estudio, es decir, el período alrededor de la emisión del informe de auditoría, que pueden ser bien diarios, semanales o mensuales, a través de la expresión:

$$e_t = \frac{1}{n} \sum e_{it}$$

A través de esta expresión se analiza el impacto acumulado de los precios no esperados para aquellas empresas que forman la cartera de empresas que han recibido un informe de auditoría cualificado, lo que implica realizar una serie de asunciones sobre la naturaleza de esa cartera de empresas y bajo que forma funcional son agregados los residuos, cuestión ésta sobre la que al objeto de nuestro estudio no requiere de mayor precisión⁷. Con independencia de cual sea la forma de agregación de los residuos, si en el período en el que se considere que el informe de auditoría ha sido emitido, la media agregada de éstos no es cercana a cero, puede deducirse que el informe de auditoría ha sido utilizado por los inversores para determinar sus expectativas sobre los títulos de las empresas que han recibido una opinión adversa por parte del auditor, es decir, el informe de auditoría tiene contenido informativo para operativizar el modelo de decisión de los inversores al objeto de asignación de recursos en el mercado de capitales.

Del breve comentario realizado sobre el diseño experimental para verificar el valor informativo de la opinión del auditor según el paradigma de eficiencia del mercado, puede deducirse que la validez de esta metodología descansa de manera

efecto derivado de las circunstancias que explican el tipo de informe emitido, lo cual implica realizar valoraciones subjetivas de si la magnitud del cambio de precios es adecuada.

⁷ La mayoría de los estudios sobre contenido informativo de las cifras contables y en particular los que vamos a someter a revisión en el presente trabajo, han utilizado fundamentalmente dos formas funcionales para la agregación de los residuos de las empresas que han recibido un informe de auditoría cualificado, bien la desarrollada por Fama et al. (1969) conocida como media de los residuos acumulados (CAR), o la desarrollada por Ball y Brown (1968) denominada como Índice Anormal de Resultados (API). Una profundización sobre el significado de tales funciones de agregación puede encontrarse en Beaver (1972) y Gonedes y Dopuch (1974).

importante en la posibilidad de aislar el efecto del informe de auditoría en los precios como único origen informativo que utilicen los inversores para determinar tanto sus expectativas sobre el valor de los diferentes títulos como las decisiones que éstos toman. El control en el diseño experimental de esta cuestión nos va a permitir plantear de una forma racional un conjunto importante de estudios publicados, donde vamos a distinguir en primer lugar una serie de estudios que se convirtieron en los pioneros en la aplicación de los test de contenido informativo a los informes de auditoría, así como otras dos corrientes de estudios que resaltando las debilidades metodológicas de estos primeros estudios, realizan estudios experimentales donde se realizan un mayor control para aislar como único efecto que afecte al precio de las acciones el informe de auditoría.

3.2.2. Primeras investigaciones sobre el uso del informe de auditoría en los mercados financieros

Descrita brevemente en el apartado anterior la metodología básica aplicada por el paradigma de mercado para inferir el contenido informativo de determinadas variables contables, el propósito de este epígrafe es realizar un análisis de las primeras evidencias empíricas sobre el uso de los informes de auditoría por los intervinientes en el mercado de capitales; en concreto nos vamos a referir a los estudios de Baskin (1972), Alderman (1977), Firth (1978) y Ball et al. (1979), todos ellos publicados, como puede apreciarse, a lo largo de la década de los setenta.

El trabajo de Baskin (1972) pretendió analizar el contenido informativo del informe de auditoría en el que se emitía una opinión cualificada por la no aplicación consistente de los principios contables, es decir, cambios no justificados por las empresas respecto a los criterios de contabilidad utilizados en la confección de sus estados contables⁸. El estudio de esta autora se basó en una muestra de 137 empresas que habían recibido una opinión cualificada como la descrita, entre los años 1965 y 1968. Esta muestra fue clasificada atendiendo a la información que sobre el cambio en los criterios contables, en la fecha de anuncio de beneficios, divulgaba la empresa; el grupo I, se refería a 58 empresas que en dicha fecha aportaban información sobre el cambio en los criterios contables, estando el grupo II formado por las 79 empresas restantes, cuya información sobre el cambio sólo sería previsiblemente conocida por el mercado cuando se emitiera el informe de auditoría. Un grupo de 137 empresas, que habían recibido un informe de

⁸ En principio, desde un punto de vista normativo el cambio de criterios contables puede ser considerado como una mejor forma de medir los hechos económicos, o bien como una forma de encubrir determinados fenómenos adversos de la empresa.

auditoría limpio, formaba el grupo de control. El análisis del comportamiento de los precios en la fecha de emisión del informe de auditoría fue analizada utilizando el modelo de mercado ⁹, estudiando como se comportaban los residuos para los distintos grupos de empresas, considerando la semana cero para el grupo I la de la fecha de anuncio de los beneficios, mientras la del grupo II cuando la Bolsa de Nueva York recibía las cuentas anuales. Puesto que los inversores obtendrían información sobre el cambio de criterio en la fecha de anuncio de los beneficios para las empresas del grupo I, mientras que no lo hacían para el grupo II y el grupo de control, se supuso que existirían movimientos anormales de precios para aquel grupo solamente. Por el contrario, cuando el informe de auditoría se emitiera, los movimientos anormales de precios tendrían lugar sólo en el grupo II, previéndose débiles movimientos en el grupo I derivados simplemente de actualizaciones que se hicieran de la opinión del auditor. A través de este diseño experimental, se consigue aislar el efecto que pueda tener el informe de auditoría en las decisiones de los inversores, por lo que puede ser inferido el contenido informativo del mismo. No obstante, los resultados alcanzados por Baskin (1972) no permitieron contrastar esta hipótesis, dado que no existieron comportamientos significativamente distintos entre los precios de las acciones del grupo I y II durante el período de estudio, es decir, el informe de auditoría no fue utilizado como un input informativo en las decisiones de asignación de recursos por los inversores.

El estudio de Alderman (1977) a diferencia del anterior, pretende analizar el contenido informativo de la opinión del auditor no a través del análisis los movimientos no esperados en la rentabilidad de las acciones, sino a través del impacto que ésta tuviera en la valoración de riesgos, tanto sistemático como no sistemático, que hiciera el mercado. En este sentido, este autor utilizó una muestra de empresas que cumplía dos criterios: haber recibido un informe cualificado entre los años 1968 y 1971 y haber recibido un informe limpio durante los tres ejercicios anteriores ¹⁰. Sólo 20 empresas cumplían tales criterios, eligiendo Alderman (1977) aleatoriamente un número similar de empresas como grupo de control. Considerando como fecha de emisión del informe de auditoría la de tres meses después del cierre del ejercicio fiscal, el análisis de la serie temporal realizado para analizar las valoraciones del mercado de los riesgos puso de manifiesto que no existían

⁹ La estimación de los parámetros a y B del modelo de mercado se calculó a través de un análisis de regresión a lo largo de las 55 semanas anteriores a la fecha de consideración de la emisión del informe de auditoría.

¹⁰ A través de estos criterios se consigue eliminar el “efecto costumbre”, es decir, menor reacción a la opinión del auditor por cualificaciones continuadas.

diferencias para ambos grupos de empresas, por lo que estos resultados no son consistentes con la hipótesis del contenido informativo de una opinión cualificada.

Otro estudio a resaltar, en este caso para empresas del Reino Unido, es el de Firth (1978) en el que se analizaron los comportamientos de los precios de 247 empresas que durante los años 1974 y 1975, habían recibido un informe de auditoría cualificado. Una aportación a destacar en dicho trabajo es que los informes de auditoría fueron clasificados en función de las circunstancias que explicaban la cualificación ¹¹, bajo la presunción de que el comportamiento de los precios habrían de ser diferentes en función de la gravedad de la cualificación en el informe de auditoría. Considerando la fecha de emisión del informe como aquella en la que se producía el anuncio de beneficios, Firth desarrolló, basándose en el modelo de mercado utilizando una estimación de los parámetros para sesenta meses anteriores a la fecha señalada, un estudio del comportamiento de los residuos para un período de tiempo de veinte días alrededor de la fecha de emisión del informe. Como muestra de control se utilizó un número de empresas similar a las del estudio experimental, que habiendo recibido un informe de auditoría limpio tuviesen aproximadamente el mismo tamaño de las empresas cualificadas. El análisis del comportamiento de los residuos puso de manifiesto que antes de la fecha de la emisión del informe de auditoría, no existían diferencias significativas entre ambas empresas, si bien, para la fecha posterior a su emisión se producían comportamientos significativamente diferentes entre la muestra de control y aquellas empresas que habían recibido un informe cualificado por gestión continuada, por valoración de activos y cualificación general, teniendo el resto de cualificaciones un débil impacto en el precio de las acciones. Este estudio es, por lo tanto, consistente con la hipótesis de contenido informativo de la opinión del auditor, así como que los inversores eran capaces de entender y realizar sus decisiones de inversión en función de la gravedad de la cualificación.

El último estudio publicado en la década de los setenta es el de Ball et al. (1979), los cuales utilizaron una muestra de 117 empresas que habían recibido un informe de auditoría con salvedades entre los años 1961 y 1972 ¹². El análisis del

¹¹ Así Firth (1978) clasificó a la muestra de la siguiente forma: cualificación general por imagen fiel (36 empresas); gestión continuada (35); valoración de activos (28); no auditoría de empresas dependientes (15); no cumplimiento de principios contables (32); no cumplimiento de principios contables, pero el auditor mostraba conformidad con los criterios de la empresa (26); empresas con cualificaciones continuas en los últimos años (72).

¹² La mayoría de las cualificaciones eran de la forma "excepto por" y se referían a criterios utilizados para la amortización de edificios, valoración de acciones en empresas dependientes,

comportamiento de los precios de estas empresas fue realizado nueve semanas alrededor de la emisión del informe de auditoría, considerando dicha fecha como el momento en el cual las autoridades bursátiles registraban los estados financieros de las empresas. Los resultados alcanzados para la muestra total de empresas no fueron estadísticamente diferentes a las propuestas por el modelo de mercado. No obstante, estos autores dividieron la muestra en tres grupos: cualificaciones debidas a las valoraciones superiores de activos, otros aspectos valorativos y resto de cualificaciones. Dividida según estos criterios subjetivos la muestra de empresas, estos autores apreciaron movimientos de precios para los dos primeros grupos, por lo tanto sus resultados son consistentes con el análisis diferenciado que hacen los inversores de los distintos tipos de cualificaciones y con el de contenido informativo de la opinión del auditor, para aquellas cuestiones de naturaleza más graves.

3.2.3. El control de las expectativas del mercado y el contenido informativo de la opinión del auditor

Analizados de forma somera el conjunto de estudios que fueron publicados en la década de los setenta podemos resaltar como sus resultados no son concluyentes, por lo que globalmente no son suficientes para rechazar que el informe de auditoría no resulta útil para los inversores. No obstante, si puede apreciarse que los métodos utilizados para contrastar la hipótesis de contenido informativo de la opinión del auditor no resultan enteramente adecuados. En efecto, aun cuando los estudios analizados resultan relevantes en la medida que suponen la aplicación de la metodología del paradigma de eficiencia del mercado, hemos de resaltar que éstos fueron publicados en un época en que dicho paradigma se encontraba en un estado incipiente y ciertas debilidades metodológicas influyen de manera importante los resultados alcanzados.

Para analizar la capacidad que tiene el informe de auditoría para influir las decisiones de los inversores, un aspecto fundamental en el diseño experimental es el de aislar el efecto que puede tener éste respecto a otros eventos que también pueden influir en el precio de las acciones. Las empresas divulgan un conjunto amplio de información que puede afectar a la formación de las expectativas de los inversores, por lo que si no se aísla suficientemente el efecto del informe de auditoría, no podrá determinarse con exactitud qué cambio en los precios se

valoración de otros activos, provisiones de pasivos, provisiones por impuestos, provisiones por insolvencias, no cumplimiento de principios contables y múltiples cualificaciones.

refiere al informe de auditoría y qué cambio se refiere a otros eventos. Este problema tiene lugar por que cuando el mercado recibe el informe de auditoría, lo hace de forma conjunta a los estados financieros de la empresa. De esta forma puede esperarse que los inversores responden al conjunto de información divulgada, es decir, el análisis se hace sobre la señal informativa agregada y no por sus términos individuales. Es decir, el informe de auditoría es analizado de forma conjunta a otro tipo de información contable, motivo por el cual resulta complejo analizar si los precios reaccionan ante la opinión del auditor o ante otro tipo de información que se refleje en los estados financieros. Si el único control que se realiza sobre la muestra experimental, es decir, aquellas empresas que reciben un informe cualificado, es utilizar empresas con informes de auditoría limpio, parece lógico pensar que los estados financieros de la muestra experimental y del grupo de control también serán diferentes, por lo cual si se deducen movimientos anormales en los precios de las acciones de las empresas con calificaciones, éstos pueden deberse al tipo de información recogido en los estados contables, que en suma son los que explican la opinión del auditor (Bailey, 1982, p. 142; Craswell, 1985). Esto lleva a la conclusión que para controlar el efecto confundente que puede generar distintos tipos de información revelados en los propios estados financieros, resulta de gran importancia la elección del grupo de control como medio de aislar el informe de auditoría como único efecto que afecte a las expectativas de los inversores. La validez de estos experimentos van a descansar en gran medida en una elección de un grupo de control que resulte similar a la muestra experimental excepto en lo que se refiere al informe de auditoría, lo que exigirá que la elección del grupo de control, más que un ejercicio aleatorio, cumpla una serie de restricciones importantes.

Otro de los aspectos que no han sido adecuadamente tratados en los estudios revisados hasta el momento, es el control del efecto que el anuncio de beneficios y dividendos tenga sobre la formación de los precios del mercado, dado que en la mayoría de los estudios se ha venido considerando como fecha en la cual el informe de auditoría es recibido por el mercado, la de anuncio de los beneficios existiendo pues diferentes tipos de información que pueden afectar al precio de las acciones. En efecto, tal como señaló Gonedes (1974) la reacción de los inversores al anuncio de los beneficios se hará depender de la magnitud y dirección de los beneficios no esperados, es decir, la diferencia entre los beneficios obtenidos y las propias expectativas que los inversores mantenían. En la medida que las expectativas no cubiertas o superadas pueden producir movimientos importantes en los precios, puede ocurrir que algunos de los movimientos detectados en los estudios analizados pueden ser debidos al anuncio de beneficios y no necesariamente al informe de auditoría. Así, segmentaciones de la muestra en función del signo de los

beneficios esperados pueden resultar adecuadas para aislar el contenido informativo de la opinión del auditor. Los estudios de Chow y Rice (1982 a), Banks y Kinney (1982), Elliot (1982) y Davies (1982) vienen, en este sentido, a responder a las limitaciones como las señaladas que caracterizan los trabajos analizados en el epígrafe anterior.

El estudio de Chow y Rice (1982 a) utilizó una muestra de empresas que habían recibido algún tipo de cualificación en sus informes de auditoría entre los años 1973 y 1979, resultando un total de 90 empresas ¹³. Los criterios utilizados para obtener un grupo de control con el cual realizar un análisis emparejado fueron que hubiesen recibido un informe de auditoría sin salvedades, que pertenecieran al mismo sector industrial, tuvieran similar tamaño y el mismo auditor ¹⁴. Unido a estos criterios de selección del grupo de control, Chow y Rice (1982 a) consideraron el efecto que pudiera tener otro tipo de información como era el anuncio de beneficios, dado que la reacción de los precios no sólo se deben al nivel alcanzado de beneficios, sino a la magnitud y dirección de los beneficios no esperados. Para determinar el modelo de expectativas de beneficios de los inversores, utilizaron un modelo de caminos aleatorios, el cual permitió clasificar a las empresas en función de los beneficios no esperados, limitando el estudio para aquellas empresas que recibiendo un informe de auditoría cualificado tuviesen el mismo beneficio no esperado que la empresa del grupo de control emparejado. Esto supuso que el estudio del comportamiento de las reacciones de los precios se vio reducido a 41 empresas para cada grupo, experimental y de control. Analizado el comportamiento de los residuos de ambos grupos de empresas durante tres meses anteriores a la emisión del informe de auditoría, el cual se consideró coincidente con la fecha de anuncio de beneficios, y tres meses posteriores a éste, se detectaron reacciones estadísticamente significativas entre ambos grupos de empresas. Igualmente se contrastó que dichas reacciones dependían del impacto económico de la cualificación, siendo las empresas que recibieron una cualificación por valoración de activos, las que registraron un mayor descenso en los precios. En resumen, este estudio, una vez realizados esfuerzos metodológicos para aislar como único efecto sobre el precio de las acciones la emisión del informe de auditoría, resulta consistente con la hipótesis del valor que la opinión de los auditores adquiere para los inversores.

¹³ De estas empresas 26 habían recibido la cualificación debido a las valoraciones de los activos, 54 una cualificación general por no cumplimiento de principios y 10 por algún tipo de incertidumbre.

¹⁴ En este sentido se intentó evitar que la reacción de los inversores al informe de auditoría estuviese relacionado con características observables del auditor como credibilidad, reputación, etc.

Otro estudio a resaltar es el de Banks y Kinney (1982) los cuales se centraron en una muestra de empresas que entre los años 1969 y 1975 hicieran referencia, bien en los estados financieros o bien en el informe de auditoría, a determinadas incertidumbres, tales como demandas judiciales, efectos descontados, etc., que pudieran provocar pérdidas contingentes. Puesto que estas pérdidas podrían ser reveladas por la empresa y el auditor podría emitir un informe cualificado o no por este motivo, un aspecto contrastable empíricamente es si el mercado reacciona simplemente al evento económico, pérdida contingente, o bien magnifica los efectos cuando el auditor cualifica su informe¹⁵; en suma, puede contrastarse cuál es el valor que los inversores otorgan a un informe de auditoría aun cuando el motivo de la cualificación es conocido y analizable por el propio inversor. La muestra de empresas estuvo compuesta por 92 empresas, las cuales fueron divididas de la siguiente forma: 22 empresas recibieron una opinión limpia, existiendo en la prensa financiera noticias que hacían referencia a la pérdida contingente; 7 empresas recibieron una opinión cualificada por este motivo, existiendo noticias en la prensa; 54 recibieron una opinión limpia y no hubo divulgación en prensa; 9 recibieron un informe cualificado y no hubo información en la prensa. Como grupo de control se eligió empresas que no teniendo pérdidas contingentes para los años descritos, tuviesen el mismo signo de los beneficios no esperados¹⁶ y pertenecieran al mismo sector económico. Diseñado el experimento, fue analizado el comportamiento de los residuos acumulados alrededor de la fecha de conocimiento del mercado de las noticias de prensa y en el momento de la emisión del informe de auditoría. La comparación del comportamiento de los residuos para ambos grupos de empresas, reveló que existían diferencias significativas entre empresas con pérdidas y empresas sin pérdidas, siendo ello consistente con el valor informativo que la pérdida contingente tenía para los inversores. La comparación realizada entre las empresas con pérdidas contingentes que recibían un informe limpio o un informe cualificado, puso de manifiesto que aquellas que recibían un informe negativo tenían reacciones de precios superiores, siendo ello consistente con el valor añadido que los inversores otorgaban a la opinión del auditor. Si bien, el estudio comparado entre las empresas con pérdidas contingentes, según aparecieran noticias en prensa o no

¹⁵ Sobre este particular puede considerarse que dado que la empresa revela la pérdida contingente en las notas a los estados contables, en el caso de que el auditor cualifique su informe por esta razón, éste no tendrá contenido informativo ya que el usuario conoce dicha información. En sentido contrario, puede considerarse que el inversor considera, aun cuando conocida la pérdida contingente, útil la opinión del auditor dado que la cualificación o no de su informe se hará depender de la probabilidad de que se produzca de manera efectiva esta pérdida contingente.

¹⁶ Es decir, las empresas que tenían pérdidas contingentes fueron emparejadas con otras empresas sin pérdidas, en las cuales el signo de las expectativas no cumplidas sobre beneficios, ya fuese positivo o negativo, fuera similar.

antes del informe de auditoría, puso de manifiesto una mayor reacción a dichas noticias que al propio informe de auditoría, por lo que ello sería consistente con el menor valor otorgado al informe respecto a otras fuentes alternativas de información.

El estudio de Elliot (1982) analizó un conjunto de 145 empresas que habían recibido entre los años 1973 y 1978 una determinada salvedad, en la forma de gestión continuada, valoración de activos o incertidumbres por demandas judiciales. Este autor consideró que, dependiendo del tipo de salvedad, las reacciones del mercado serían diferentes debido a que muchos de los motivos por los cuales el auditor cualifica un informe de auditoría, vienen precedidos por una serie de eventos observables por los inversores por lo que no reaccionarán a la opinión emitida¹⁷. Para contrastar la hipótesis de una respuesta diferente en función de la existencia de evidencias anteriores a la emisión del informe de auditoría, Elliot (1982) seleccionó un grupo de control de empresas con informes de auditoría sin salvedades, signo de las expectativas sobre beneficios similares¹⁸ e igual sector industrial. Controlado todos estos efectos, el análisis del comportamiento de los precios de las acciones de ambos grupos de empresas alrededor de la fecha de emisión del informe de auditoría¹⁹, considerada como la de la emisión de los estados financieros, Elliot (1982) comprobó que mientras aquellas empresas que recibían una información cualificada por gestión continuada tenían reacciones negativas de precios estadísticamente diferentes a las empresas de control con anterioridad a la emisión del informe, en fecha posterior a dicha emisión los movimientos de precios de ambas empresas no difería, es decir, el mercado anticipó la circunstancia que explicaba la opinión del auditor no concediendo a ésta ningún valor adicional. Respecto al resto de las cualificaciones no se detectaron movimientos diferentes en los precios de empresas cualificadas y no cualificadas. De esta forma, este estudio no es consistente con la hipótesis de contenido informativo de la opinión del auditor.

¹⁷ Por ejemplo, una cualificación por gestión continuada viene precedida por algunos aspectos como reducción de ventas, disminución de dividendos, etc. que pueden ser previamente conocidos por los inversores, por lo que podrían reflejarse en los precios antes de que el auditor emitiese un informe cualificado por este motivo. En cambio existen otra serie de cualificaciones, precios inadecuados de activos, resolución de demandas judiciales, etc., sobre las cuales el auditor puede tener información privilegiada de forma que su informa tendrá contenido informativo.

¹⁸ Para determinar las expectativas sobre beneficios de los inversores se utilizó un modelo de predicción de beneficios desarrollado por Beaver et al (1972).

¹⁹ Concretamente 45 semanas anteriores a la fecha de emisión del informe y 14 semanas posteriores a dicha emisión.

El último trabajo que describiremos en este epígrafe fue el de Davis (1982), autor que utilizó una muestra de 147 empresas que fueron calificadas por los auditores entre los años 1968 a 1975. De forma similar a los estudios anteriores, un grupo de empresas sirvió de control, las cuales fueron emparejadas a la muestra experimental atendiendo al sector industrial de pertenencia, riesgo similar y el mismo tipo de error en los pronósticos de beneficios. Ello permitió realizar un estudio emparejado donde cada empresa calificada fue emparejada con otra empresa sin cualificación con el mismo signo del pronóstico de beneficio, positivo y negativo, y con el mismo nivel de riesgo sistemático, alto o bajo ²⁰. Analizado los movimientos anteriores a la fecha de la emisión del informe, considerada como la de emisión de los estados financieros, se contrastó que las diferencias de los precios no eran estadísticamente diferentes entre las empresas calificadas y el grupo de control, por lo que si con posterioridad a la emisión del informe se detectan movimientos no esperados se deberían a dicho informe. El análisis del comportamiento de los residuos para 21 días posteriores a la emisión del informe, no puso de manifiesto comportamientos diferentes entre las empresas calificadas y el grupo de control, rechazándose en este sentido que los inversores encontrarán útil el informe de auditoría para asignar los recursos en el mercado financiero.

3.2.4. La fecha de conocimiento por el mercado del informe de auditoría y el control de las expectativas de los inversores sobre el informe de auditoría

De la descripción de los trabajos realizados en el apartado anterior puede apreciarse que estos estudios adquieren una mayor precisión metodológica respecto a los que denominamos como primeras evidencias empíricas, cabiendo destacar los esfuerzos realizados para aislar el informe de auditoría como único evento que afecte al precio de las acciones. Aun cuando estos estudios controlan el efecto de otro tipo de información contable que pueden generar cierta confusión sobre la relación que liga al informe de auditoría y la reacción de los precios, hemos de señalar que la información contable no puede ser considerada como la única información utilizada por los inversores, por lo que los datos contables han de competir con otro tipo de información como la recogida en la prensa especializada, los propios informes de las autoridades reguladoras de la bolsa, pronósticos de analistas, etc., que pueden afectar a la formación de los precios en el mercado (Ball,

²⁰ A través de este diseño experimental se realiza un alto control de los efectos confundentes que puedan afectar al precio de las acciones, dado que se utilizan cuatro submuestras de empresas controlando dos aspectos importantes que pueden afectar al precio de las acciones.

1972; Beaver 1972; Gonedes, 1972). Puesto que este tipo de información no contable a la que nos referimos se hace disponible para los inversores en fechas esporádicas, la contrastación de reacciones de los precios pretendidamente debidas a la emisión del informe de auditoría han podido deberse al análisis de los inversores de este tipo de información. Si se admite esta circunstancia, el informe de auditoría produciría reacciones adicionales sólo si éste aporta información adicional a la recogida ya en los precios, bien dándole conformidad a la información ya publicada o negándole valor. Por esta razón, el hecho de que determinados estudios no hayan podido contrastar reacciones de precios debido a la emisión del informe, no implica necesariamente que no tenga contenido informativo, sino simplemente que el mercado ha anticipado esta información. Puesto que resulta enormemente complejo realizar estudios experimentales controlando todas las fuentes de información alternativas a la información contable divulgada por la empresa, el procedimiento metodológico más idóneo para superar este problema es realizar un estudio exhaustivo para determinar la fecha exacta de emisión del informe de auditoría, aspecto éste que como hemos podido apreciar no despertó el interés de los estudios analizados en los epígrafes anteriores.

Los test de contenido informativo de la opinión del auditor basado en el modelo de mercado, resultan enormemente sensibles al evento tiempo, es decir, al momento en el que el inversor conoce el sentido del informe de auditoría. El asumir que el informe de auditoría es conocido tres meses después del cierre del ejercicio o en el momento del anuncio de beneficios, es una simplificación excesiva que puede explicar los resultados no concluyentes que estamos poniendo de manifiesto. En efecto, en muchas ocasiones la naturaleza de la opinión del auditor puede ser divulgada a través de la prensa especializada, por lo que los precios pueden reaccionar a ésta con anterioridad a la emisión formal del informe, por lo que no existirían movimientos apreciables en dicha fecha aun cuando el informe tenga valor para los inversores; por el contrario, puede ocurrir que los inversores utilicen determinados indicios, como el retraso en la emisión del informe de auditoría, como evidencia de la naturaleza adversa y reaccionen a dicho retraso y no al informe (Whittred, 1980). Si estos factores no son controlados en el diseño experimental, conocimiento previo o retraso, los contrastes del contenido informativo de la opinión del auditor pueden ser considerados inadecuados desde el punto de vista metodológico, requiriéndose de una mayor precisión en la determinación de la fecha en el que los inversores toman conocimiento del tipo de informe de las empresas ²¹.

²¹ Asumida la hipótesis de eficiencia del mercado, el ajuste de precios asociado a la emisión del informe de auditoría se espera que ocurra en el momento en el que la información es conocida por

Otro aspecto que no aparece suficientemente tratado en los estudios anteriores son las expectativas que los inversores puedan tener sobre el informe de auditoría que recibirá la empresa. En efecto, en la mayoría de los estudios analizados anteriormente no se distinguía entre el contenido informativo de la opinión y la circunstancia económica responsable de la emisión del informe. Determinadas circunstancias, tales como demandas judiciales o problemas de gestión continuada, vienen precedidas de determinados hechos observables, por lo que los inversores se formarán una expectativa sobre el informe de auditoría. Por esta razón es imposible, en muchos casos, declarar de forma inequívoca que no hubo conocimiento previo del contenido de la opinión del auditor. Así, el impacto informativo puede haber sido previsto por una cadena de hechos que culminarán en la emisión de la opinión, informe que puede afectar a la formación de precios en el caso de que éste no sea conforme a las expectativas de los inversores, es decir, la opinión de la auditoría puede convertirse en más severa o menos severa de lo esperado o porque, aun conociendo los antecedentes que llevan a este tipo de informe, los inversores pueden considerar que los auditores cuentan con ventaja competitiva en el análisis de la situación o con información privilegiada no disponible públicamente. Si se controla este efecto, la hipótesis de contenido informativo debe ser reformulada en la forma de que el mercado sólo responderá ante un informe de auditoría que difiera de las expectativas que sobre dicho informe tengan los inversores. Como respuesta a estas debilidades descritas pueden resaltarse los estudios de Dodd et al. (1984), Dopuch et al. (1986) y Jones (1996).

En esta nueva línea de trabajos, el primer estudio que puede citarse es el de Dodd et al. (1984). La muestra del estudio de estos autores consistió en 786 empresas que habían cotizado en las dos grandes bolsas de Estados Unidos y recibían un informe cualificado por primera vez²². Para controlar el momento exacto en el que el mercado conocía el informe de auditoría, estos autores buscaron si existía referencia alguna al tipo de informe en el *Wall Street Journal*, resultando un total de 699 empresas sin comentarios algunos en la prensa especializada, existiendo sólo datos sobre las cotizaciones diarias para 604 empresas que conformaron la muestra sobre la cual realizar el estudio. Dicha muestra fue clasificada atendiendo al tipo de informe recibido distinguiéndose las circunstancias que explicaban la cualificación en demandas judiciales que generaran incertidumbres

los inversores, por lo que el valor de todos los estudios de contenido informativo en general, y del contenido informativo de la opinión del auditor, descansan en precisar el momento exacto del tiempo en el cual el informe es conocido.

²² Dado que estos autores utilizaron bases de datos diversas para construir la muestra experimental al objeto de encontrar evidencias informativas sobre la publicación del informe de auditoría, los períodos a los que se refería la cualificación dependió de las diversas fuentes informativas.

(impuestos, leyes antitrusts, problemas con accionistas, disputas contractuales, etc.), valoración de activos (inventarios, acciones, otros activos realizables), problemas por obtención de deuda, múltiples incertidumbres y opinión denegada. Para identificar la fecha inicial de la divulgación de la cualificación fue analizada para cada firma, diferentes momentos del tiempo como el fin del año fiscal, la fecha en la que la SEC recibió la información contable y la fecha concreta de la emisión de la información contable. Para capturar la fecha de anuncio del informe cualificado, Dodd et al. (1984) desarrollaron un algoritmo para eliminar los efectos confun-
dentes que se podrían derivar de la fecha de anuncio de beneficios, de la siguiente forma: a) La fecha de anuncio de los beneficios debía estar registrada en la SEC; b) Esta fecha debía ser anunciada al menos cinco días antes de la emisión de la información contable; c) para aquellas empresas que cumplieran a y b, la fecha de anuncio del informe de auditoría sería la primera entre el registro de la información contable en los ficheros de la SEC o la fecha de emisión de la información contable. La aplicación de este algoritmo sólo fue superado por 362 empresas, sobre la cual se estudio el comportamiento de los precios frente a la emisión del informe. Utilizando cotizaciones diarias y aplicado el modelo de mercado, fueron analizados los retornos no esperados para la muestra total de empresas y también clasificadas atendiendo a la circunstancia que explicaba la cualificación. La agregación de los residuos y su análisis no reveló comportamientos no esperados, es decir, su media era cercana a cero, concluyéndose que el informe de auditoría no tenía valor informativo para los usuarios²³. Esta ausencia de efecto en los precios de las acciones podría deberse a las propias expectativas que los usuarios tuvieran sobre la cualificación que aparecía en el informe de auditoría, dado que los movimientos de precio se harán depender de que el informe difiera de las expectativas de los usuarios. Para contrastar la posible existencia de expectativas sobre los informes, Dodd et al. (1984) utilizaron una técnica desarrollada por Beaver (1968) de predicción de errores, basada en la probabilidad esperada por los inversores sobre el tipo de cualificación del informe de auditoría. Aplicada dicha técnica, sólo para las empresas que obtenían una opinión denegada fue considerada que aportaban valor al mercado, es decir, este tipo de información no era esperada por los inversores, no conteniendo el informe de auditoría del resto de empresas valor adicional para los inversores.

Dos años más tarde, Dopuch, Holthausen y Leftwich (1986), tres de los cuatro autores que firmaron el trabajo analizado en el párrafo anterior, volvieron a

²³ Estos autores detectaron movimientos importantes de precios para aquellas empresas que habían recibido una opinión denegada, si bien, el número de casos detectados, sólo cinco, fueron considerados reducidos para sacar conclusiones al respecto.

desarrollar un estudio para determinar el contenido informativo para los inversores de la opinión del auditor. En este caso la muestra fue de 114 empresas cotizadas en las dos grandes bolsas de Estados Unidos, de las cuales 75 habían recibido una calificación por primera vez, mientras que el resto habían recibido en fecha anterior al período de estudio, concretamente entre 1970 y 1982, algún tipo de reservas en el informe de auditoría. Dopuch et al. (1986) desarrollaron el mismo procedimiento al que nos referíamos anteriormente para determinar la fecha de anuncio del informe de auditoría, introduciendo un aspecto novedoso dado que cada empresa fue clasificada como contaminada o no contaminada, dependiendo de si existía algún tipo de información en la prensa financiera cinco días antes de la fecha de emisión del informe. Clasificadas las empresas, se analizó el comportamiento de los precios para los tres días anteriores y posteriores a la fecha de emisión del informe. En este caso, las rentabilidades no esperadas, tanto para las empresas calificadas por primera vez como para las que habían recibido calificaciones anteriores, demostraron ser negativas y estadísticamente diferentes a cero, es decir, el informe de auditoría fue utilizado por los inversores para revisar sus expectativas sobre el precio de las acciones. Dado los resultados contrarios a los alcanzados por Dodd et al. (1984), Dopuch et al. (1986) intentaron analizar los motivos para la disconformidad de conclusiones, centrándose en particular en el efecto que pudiera tener los precios de las empresas consideradas como contaminadas o no contaminadas. Los resultados a los que llegaron Dopuch et al. (1986) fueron que la existencia de información con anterioridad a la emisión del informe de auditoría no explicaba toda la reacción negativa de precios, por lo que no era la existencia de información simultánea al informe de auditoría la que explicaba la reacción de los precios.

El estudio de Jones (1996) analizó el efecto de un informe de auditoría calificado por gestión continuada sobre los precios de las acciones. La muestra de empresas utilizada fue de 68 que habían recibido este tipo de opinión entre los años 1979 y 1988. Para analizar el efecto que pudiera tener las expectativas de los inversores sobre el informe de auditoría, Jones (1996) utilizó una muestra de control de empresas que aun cuando con problemas financieros de similar índole a las calificadas por gestión continuada recibieron un informe limpio; de esta forma, y dado que los problemas que desencadenan la calificación pueden resultar observables para los inversores, puede que éstos no reaccionen a un informe calificado, pero por el contrario reaccionen positivamente a la valoración positiva que el auditor ha hecho de los problemas de continuidad de la empresa. Como variable aproximativa a las expectativas de los inversores sobre el informe de auditoría, es decir, la probabilidad de que dada la situación financiera de la empresa éstas recibieran una opinión calificada por gestión continuada, fue estimada utilizando un modelo

de regresión logística utilizando variables contables, información del mercado y otra información disponible para el inversor. Controlando las expectativas que los usuarios pudieran tener sobre el tipo de informe, la hipótesis de Jones (1996) es que dado que los usuarios conocen toda la cadena de acontecimientos de problemas financieros que explican la opinión del auditor, el mercado no responderá a aquellas empresas que con problemas financieros reciban un informe cualificado por gestión continuada, pero por el contrario habrá una reacción positiva en los precios de aquellas empresas que con problemas financieros reciban un informe limpio. De esta forma se controlaría la anticipación que hace el mercado del informe de auditoría, y por lo tanto aislar si efectivamente tiene contenido informativo cuando no responde a las expectativas de los usuarios. Determinada la fecha de emisión del informe utilizando un procedimiento similar al realizado en los trabajos anteriores, Jones (1996) analizó el comportamiento agregado de los residuos para tres y cinco días alrededor de la fecha de emisión del informe. Los resultados a los que llegó este autor fue que respecto a las empresas que recibieron un opinión negativa por gestión continuada, tanto si el inversor esperaba esta información como si no, tuvieron una reacción negativa en los precios; ello fue explicado por este autor porque aun cuando los inversores sean conocedores de los problemas financieros de las empresas, pueden considerar que los auditores tienen acceso a información no disponible por el mercado, como factores mitigantes de las dudas sobre continuidad o planes de la gerencia, por lo que el informe de auditoría tiene valor informativo adicional para los inversores sobre sus propias expectativas. Para el caso de las empresas que recibían un informe limpio, la reacción de los precios fueron consistentes con la hipótesis, es decir, el informe fue considerado como una buena noticia por los inversores y los precios de las acciones aumentaron. En suma, los resultados alcanzados por Jones (1996) son consistentes con la hipótesis de que el informe de auditoría tiene valor informativo para los inversores en el mercado.

3.2.5. Conclusiones sobre el valor informativo del informe de auditoría en el mercado financiero

La revisión del volumen importante de trabajos publicados utilizando la metodología del paradigma de eficiencia del mercado para inferir el valor que para las decisiones de los inversores tiene el informe de auditoría, no muestra resultados concluyentes que permitan afirmar la utilidad o no del mismo. La naturaleza contradictoria e inconsistente a la que han llegado los distintos trabajos revisados, es lo que explica a nuestro juicio la evolución en la precisión metodológica que hemos intentado poner de manifiesto en las páginas anteriores. No vamos en este

momento a reincidir sobre algunas de las debilidades ampliamente tratadas en la literatura y brevemente destacadas por nosotros, si bien si es necesario resaltar nuevamente como la validez de estos estudios descansa de manera evidente en el control en los estudios experimentales de una serie de factores importantes tales como información simultánea, expectativas de los inversores y fecha de conocimiento del informe de auditoría por los inversores. En términos generales, y si nos centramos sólo en aquellos estudios que concluyen que el informe de auditoría no adquiere valor para usos decisiones en los mercados financieros, esta cuestión puede ser explicada por tres hipótesis alternativas, a saber:

- a) Que el mercado financiero no es eficiente y es incapaz de valorar información con contenido informativo.
- b) Que existen errores sistemáticos en los diseños experimentales, para controlar y aislar como único fenómeno que afecte al comportamiento de los decisores al informe de auditoría.
- c) Que el informe de auditoría no contiene nueva información para el inversor a la ya conocida y actualizada por éste.

En cualquier caso, estas tres hipótesis para interpretar los resultados negativos de los estudios pueden ser igualmente válidas para aquellos estudios que contrastan el contenido informativo del informe de auditoría, por lo que los resultados pueden deberse más a casualidad que a relaciones causales económicas. No es nuestra intención cuestionar este tipo de estudios, que a nuestro juicio son de enorme relieve, lo cual simplemente se demuestra por el amplio volumen de trabajos que son publicados en la actualidad, sino simplemente la necesidad de dar una explicación coherente que parece que ha tendido a ser explicadas más por debilidades metodológicas que por déficit conceptuales del paradigma de eficiencia para captar el modelo de decisión de los inversores en el mercado financiero.

3.3. LA UTILIZACION DEL INFORME DE AUDITORIA EN LOS PROCESOS DE CONCESION DE DEUDA

Analizado en las páginas anteriores el papel que asume el informe de auditoría en uno de los procesos de decisión más importantes en las economías modernas como es el de asignación de los recursos entre los diversos productos que cotizan en los mercados financieros, y por tanto atendiendo a la figura del decisor inversor como un grupo homogéneo usuario de dicho informe, el objetivo en este epígrafe

es el de atender al análisis del informe de auditoría en otro de los importantes procesos decisorios como es el asignación del crédito atendiendo a la figura del acreedor como usuario del informe de auditoría. Este tipo de estudio pretende simular a través de estudios de laboratorio las decisiones de los analistas de riesgos de entidades financieras ante problemas específicos de decisión, analizando el papel que otorgan al informe de auditoría en la determinación de dichas decisiones. La principal ventaja de este tipo de estudios con respecto a aquellos otros que se basan en la eficiencia del mercado, es que no existen problemas metodológicos asociados al tiempo de emisión del informe de auditoría, expectativas de los inversores y existencia de información simultánea, permitiendo por lo tanto un mayor control de los estudios experimentales y una mayor precisión para aislar el efecto que sobre las decisiones específicas de concesión de crédito tiene el informe de auditoría; el problema deriva, como en todos los estudios de laboratorio, en la dificultad que supone la creación de escenarios simulados que reflejen el contexto real de las decisiones, analizando este tipo de estudios, a diferencia de los basados en la eficiencia del mercado, decisiones de naturaleza hipotética, cuestión ésta que indudablemente no permite generalizar los resultados que se alcancen.

Las entidades financieras son sin duda uno de los principales usuarios de la información contable, dado que la mayoría de las decisiones que se toman están basadas en información contable, analizando dicha información, entre las que habría que destacar el informe de auditoría, con gran rigor y sofisticación, razón por la cual el uso que en las decisiones de crédito se otorgue al informe de auditoría puede convertirse en un apropiado test del contenido informativo de la opinión del auditor. Una de las decisiones fundamentales que han de tomar las entidades financieras es la de la asignación óptima del crédito, lo que supondrá un exhaustivo análisis económico al objeto de valorar cuál es el mejor uso a otorgar a los recursos de tales entidades. Aun cuando no existe una teoría generalmente aceptada sobre la función de oferta de crédito de las entidades financieras, existiendo cierto desconocimiento sobre cuáles son los determinantes de las decisiones tomadas, si puede asumirse que la evaluación de la calidad de sus clientes, tanto actuales como potenciales, al objeto de valorar su capacidad de reintegrar la deuda, va a suponer la utilización de un volumen importante de información, siendo la información contable, entre otros orígenes informativos alternativos, esencial a este respecto. Al margen de estas consideraciones, el objetivo fundamental que pretendemos abarcar en este epígrafe es analizar la importancia que tales entidades conceden al informe de auditoría en los procesos de concesión de deuda.

A la hora de evaluar a un cliente, el analista de riesgos o de crédito de una entidad financiera debe juzgar la capacidad de su cliente para hacer frente a la

devolución de la deuda. En este sentido, distintos autores (Casey, 1980; Dietrich y Kaplan, 1982; Rodgers y Jhonson, 1988) han resaltado que suelen ser utilizadas tres fuentes principales de información: información de naturaleza contable que fundamentalmente ponga de manifiesto el comportamiento de la empresa peticionaria del crédito en el pasado; la calidad de su gerencia para determinar las proyecciones de futuro y; otro tipo de información de carácter general como sería la oferta monetaria del país y la propia política crediticia de la entidad financiera. El analista no sólo debe evaluar la información contable, sino que resulta enormemente importante la seguridad que dicha información tiene, así como valorar el efecto económico de determinadas incertidumbres reflejadas en los propios estados financieros. De esta forma puede deducirse, desde un punto de vista normativo, que el informe de auditoría ha de tener un importante papel a jugar en la concesión de crédito, ya que el mismo no sólo determina el grado de calidad inherente a unos estados contables, sino que otorga claras señales sobre la necesidad de búsqueda de información alternativa para evaluar el impacto económico que pueden tener las incertidumbres que puedan ser reflejadas por el auditor en su informe. En suma, el tipo de informe de auditoría que reciba una empresa puede ser un valioso indicador del riesgo que para una entidad financiera supone un cliente particular, si bien, esta asunción requiere de contrastación empírica, objetivo este que han perseguido distintos autores de cuyos resultados fundamentales daremos cuenta seguidamente.

El diseño metodológico de los trabajos empíricos publicados que tienen por objeto analizar la importancia del informe de auditoría en la concesión de deuda, se ha basado en el envío de cuestionarios a los analistas de riesgos en los que éstos han de tomar una decisión concreta ante distintos casos que no resultan similares respecto a lo que se refiere al informe de auditoría que reciben. De esta forma se consigue aislar el efecto que puede tener el informe de auditoría en la decisión del analista, infiriéndose el valor que otorgan al mismo dependiendo de las decisiones que se tomen fundamentalmente sobre tres extremos: concesión o no de deuda, prima de riesgo a exigir, cantidad de deuda a otorgar. La hipótesis sería que un informe de auditoría cualificado sobre un informe limpio supondrá que no se conceda la deuda, o que la prima de riesgo exigida sea mayor, o la cantidad a conceder menor.

3.3.1. Investigaciones empíricas sobre la utilización del informe de auditoría por analistas de riesgos

El primer estudio a destacar en esta línea de trabajos es el de Estes y Remier (1977) autores éstos que pretendieron analizar si los analistas de riesgos de entidades financieras se ven influidos en su proceso de decisión de otorgar crédito por el tipo de informe de auditoría del peticionario de la deuda, y en particular de una opinión cualificada. Enviando un cuestionario por correo a 1000 analistas de grandes bancos de Estados Unidos, 500 el grupo experimental y 500 el grupo de control, estos analistas debían valorar el importe de deuda a conceder a una determinada empresa en un rango desde cero a 150 millones de dólares, a los cuales se le ofrecía la misma información contable, referida a balances, cuentas de resultados y estados de cambio en la posición financiera de tres años²⁴, recibiendo el grupo experimental un informe cualificado²⁵ y el grupo de control un informe limpio. Fueron recibidas 222 respuestas, de las cuales 120 se referían al grupo experimental y 102 al grupo de control. Los resultados alcanzados fueron que mientras el grupo experimental estaba dispuesto a otorgar 33,46 millones de dólares, el grupo de control concedería 35 millones, concluyendo estos autores que los analistas de riesgos no se veían influidos en su decisión, atendiendo al importe de deuda que estaban dispuestos a conceder, por el tipo de opinión del auditor.

Uno de los trabajos más interesantes por su desarrollo metodológico es el de Libby (1979 b), el cual ideó un diseño experimental con el objetivo de crear una situación cercana a la realidad. Libby (1979 b) pretendió medir la valoración que hacían los analistas de riesgos de entidades financieras en diferentes situaciones, valoración ésta que fue analizada a través de la prima de riesgo que exigían sobre el tipo de interés normal de la entidad a la que pertenecían. Al objeto de analizar la importancia que estos usuarios sofisticados concedían a la opinión del auditor, fueron manipulados diferentes casos para inferir si determinada incertidumbre que existía en la empresa era valorada por los analistas y si la forma de divulgarla, bien a través de notas a los estados bien a través de un informe cualificado, podría afectar las decisiones tomadas. Los individuos sometidos al estudio fueron 38

²⁴ La empresa era hipotética basándose los datos en la media de cinco empresas reales, siendo éstos datos neutrales y no existiendo valores atípicos, es decir, los ratios eran adecuados. Los analistas también conocían el objetivo pretendido de inversión.

²⁵ El tipo de cualificación utilizada en este estudio fue considerada por estos autores como de naturaleza técnica, y por lo tanto no tenía grandes implicaciones sobre el futuro económico de la entidad.

analistas²⁶, que debían decidir si conceder una deuda de dos millones de dólares a una determinada empresa²⁷. Cuatro fuentes de información debían ser valoradas para determinar su decisión: estados contables, sumario de datos financieros durante cinco años, valoración personal de la gerencia e informe de auditoría. La interrelación de estas cuatro variables permitió a este autor diseñar 24 casos distintos y aplicar un estudio de la varianza que permitiera analizar el valor que los individuos otorgaban a cada fuente de información para decidir la prima por riesgo exigida²⁸. Las conclusiones a las que llegó este autor es que la divulgación de las incertidumbres asociadas a la empresa a través del informe de auditoría no tenían contenido explicativo de las decisiones tomadas por los analistas respecto a la prima de riesgo, siendo simplemente la información adicional sobre las consecuencias de las incertidumbres, y no la forma de revelación a través del informe de auditoría, lo que determinaba la percepción del riesgo de estos individuos.

En un trabajo de corte similar, Firth (1980) pretendió analizar la importancia del informe de auditoría en la concesión de deuda, donde los analistas que contestaron a un cuestionario tenían que evaluar el nivel máximo de deuda que estaban dispuestos a conceder y el efecto que tenía sobre ello la existencia de un informe limpio o cualificado, y respecto a éste último si el tipo de cualificación afectaba a la decisión. Fueron presentados dos tipos de empresa, una de ellas saneada sin riesgo de quiebra, mientras que la otra presentaba claros síntomas de deterioro financiero; cada estado financiero iba acompañado de un tipo de informe distinto: limpio, cualificado por gestión continuada, cualificación por valoración de activos y cualificación por no cumplimiento de principios contables²⁹. Los resultados

²⁶ Estos individuos tenían una experiencia media de nueve años y pertenecían a cuatro grandes bancos comerciales de los Estados Unidos.

²⁷ La empresa fue descrita como una empresa dirigida por una familia y el objetivo pretendido con la obtención de la deuda era el desarrollo de un nuevo producto. Al objeto de que los entrevistados no sesgaran su respuesta y contestaran dependiendo de la política crediticia de la propia entidad a la que pertenecían, en el caso que denegaran la deuda, debían señalar el importe de la prima que otro banco impondría.

²⁸ Los casos fueron manipulados para que los individuos valoraran empresas con estados financieros y sumarios financieros sanos o no, valoración personal del gerente buena o mala, incertidumbre por litigios futuros o no, y forma de revelar estas incertidumbres bien a través de un informe cualificado, bien a través de las propias notas de los estados financieros; en este último caso los individuos tenían también información sobre las posibles implicaciones económicas de la incertidumbre, la probabilidad de que ocurriera y la forma de resolverse.

²⁹ A través de este diseño experimental se podría inferir la valoración que se hacía del informe de auditoría sobre los propios estados financieros, dado que se suponía que para la empresa que tenía una situación financiera saneada los analistas otorgarían menor valor al informe, es decir, valorarían las propias condiciones financieras sobre la opinión del auditor.

alcanzados por Firth (1980) fueron que existían claras diferencias estadísticamente significativas entre la deuda que los analistas estaban dispuestos a concederse a la empresa con problemas financieros y a la empresa saneada; no obstante, también se detectaron diferencias significativas dependiendo del tipo de informe, incluso en el caso de que ante una situación financiera saneada la empresa recibiera un informe cualificado por gestión continuada, siendo pues un claro indicio que el informe de auditoría tenía un valor adicional para los analistas de riesgos sobre los propios estados financieros presentados.

El estudio de Houghton (1983) difiere de los anteriores en el hecho que pretende comparar como afecta a la decisión de conceder crédito dos situaciones distintas: informe de auditoría frente a no auditoría e informe de auditoría limpio frente a un informe cualificado. Enviado un cuestionario a 247 analistas de crédito, dando información de los estados contables y breve descripción de la empresa como información común a todos los grupos, los individuos fueron divididos en tres grupos diferentes en función de si no recibían informe de auditoría, si éste era limpio o bien cualificado³⁰. Analizada las respuestas dadas por los individuos respecto a si concedían la deuda o no, este autor no encontró diferencias significativas entre los distintos grupos de entrevistados, es decir, existían porcentajes similares en todos los grupos, con independencia del informe de auditoría, entre la concesión o no concesión de la deuda, no siendo ello consistente con el valor informativo de la opinión del auditor a efectos de concesión de deuda³¹.

El estudio de Jhonson et al. (1983) difiere de los anteriormente analizados, dado que introduce como factor a analizar más que el tipo de informe de auditoría, el tipo de servicio realizado por el auditor, distinguiéndose distintas situaciones: no existencia de auditoría, servicios de compilación, servicios de revisión e informe de auditoría. Dependiendo del tipo de servicio, la credibilidad que otorga el auditor a la información divulgada por la empresa va de menor a mayor, por lo cual estos autores pretendieron contrastar la hipótesis de que a mayor credibilidad otorgada por el auditor menor sería el tipo de interés exigido a la deuda³². Sus resultados

³⁰ La cualificación se refería a una acción legal emprendida por un trabajador antiguo que, en el caso de que prosperara, podría imponer una fuerte indemnización para la empresa. El informe hacía referencia a la no dotación para hacer frente a estas responsabilidades contingentes.

³¹ Aquellos individuos, con independencia del grupo de pertenencia, que rechazaban la concesión de la deuda debían manifestar la razón o razones por las que llegaban a esa decisión. En ningún caso el tipo de informe de auditoría fue un aspecto excesivamente valorado por estos individuos.

³² Los servicios de compilación son opuestos a los de verificación, por lo que los auditores no ofrecen seguridad alguna sobre los estados financieros; la revisión aporta una razonable seguridad

no fueron concluyentes con la hipótesis planteada, dado que ni la concesión de deuda ni el tipo de interés aplicable diferían dependiendo del tipo de servicio ofertado por el auditor, lo cual en el contexto de nuestro estudio, nos lleva a la conclusión de que un informe de auditoría no tiene valor adicional sobre otros tipos de informes emitidos por los auditores con un nivel menor de seguridad.

Pany y Jhonson (1985) analizaron la importancia que sobre los procesos de concesión de deuda tenía el informe de auditoría, distinguiendo un informe corto tradicional, con menor contenido informativo, y un informe extenso, donde aun cuando con el mismo tipo de opinión, se aportaba mayor información sobre la forma de adquirir la evidencia por el auditor, el alcance de la auditoría y la importancia del juicio profesional. En la medida que un informe largo aporta mayor contenido informativo, estos autores consideraron la hipótesis de que ello debía formar la percepción del riesgo de los analistas de crédito. Una muestra de 20 analistas respondieron a la información contable unida a un informe corto y 27 a la misma información unida a un informe de auditoría extenso, siendo los resultados similares entre ambos grupos, es decir, no existían diferencias significativas entre cantidad de deuda a conceder y tipo de interés a aplicar dependiendo de la extensión del informe. Geiger (1992) planteó un estudio similar al de Pany y Jhonson (1985), si bien este autor distinguió no sólo informe corto y largo, sino también informe limpio y con cualificaciones. Sus resultados fueron que a igualdad de tipo de opinión, es decir, comparando informe corto cualificado con informe largo cualificado y comparando informe largo limpio e informe corto limpio, las decisiones de los analistas no variaba, es decir, el mayor contenido informativo de un informe extenso no cambiaba la percepción de los analistas, si bien, si las comparaciones eran realizadas entre los grupos con informes limpios y con informes cualificados, los analistas concedían a las empresas con informes cualificados menos importe de deuda y exigían mayor tipo de interés, resultados éstos consistentes con el valor informativo de la opinión del auditor a efectos de tomar decisiones de concesión de créditos.

3.3.2. Conclusiones sobre el uso del informe de auditoría en las decisiones de crédito

Aun cuando este tipo de estudios presenta una ventaja fundamental respecto a los basados en el mercado de capitales para inferir el uso del informe de auditoría

sobre los estados financieros, si bien, difiere de una auditoría en el número de test realizados y en las pruebas de control interno.

en distintos contextos decisionales, cual es, la facilidad con la cual puede ser aislada la influencia del informe de auditoría y por ello inferir el valor de uso que el mismo tiene en las decisiones de asignación de recursos, su principal desventaja es que se tratan de experimentos en los que los individuos se enfrentan a una tarea simulada, por lo que las conclusiones de los mismos se resisten a su extrapolación y aplicación general. Es decir, con independencia de cuáles sean los resultados que se alcancen en los mismos, las conclusiones que se infieran no pueden ser generalizadas ni a otras formas de opinión a las estrictamente analizadas, ni a otros usuarios de estados financieros, ni a otros países con políticas crediticias distintas, etc., por lo que los resultados de esta línea de trabajo se hacen sumamente dependientes del contexto específico de decisión que plantean los investigadores en su escenario simulado.

Al margen de estas cuestiones, es importante resaltar la dificultad que supone simular en un estudio de este tipo decisiones reales, no siendo estos experimentos en muchas ocasiones más que abstracciones muy alejadas de la realidad concreta de decisión a la que se enfrentan los analistas de entidades financieras. Como señala Craswell (1985, p. 109) la falta de correspondencia entre el diseño experimental y la realidad, hace que la validez de este tipo de estudios dependan de la capacidad de los propios individuos sometidos al estudio experimental para trasladar y aplicar su experiencia cotidiana en completar los cuestionarios, cuestión ésta que si no se produce, lo cual resulta enormemente complejo de verificar, convierte a estos estudios en meros ejercicios de especulación sin valor alguno.

Unido a este aspecto, hemos de resaltar como la elección de los sujetos sometidos a los estudios es sumamente importante, dado que las conclusiones que se infieran se harán depender del grado de representatividad de éstos sobre una población mucho mayor, su experiencia media, etc. Los estudios analizados se basan fundamentalmente en cuestionarios distribuidos por correo, lo cual ni garantiza el individuo que contesta ni la experiencia de éste, problemas todos éstos que han de poner en suspenso las conclusiones que han alcanzado estos estudios sobre el valor que tiene un informe de auditoría en las decisiones de asignación de crédito.

CAPITULO 4

EL INFORME DE AUDITORIA COMO INSTRUMENTO DE CONTROL DE LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA

4.1. INTRODUCCION

Analizado en los dos capítulos anteriores el papel que cumple el informe de auditoría como instrumento que aumenta la capacidad de los usuarios de la información contable para tomar decisiones racionales, el objetivo que pretendemos alcanzar en el presente capítulo es realizar un análisis de la función del informe del auditor como instrumento de control de la actividad de la empresa, aspecto éste que, como señalábamos en el capítulo primero, determinaba otro de los incentivos fundamentales por los cuales los agentes económicos demandaban la función de la auditoría. En este sentido, el valor de un informe de auditoría va a depender, al menos parcialmente, de la capacidad del mismo para servir como instrumento de control sobre la utilización que de los recursos hace la empresa. Como ya resaltábamos anteriormente la disociación entre propiedad de los recursos de una empresa y la gestión realizada de éstos por un cuerpo especializado de gerentes, obliga a contar con mecanismos para verificar la calidad con la cual el gerente ha gestionado los recursos puestos a su disposición por los accionistas, acreedores y otros individuos que aportan recursos de naturaleza variada a las empresas. Desde esta perspectiva, el informe de auditoría puede ser concebido como un instrumento que, de alguna forma, ratifica la gestión de los recursos realizada por el gerente.

Para centrar el objeto de nuestro estudio hemos de señalar que puesto que el informe de auditoría se concibe como un instrumento de control para el gerente, éste puede contar con poderosos incentivos para imponer límites al control externo realizado por el auditor, máxime cuando de la opinión del auditor pueda

derivarse la ineficaz o irregular gestión de los recursos realizada por el gerente. En este sentido, y partiendo de la asunción de que todos los individuos sienten cierto rechazo a ver sometida su actuación a control, el gerente puede imponer límites al control realizado por el auditor restringiendo o limitando el alcance del trabajo del auditor, cuestión ésta sobre la cual éste deberá expresarse en su informe; podemos concluir en este sentido que este comportamiento puede ser concebido como un débil medio articulado por el gerente para rechazar el control externo del profesional. Otro sistema que puede utilizar el gerente en su estrategia de poner restricciones al control externo de su actividad, puede ser la de realizar un cambio de auditor. En este sentido, surge una relación que puede ser sometida a contraste empírico, cual es si una vez que el auditor manifiesta a través del informe de auditoría la irregular o ineficaz utilización de los recursos de la empresa, es decir, emite un informe de auditoría con salvedades o deniega su opinión, el gerente cambia voluntariamente de auditor como medio de imponer restricciones al sistema de control ejercido por el auditor.

No obstante, dada la obligación de la empresa de someter sus cuentas a una auditoría, esta estrategia de cambio de auditor permitirá cambiar, valga la expresión, al instrumento de control, si bien, el gerente no puede eliminar la realización del control externo. Esto puede permitirnos argumentar que el gerente, dada la discrecionalidad con la que puede contar para elegir un nuevo auditor, intentará garantizar que el nuevo auditor no manifieste desacuerdo alguno sobre la gestión de los recursos realizada por aquél, es decir, el proceso de elección del auditor puede venir igualmente explicado por una estrategia de limitar el control sobre su actividad. Implícitamente ello supondría que el gerente sólo contrata aquellos auditores que no se manifiesten disconformes con su actividad, por lo que puede existir lo que Gonzalo (1995, p. 621) ha denominado alianza entre gerentes y auditores, lo que en caso de producirse tendría como resultado que la función del informe de auditoría como instrumento de control de la actividad de la empresa se vería gravemente dañada. Si bien, nuestro objetivo no es someter a estudio la controvertida cuestión de la independencia de la profesión y la del análisis de determinadas circunstancias que revelan un alto interés económico de los auditores por sus clientes, circunstancias éstas que impiden que los auditores puedan mantener una actitud independiente frente a sus clientes; nuestro objetivo será simplemente analizar si el gerente impone límites al control del auditor, y dado que tanto el comportamiento del auditor en el proceso de auditoría como las relaciones y negociaciones que pueden mantener con los gerentes no resultan observables, nos centraremos en ciertas relaciones, contrastables empíricamente, que pueden convertirse en indicios sobre el interés del gerente para controlar al “instrumento de control”, como puede ser el fenómeno de “compra de opinión” o la de elección

de auditores de menor calidad en el desarrollo de sus auditoría o con menor propensión a emitir informes cualificados.

4.2. MOTIVOS QUE INDUCEN AL CAMBIO DE AUDITOR

En los últimos años ha existido un creciente interés por parte de la doctrina contable por el fenómeno de los cambios voluntarios de auditores y por el análisis de los factores que explican o determinan que las empresas auditadas cambien de auditor. Gran parte de este interés viene explicado por la preocupación que han demostrado las autoridades reguladoras y las propias corporaciones profesionales, las cuales han mantenido un claro rechazo para permitir cambios voluntarios de auditores, es decir, no provocados por normas de rotación obligatorias y, en el caso de que se produzcan, se muestran muy exigentes para que las empresas divulguen cuáles son las razones por las que han realizado un cambio de auditor. La importancia que adquiere un cambio voluntario de auditor parece del todo lógica si consideramos que este hecho puede estar en clara relación con una serie importante de aspectos como es la calidad de la auditoría, el fenómeno conocido como “compra de la opinión” del auditor y, en suma, la capacidad que tiene el auditor para mantener una calidad inherente al desarrollo de su actividad, y pilar fundamental de toda profesión, como es mantener una actitud independiente frente a los intereses de las empresas auditadas. En efecto, la auditoría puede ser considerada como un contrato mercantil que liga a la empresa y al auditor, donde aquella, y en especial sus directivos o gerentes, cuenta no sólo con la capacidad de contratar y definir los honorarios profesionales, sino también, en lo que nos interesa ahora, rescindir la citada relación contractual. Admitida esta relación contractual entre auditor y empresa auditada, y partiendo de la hipótesis de que los auditores no resultan insensibles a la pérdida de clientes, puede plantearse que el auditor se encuentra con menor capacidad, en un entorno de alta presión competitiva en el mercado de auditoría, para mantener su actitud independiente. En este sentido, en el caso de que existan desacuerdos entre gerencia y auditores, la posible pérdida del cliente puede condicionar en exceso la decisión del auditor para divulgar los problemas detectados.

Aun cuando una descripción de toda la literatura existente sobre cambio de auditor desborda los objetivos de este estudio, resulta adecuado, en orden a centrar el objeto de análisis del presente capítulo, dedicar algunas líneas a realizar una somera síntesis de distintas corrientes de investigación. En este sentido, los primeros estudios que analizaron los cambios de auditor tuvieron por objeto examinar, a través de cuestionarios enviados a las propias empresas, cuáles son las

razones que le llevarían a cambiar de auditor o, en su caso, se habían convertido en factores determinantes del cambio. Estudios de este tipo son los de Burton y Roberts (1967), Carpenter y Strawser (1971), Bedingfield y Loeb (1974), Eichen-seher y Shields (1983) y Beattie y Fearnley (1995) entre otros. De estos estudios se concluyen una serie de razones que, en función de las propias percepciones de los entrevistados, adquirirían mayor relevancia como factores desencadenantes de un cambio de auditor, entre las que cabe señalar las siguientes: cambios en el equipo de dirección de la empresa, necesidad de contar con servicios adicionales tales como asesoría fiscal y servicios de consultoría, insatisfacción con la calidad del servicio ofertado, cambios provocados por la necesidad de obtener nueva deuda o lanzamiento de la empresa al mercado bursátil, fusiones con otras compañías, etc. cuestiones todas éstas que como puede apreciarse no suponen deterioro en las relaciones de los auditores con los gerentes, sino bien al contrario la necesidad de mejorar, por distintas razones, los servicios de auditoría.

Dado que este tipo de estudios no dejan de ser las propias respuestas dadas por las empresas, y por esta razón pueden estar cargadas de cierta subjetividad en la medida que no sean reveladas las verdaderas condiciones que llevarían al gerente o en su caso llevaron a éste a un cambio de auditor, otra segunda corriente de estudios ha pretendido analizar la relación estadística existente entre cambios de auditor —como variable dependiente— y otra serie de variables observables consideradas como inductoras del cambio, tales como calidad de la auditoría (DeAngelo, 1981; Nichols y Smith, 1983; Firth y Smith, 1992); deterioro financiero de la empresa (Schawrtz y Menon, 1985); acceso al mercado de capitales (Menon y Willians, 1991) y la recepción de una opinión de auditoría adversa, cuestión esta que constituye el núcleo argumental del presente capítulo ¹.

Al objeto de nuestro estudio nos vamos a centrar en aquellos estudios que han intentado analizar la relación existente entre informe de auditoría y cambio de auditor. La asunción de que la empresa puede cambiar de auditor en un intento de “obtener” una opinión de auditoría más favorable, tiene precisas implicaciones sobre la independencia percibida del auditor, la credibilidad de la opinión de éste y la capacidad del informe de auditoría para contribuir al control externo de la actividad de las empresas (Smith, 1986, p. 95). El argumento implícito en esta corriente de estudios es que la empresa pretende evitar cualquier tipo de información negativa que pueda afectar a la percepción que los usuarios de la informa-

¹ Otra serie de estudios, cuyo estudio detenido escapa del alcance de este trabajo, han venido considerando que no existe un único factor desencadenante del cambio de auditor, planteando modelos de múltiples variables entre los que podemos destacar Francis y Wilson (1988), DeFond (1992), Jhonson y Lys (1990) y Kluger y Shields (1991).

ción contable se formen de ella. Concebido el informe de auditoría como una de las principales fuentes de información, y dado que la emisión de un informe negativo puede disminuir la confianza de los distintos agentes sociales en la empresa receptora del informe, el gerente puede pretender evitar que el auditor emita dicho informe adverso. En este sentido, se establecerán negociaciones entre empresa y auditor para que éste relaje sus exigencias y suprima la información adversa, cuestión ésta que si el auditor no está dispuesto a admitir podría derivar en un cambio de auditor. Es decir, la empresa puede resistirse a la labor de control ejercida por el auditor, a través de su cambio.

Si admitimos cierta racionalidad en el anterior argumento, puede considerarse que el motivo que induce a las empresas a realizar un cambio de auditor viene determinado porque éstas anticipan que el auditor emitirá un informe de auditoría con salvedades, negativo o denegará su opinión. Dado que la anticipación que haga la empresa sobre el futuro comportamiento del auditor respecto al tipo de informe que emitirá no puede ser observado, y por tanto no puede ser sometida a contrastación empírica, la hipótesis de que el cambio de auditor está asociado con una anticipación de la cualificación, no puede ser contrastada directamente. Si bien, el hecho de que sea la emisión del informe de auditoría el factor que induce al cambio, puede ser contrastada si se percibe que el cambio tiene lugar tras la emisión de la opinión adversa por parte del profesional. En este sentido, todos los estudios que pasaremos a revisar parten de empresas que, o bien han recibido un informe de auditoría negativo y se analiza la tendencias de éstas a cambiar de auditor en el año siguiente, o bien se parten de empresas que han cambiado de auditor, estudiándose si en el ejercicio precedente habían recibido un informe cualificado.

Profundizando en esta cuestión, Francis y Wilson (1988, p. 668) resaltan como la decisión del cambio de auditor viene caracterizada como un proceso de dos etapas, donde en primer lugar existe una decisión para cambiar de auditor y, en segundo lugar, una decisión para elegir un nuevo auditor. Si se admite como razonable la hipótesis de que la emisión de un informe de auditoría negativo puede ser un importante inductor del cambio de auditor, parece lógico pensar que la decisión sobre la elección del nuevo auditor también puede venir relacionada con el tipo de opinión que el nuevo auditor emitirá en el ejercicio posterior. Esta cuestión ha motivado que se sometan a estudio una serie de fenómenos importantes tras el cambio de auditor, tales como informes recibidos tras el cambio de auditor, sugiriéndose la posibilidad de compra de opinión del nuevo auditor, o una determinada tendencia de la empresa a elegir auditores de menor calidad o propensión para emitir informes cualificados. Es decir, si el gerente cambia de

auditor al objeto de imponer límites a su labor de control externo, la posterior elección del nuevo auditor puede estar igualmente relacionada de forma estrecha al potencial control que el auditor habrá de realizar.

Sobre este proceso de dos etapas, es decir, cambio de auditor y elección de un nuevo auditor, y la relación existente entre éstas y el tipo de informe de auditoría, nos vamos a detener en las páginas siguientes. Si bien, hemos de señalar de antemano que los estudios a los que nos vamos a referir se enfrentan a un problema importante para validar, a través de contrastes empíricos, sus hipótesis, y es que los cambios de auditor suelen ser poco frecuentes, a lo que habría que unir que dada la existencia, como ya nos hemos referido, de distintos factores que en términos teóricos pueden motivar el cambio de auditor, las posibles relaciones de causalidad entre tipo de informe de auditoría y cambio de auditor pueden enmascarar otras variables que, siendo las detonantes de dicho cambio, no son controladas y hechas explícitas en los estudios empíricos.

4.2.1. Modelo de Decisión Racional de Cambio de Auditor e Informe de Auditoría

Como hemos señalado en el apartado anterior, al objeto de nuestro estudio sólo habremos de centrarnos en cambios voluntarios de auditor que vengan explicados por el tipo de informe emitido por éste, normalmente, un informe de auditoría cualificado, opinión adversa o denegada. En cualquier caso, hay que señalar que, como la evidencia se encarga de demostrar, no todas las empresas que reciben un informe de auditoría adverso cambian de manera inmediata de auditor, cuestión ésta que obliga a describir un posible modelo de decisión racional que determine las relaciones entre cambio de auditor e informe de auditoría, y en que situaciones el tipo de opinión desencadena que la empresa cambie de profesional, es decir, bajo qué situaciones, admitido el argumento que venimos defendiendo, el gerente intentará imponer límites a la labor de control que sobre su actividad desarrolla el auditor.

En este sentido, el cambio de auditor no vamos a considerarlo como una reacción lineal ante el visible deterioro en las relaciones que puede existir entre auditor y auditado tras la emisión de una opinión de auditoría negativa, sino que la decisión de cambiar de auditor surge de un proceso racional de valoración tanto de los efectos que sobre la propia empresa tiene la opinión emitida, y en particular en la del gerente, como aquellos efectos que pueden derivarse del cambio de auditor. Como señala Craswell (1988, p. 23) la hipótesis de que el cambio de

auditor viene relacionado con el tipo de opinión emitida por el auditor, está basada en una serie de asunciones tales como: a) la emisión de un informe de auditoría negativo implica una serie de costes tanto para la empresa receptora de éste, como para el gerente de la misma; b) la empresa, y su gerente, cuentan con incentivos suficientes para evitar estos costes; c) el cambio de auditor se constituye en una forma de reducir estos costes.

Este modelo de decisión implica que para un determinado ejercicio económico, el gerente es capaz de anticipar la decisión que el auditor va a emitir en el momento de presentación de las cuentas anuales, por lo que al objeto de evitar dicha opinión cambiará de auditor. No obstante, estos casos resultan indudablemente difíciles de percibir, dado que tanto la percepción del gerente sobre el tipo de opinión que el auditor va a emitir, como la posible decisión del auditor, no resultan observables científicamente. Por esta razón, los estudios que vamos a someter a revisión en este momento lo que tratan de analizar es la respuesta de la empresa en una fecha posterior a la recepción de un informe de auditoría cualificado, por lo que la interpretación del modelo de comportamiento de la empresa que cabe realizar no es de evitación de costes de la opinión actual, sino la de reducir los costes derivados de reincidir en una nueva opinión cualificada.

De este razonamiento se deduce que la interpretación de los cambios de auditor, pueden ser explicados por la existencia de una serie de costes que bien la empresa o bien el gerente de ésta han de sufrir por la emisión de un informe de auditoría negativo, motivo por el cual resulta necesario identificar la naturaleza de tales costes. Entre los costes que se derivan de la emisión de una opinión cualificada, en el capítulo anterior ya nos hemos referidos a algunos de ellos como sería el efecto que puede tener la emisión del informe bien sobre el precio de las acciones, bien sobre la capacidad de la empresa de acceder a nuevo endeudamiento. Aun cuando, como hemos podido comprobar, los resultados no son lo suficientemente concluyentes como para no dudar de la existencia de estos costes, sí puede convertirse en una influencia apreciable en la decisión de cambio de auditor.

Otro coste derivado de la opinión del auditor puede ser el que debe soportar el gerente si su remuneración está relacionada con algún determinante de su gestión, considerando que el informe de auditoría puede constituirse en un baremo de la capacidad profesional y de los esfuerzos realizados por el gerente (Chow y Rice, 1982 b, p. 327). Estos costes pueden ser explicados tras la consideración de la empresa como un conjunto de acuerdos contractuales, destacando entre éstos, como ya nos referimos en el capítulo 1 del presente trabajo, el acuerdo contractual entre los accionistas y el gerente. Puesto que la forma de organización de la

actividad de las empresas ha derivado en una disociación entre propiedad y gestión, y dado que ello puede implicar que los gerentes desarrollen determinados comportamientos que no beneficien a los accionistas, éstos cuentan con incentivos para exigir que los gerentes se comporten de acuerdo con las especificaciones contractuales. En dichas especificaciones contractuales se determina los objetivos a cumplir por el gerente y al objeto de controlar el comportamiento de éste, se analizan determinadas variables, normalmente de naturaleza contable, que expliquen la eficiencia de la actividad del gerente. Ello explicaría que si el informe de auditoría se constituye en un instrumento para valorar la calidad del gerente, éste puede considerar que la emisión de la opinión del auditor puede afectar a su bienestar privado. La afectación de la riqueza individual del gerente puede venir explicada por dos factores: 1) el efecto del mercado profesional, dado que con un informe de auditoría negativo el gerente puede contar con menos oportunidades para acceder a puestos de trabajo de mayor responsabilidad, prestigio o remuneración; 2) el efecto remuneración, en la medida que la remuneración del gerente venga relacionada con los resultados de su gestión, donde se ha de partir que el informe de auditoría negativo es un indicador de una mala gestión (Watts y Zimmerman, 1986).

Otro tipo de costes que puede producir un informe de auditoría negativo, son los propios que se derivan del desarrollo de la auditoría. Tal como concluyó Whittred (1980) existen una pautas de comportamiento similares en aquellas empresas que no llegan a acuerdos con los auditores en la aplicación de los principios y criterios de contabilidad. En este sentido, el citado autor señala que una vez que el auditor descubre una serie de problemas en la aplicación de principios contables o determinadas irregularidades en la contabilidad, comienza un período, tanto de consulta con los distintos responsables de la empresa para verificar sus descubrimientos, como de negociaciones con éstos para que estas irregularidades sean subsanadas, o bien, de aplicación de pruebas de auditoría adicionales para verificar éstas. Todo ello produce, como señala Whittred (1980, p. 576), un mayor tiempo en el ejercicio de la auditoría y por lo tanto mayores costes para la empresa. En este sentido, y suponiendo que dichos problemas no son otra cosa que los detonantes de la emisión de una opinión negativa del auditor, pueden ser concebidos como costes derivados de ésta.

Analizado someramente los costes que se derivan de la emisión de la opinión adversa del auditor, éstos han de ser comparados con los costes que se derivan del cambio de auditor, dado que el cambio de auditor para la empresa no resulta a coste nulo. Entre los costes que se derivan del cambio de auditor, pueden resaltarse aquellos que se producen por los mayores costes de auditoría en los

que se incurriría hasta que el nuevo auditor se familiarizará con la actividad de la empresa y sus sistemas de control (Arens y Loebbecke, 1984), los costes de búsqueda y contratación de un nuevo auditor, y los costes que se derivan de la percepción que el mercado financiero haga del cambio de auditor ². El modelo de decisión racional de cambio de auditor implica una comparación de ambas corrientes de costes, pudiéndose dar las dos situaciones extremas siguientes:

- a) Si los costes de la emisión de la opinión son mayores que los del cambio, la empresa minimizará sus costes cambiando de auditor.
- b) Si los costes del cambio de auditor son mayores que los derivados del informe de auditoría, la empresa soportará dichos costes y no cambiará de auditor ³.

Explicado este modelo de decisión de cambio de auditor vinculado al informe de auditoría, el objetivo que perseguimos en lo que sigue no será contrastar empíricamente la validez del mismo, cuestión ésta que dada la inobservabilidad de muchas de las variables que determinan este proceso racional, se convierte en una cuestión compleja. El objetivo que pretendemos alcanzar en las páginas siguientes es el estudio del papel de la auditoría como medio de control de la actividad del gerente y los medios utilizados por éstos para limitar el papel de control de la actividad de la empresa. En este sentido, y dado que hemos partido de que el cambio de auditor puede ser comprendido como un comportamiento racional del gerente para imponer límites al control de su actividad, aparece un hecho contrastable empíricamente cual es si aquellas empresas que reciben una opinión negativa tienden a cambiar de auditor, es decir, no permiten el ejercicio del control corporativo por parte del auditor.

² La hipótesis de la que se parte es que el precio de las acciones de la empresa se puede ver afectado por el anuncio del cambio de auditor (Nichols y Smith, 1983; Smith, 1988; Jhonson y Lys, 1990; Teoh, 1992).

³ Aun cuando es este el modelo de comportamiento que parecen aceptar la mayoría de los estudios que vinculan el cambio de auditor al tipo de opinión emitida por éste, dicho proceso resulta inobservable, por lo que estos estudios se basan en cambios efectivos de auditor, lo que significaría que en estas empresas los costes de la emisión de la opinión superan los costes del cambio.

4.2.2. Evidencias Empíricas sobre Informe de Auditoría Negativo y Cambio de Auditor

Una vez que hemos descrito de forma somera cual es el papel que juega el informe de auditoría como medio de control de la actividad de las empresas, en este apartado queremos realizar un repaso de distintos trabajos empíricos que han pretendido contrastar la relación estadística entre cambio de auditor y recepción de una opinión de auditoría adversa. Entre los trabajos que han tenido por objeto el análisis de este aspecto resaltaremos los de Chow y Rice (1982 b), Schwartz y Menon (1985), Craswell (1988), Citron y Taffler (1992), Haskins y Willians (1990) y Krishman (1994).

Como decimos Chow y Rice (1982 b) comenzaron una línea de trabajo con el objetivo de determinar la capacidad con la que contaban los gerentes para poner límites al control de su actividad, recurriendo para ello al cambio de auditor. La relación a verificar es si las empresas que han recibido un informe de auditoría negativo tendían a cambiar de auditor. Para contrastar esta hipótesis utilizaron una muestra de 9.640 empresas, y analizaron el tipo de informe recibido en el año 1973 y el comportamiento de la empresa ante dicho informe en el ejercicio siguiente. Este análisis deparó la clasificación de la muestra en cuatro grupos: a) 141 empresas recibieron un informe negativo en 1973 y cambiaron de auditor en 1974; b) 991 empresas recibieron un informe cualificado y no cambiaron de auditor en el año siguiente; c) 277 empresas aun recibiendo un informe limpio en 1973, cambiaron de auditor en 1974; c) 8.051 empresas recibieron un informe de auditoría sin cualificaciones y mantuvieron el auditor en el año siguiente.

Dada esta clasificación de las empresas por tipo de opinión y cambio de auditor, Chow y Rice (1982 b) realizaron un test de independencia entre los grupos, llegando a la conclusión que los cambios de auditor descritos no eran independientes del tipo de opinión emitida por el auditor. Para profundizar en esa cuestión, y con el objeto de verificar si en la muestra de empresas analizadas podrían existir otros inductores del cambio de auditor, estos autores desarrollaron un modelo multivariante utilizando cuatro variables que desde el punto de vista teórico también podrían explicar el cambio de auditor: tipo de opinión, cambio de gerente, fusión con otras empresas y nueva financiación. La aplicación de un análisis logit, puso de manifiesto que sólo la variable tipo de opinión del auditor adquirió significado estadístico, por lo que las conclusiones que alcanzaron Chow y Rice (1982 b) es que el cambio de auditor, para esta muestra de empresas, venía explicado por el tipo de opinión recibido por la empresa.

Un estudio de similar naturaleza es el desarrollado por Craswell (1988) para empresas australianas. Este autor analizó los cambios de auditor que tuvieron lugar entre los años 1959 y 1979 y analizó en que medida ello se debía al tipo de opinión recibida ⁴. Determinados los cambios que tuvieron lugar durante el período de estudio, el cual fue dividido en distintas subetapas al objeto de controlar los efectos de cambios en la regulación de la auditoría y cambios en las condiciones económicas, encontró que los cambios de auditor de empresas que recibían un informe cualificado eran estadísticamente diferentes a los cambios de auditor para aquellas empresas que no recibían una opinión adversa por parte del auditor, es decir, era el tipo de informe de auditoría el que explicaba la actitud de la empresa hacia el cambio de auditor.

El trabajo de Schwartz y Menon (1985) viene a cuestionar las hipótesis de las que partían los dos trabajos anteriores. En opinión de estos autores, los trabajos anteriores pueden cuestionarse por no considerar una de las principales variables que pueden inducir al cambio de auditor, como es el deterioro financiero de las empresas. En efecto, Schwartz y Menon (1985) parten de la hipótesis que las empresas con graves problemas financieros desarrollan distintas acciones al objeto de reorganizar su actividad, entre las que se puede encontrar el cambio de gerentes, la fusión con otras entidades, la obtención de nueva deuda, etc. El cambio de auditor puede ser, según estos autores, una de las primeras acciones en la reorganización de la empresa con problemas financieros, por lo que si esta variable no se controla, pueden existir relaciones estadísticas entre informe de auditoría y cambio de auditor, que no adquieren significado real ⁵. Para analizar que la opinión del auditor no es más que una variable circunstancial y no inductora del cambio, estos autores utilizaron una muestra de empresas que incurrieron en quiebra durante los años 1974 hasta 1982, donde demostraron como la conducta de cambio de auditor para estas empresas era diferente de otras empresas financieramente estables. Determinada la relación entre cambio y deterioro financiero y centrándose sólo en aquellas empresas que habían quebrado, estos autores no encontraron relación estadística alguna entre empresas que cambiaban de auditor y aquellas que no lo hacían, por lo que la opinión del auditor no se convertía en

⁴ A diferencia de Chow y Rice (1982 b) este autor no analizó una secuencia de dos años para explicar la emisión de opinión y el cambio de auditor, dado que un año fue considerado como un período demasiado corto para el cambio y elección de un nuevo auditor. De esta manera Craswell (1988) consideró que los cambios ocurridos en los cinco años posteriores a la recepción de una opinión adversa venían motivados por el tipo de informe de auditoría.

⁵ El argumento es que las empresas con problemas financieros pueden normalmente recibir un informe de auditoría negativo y tienden a cambiar de auditor, pero no como medio de paliar la labor de control del auditor sino como medio de reorganizar la actividad de la empresa.

la variable desencadenante del cambio. Citron y Taffler (1992) realizan un estudio similar al de Schwartz y Menon (1985), centrándose sólo en aquellas empresas con problemas financieros que habían recibido entre los años 1977 y 1986 una cualificación por gestión continuada y posteriormente habían quebrado. No obstante, los resultados a los que llegaron estos autores fueron consistentes con la hipótesis de que el cambio venía explicado por el tipo de opinión, y más concretamente por la gravedad que supone una opinión cualificada por gestión continuada.

El trabajo de Haskins y Willians (1990) pretende alcanzar una mayor precisión metodológica para analizar la relación existente entre cambio de auditor y opinión, para lo cual introdujeron distintas variables explicativas del cambio ⁶ y aplicaron un algoritmo recursivo con el objeto de determinar cuáles eran los factores explicativos del cambio y la importancia que éstos adquirían en 209 empresas que habían cambiado de auditor. Sus resultados depararon que la variable que mayor capacidad para explicar el cambio era la situación financiera, seguida de los honorarios de auditoría y del prestigio percibido en el auditor, no adquiriendo el tipo de opinión un valor explicativo en los cambios observados de auditor.

Krishman (1994) realizó un estudio interesante al controlar una variable no analizada en los anteriores estudios como es la de la actitud del auditor. La hipótesis de la que partía este autor es que el cambio se produce por una mala relación con el auditor debido a la actitud que éste manifiesta respecto al sistema contable y las prácticas contables seguidas por la empresa, actitud ésta que fue considerada que bien podía ser conservadora —alta tendencia a cualificar—, o bien liberal —mayor permisividad hacia practicas contables no permitidas por la ley—. Determinado un procedimiento para valorar la actitud de los auditores frente a sus clientes y analizada una muestra de 2.989 empresas, clasificadas como firmas con auditores conservadores y firmas con auditores liberales, contrastó empíricamente que los cambios de auditor son más frecuentes para aquellas empresas con auditores conservadores, por lo que es la actitud del auditor y no el tipo de informe emitido el verdadero inductor del cambio ⁷.

⁶ Deterioro financiero de la empresa; tamaño del cliente; crecimiento del cliente; opinión del auditor; cambio en la estructura de propiedad; acceso a bolsa; honorarios de auditoría; especialización de las firmas de auditoría; calidad y prestigio del auditor.

⁷ En efecto, este autor determinó un comportamiento distinto entre aquellas empresas que recibiendo una opinión negativa no cambiaban de auditor dado que este era liberal, de aquellas empresas que recibiendo una opinión negativa si cambiaban de auditor porque éste era conservador.

4.2.3. Cambio de Auditor y Elección posterior de Auditor

Como señalábamos en un apartado anterior todo cambio de auditor viene unido a la necesidad de contratar un nuevo auditor. Puesto que al objeto de este estudio hemos partido del argumento que el cambio viene explicado como medio de evitar una serie de costes que se derivan de la emisión de una opinión cualificada, parece lógico pensar que el comportamiento racional que venimos presuponiendo desarrollan las empresas frente a este aspecto, llevará a que el comportamiento de la empresa en lo que se refiere a la elección del nuevo auditor viene explicado por una estrategia de reducción de costes. El razonamiento que pretendemos desarrollar en este momento es que una vez que ha tenido lugar el cambio de auditor provocado por la emisión de una opinión cualificada, la empresa intentará reducir la probabilidad de que el nuevo auditor a contratar emita una opinión de sentido similar. Por esta razón la elección del nuevo auditor tendrá como objetivo reducir la probabilidad de incurrir en nuevos costes por calificaciones, lo cual puede conseguirse contratando auditores que oferten auditorías de menor calidad y por ello con menor capacidad de incidir o descubrir los problemas detectados por el antiguo auditor.

En este sentido, se parte de la hipótesis señalada por autores como DeAngelo (1981), Dopuch y Simunic (1980, 1982) y Simunic y Stein (1987), de que no todos los auditores ofertan un nivel similar de calidad en sus auditorías. A este respecto, y adquiriendo especial relieve al objeto de nuestro estudio, DeAngelo (1981) argumentó que los auditores se especializan en ofertar niveles específicos de calidad, lo cual implica que si la empresa quiere cambiar la calidad de su auditoría lo puede conseguir cambiando su auditor. Para entender este argumento conviene dedicar algunas líneas al concepto que hemos manejado de calidad de la auditoría. La definición de calidad de la auditoría que con mayor asiduidad ha venido utilizando por parte de la doctrina, fue la formulada por DeAngelo (1981), autora que consideró que la calidad es una función de la naturaleza del auditor, dado que éste puede contar con grados diversos para descubrir errores materiales y fraudes en la contabilidad de la empresa y tener capacidad para divulgar sus descubrimientos. Los auditores pueden ofertar diferentes grados de calidad de la auditoría, bien por su competencia técnica, primera condición, bien por su integridad profesional, segunda condición.

Unido a esta capacidad diferencial que caracteriza a distintos auditores o firmas de auditoría para ofertar calidades diversas en el desarrollo de su trabajo, hemos de señalar como en opinión de Simunic y Stein (1987) los auditores se especializan en otorgar niveles de calidad diferentes cuando se percibe una necesidad no

cubierta en el mercado, lo que implica que las empresas demandan diferentes grados de calidad de la auditoría. Supuesto que una firma de auditoría se especializa en un nivel de calidad determinado, para ésta resulta complejo cambiar el nivel de calidad con el que desarrolla su trabajo, debido a la inflexibilidad organizativa en el desarrollo del proceso de auditoría y la pérdida de reputación que disminuir la calidad percibida de su trabajo puede producir; por esta razón, el cambio de calidad de la auditoría que un cliente puede desear sólo puede ser conseguido, siguiendo esta línea de razonamiento, cambiando de auditor.

Respecto a la calidad hemos de resaltar cierta dificultad para su medición, debido fundamentalmente a la naturaleza intangible de los servicios lo que implica que éstos no pueden ser experimentados por los consumidores de forma anticipada (Carcello et al., 1992, p. 2). Para determinar el nivel de calidad de los servicios en general y de la auditoría en particular, los usuarios suelen utilizar determinados subrogados o indicadores observables de la calidad diferencial ofertada por los distintos oferentes de los servicios, donde hemos de destacar como en lo que se refiere a la auditoría, se han venido utilizando como indicadores de la calidad el tamaño de la firma auditora y el nombre de marca. Bajo estas premisas las grandes firmas internacionales —las conocidas como las Seis Grandes— son empresas que ofertan un servicio diferenciable del resto de sus competidores por su mayor calidad⁸. Analizado estos argumentos, podemos señalar que si consideráramos que el cambio de auditor viene determinado por la emisión de una opinión adversa, el gerente puede intentar evitar el coste de reincidir en una nueva cualificación eligiendo auditorías de menor calidad, cuestión ésta que puede ser sometida a contrastación empírica. Si tras la emisión de una opinión de auditoría negativa el gerente cambia de auditor y elige menor calidad para su auditoría, el contraste empírico de esta cuestión podía servir, por otra parte, como medio de valorar la relación existente entre cambio de auditor y emisión de una opinión negativa, es decir, dar consistencia a la relación descrita en el apartado anterior.

El estudio de la existencia de comportamientos sistemáticos y racionales en la elección de un auditor, tras un cambio aparentemente producido por la emisión de un informe de auditoría adverso por el antiguo auditor, ha sido objeto de

⁸ El vincular el tamaño con la calidad de la auditoría puede quedar explicado atendiendo a los dos componentes de la calidad anteriormente resaltados. Así se considera que las grandes firmas auditoras cuentan con metodologías de auditoría estructuradas, alta especialización de sus miembros, etc., que definen una competencia profesional diferencial. Por otra parte, dada la mayor base de clientes que tienen los grandes auditores respecto a auditores menores, y por ello menor valor individual de un cliente sobre la cartera total de éstos, las grandes firmas internacionales tienen más capacidad para mantener un alto nivel de integridad profesional.

atención por autores como Chow y Rice (1982 b), Schwartz y Menon (1985) y Craswell (1988). Chow y Rice (1982 b) partieron de la hipótesis que el proceso de decisión en la elección de un nuevo auditor estaría claramente influido por el tipo de opinión que previsiblemente emitiría el nuevo auditor, y al objeto de garantizar que ésta fuera favorable, las empresas elegirían aquellos auditores que manifestaran menor propensión hacia la emisión de informes calificados. Basándose en la muestra a la que nos referimos en el epígrafe anterior, estos autores analizaron en primer lugar las distintas propensiones que manifestaban diversos auditores en la emisión de informes cualificados, información ésta que sería observable para cualquier empresa que pretenda contratar un nuevo auditor ⁹. Al objeto de controlar que el proceso de decisión no estuviera influido por otros factores, se introdujo otras variables, al margen de propensión hacia la calificación, como tamaño de la empresa auditada ¹⁰ y el sector de pertenencia de ésta ¹¹. Analizada la dirección del cambio de las 141 empresas que recibiendo un informe negativo habían cambiado de auditor, no pudieron contrastarse orientaciones determinadas en las nuevas elecciones, por lo que los resultados no fueron concluyentes con la hipótesis de que las empresas eligen auditores al objeto de reducir la probabilidad de incurrir en un nuevo informe con salvedades, sino que eran otras variables, como necesidad de contar con un auditor de un tamaño mayor o la necesidad de que éste ofertara auditorías especializadas, las que explicaban la naturaleza del nuevo auditor.

Schwartz y Menon (1985) también analizaron la dirección del cambio tras la emisión de un informe de auditoría negativo. No obstante, estos autores no analizaron la propensión a cualificar de los distintos auditores, sino que basaron su estudio en la calidad diferencial de los mismos, considerando como subrogados para medir esta calidad el tamaño y el nombre de marca del auditor. De esta forma si las empresas que cambian de auditor pretenden obtener una opinión limpia el auditor sería uno diferente a las Seis Grandes. Analizando la dirección del cambio de las 35 empresas que utilizando su muestra original cambiaban de auditor tras la recepción de una opinión negativa, se concluyó tras la aplicación de un test de

⁹ El estudio realizado deparó que dos grandes auditores Arthur Young y Coopers and Lybrand, eran los que emitían más informes cualificados por lo que la hipótesis es que las empresas que elegían un nuevo auditor no escogerían ninguno de estos dos.

¹⁰ La presunción implícita es que el tamaño de la empresa auditada puede provocar la necesidad de elegir un auditor determinado, dada la existencia de un tamaño mínimo eficiente en el auditor para acometer la auditorías de grandes empresas.

¹¹ Distintos trabajos empíricos entre los que cabe destacar Zeff y Fossun (1967) y Shank y Murdock (1978) ponen de manifiesto cierta especialización en los auditores por sectores de actividad específicos de pertenencia de sus clientes.

independencia, que existía una orientación determinada si bien era la contraria a la planteada, es decir, estas empresas cambiaban de auditor pequeño a grande o de grande a grande con carácter general ¹². Una metodología similar utilizó Craswell (1988) para clasificar la naturaleza del auditor elegido tras la recepción de un informe de auditoría negativo, distinguiendo entre auditor reputado —Seis Grandes— y el resto, llegando este autor a la conclusión que no existían orientaciones determinadas en el comportamiento de las empresas respecto a la elección de un tipo de auditor concreto tras recibir una opinión adversa del auditor sustituido.

4.2.4. Naturaleza del Informe de Auditoría tras el Cambio de Auditor

Como venimos señalando, una vez aceptado el modelo de comportamiento racional de cambio de auditor, la elección de un nuevo auditor vendrá explicada como una forma de reducir los costes de una nueva cualificación. Una forma de evitar de una nueva opinión adversa tras la contratación de un nuevo auditor es lo que se conoce como el fenómeno de “compra de opinión”, es decir, en la base de la contratación la empresa mantiene la percepción de que el nuevo auditor, ante similares circunstancias que explicaron el tipo de opinión emitido por el antiguo auditor, no emitirá una opinión adversa.

De este argumento surge una hipótesis contrastable cual es que aquellas empresas que han cambiado de auditor tras la recepción de una opinión negativa, obtendrán en el período siguiente una opinión limpia. No obstante, puede resultar peligroso dar entera validez al anterior argumento, es decir, la existencia de compra de opiniones, por el mero hecho de que tras el cambio de auditor el sentido del informe emitido por el nuevo cambie. En efecto, pueden existir una serie de factores que igualmente expliquen que una empresa obtenga en un ejercicio posterior una opinión distinta a la del ejercicio precedente, tales como cambio en las condiciones de la empresa receptora del informe, una diferente actitud hacia la cualificación del nuevo auditor, etc., cuestiones éstas que impiden poner en duda la independencia del nuevo auditor contratado, por el mero hecho de que la empresa auditada reciba un informe limpio tras el cambio.

Entre los trabajos que han analizado esta cuestión deben ser destacados los de Chow y Rice (1982 b) y Craswell (1988), autores éstos que sólo presentan

¹² La razón de este tipo de comportamiento puede ser debido a la necesidad que puede tener una empresa que ha recibido un informe de auditoría negativo, de adquirir mayor credibilidad lo cual puede tener lugar contratando un auditor de mayor prestigio.

resultados causales entre cambio de auditor y posterior emisión de un informe de auditoría sin salvedades, y otros estudios más sofisticados en los que se pretende controlar tanto el cambio de situación de la empresa, como la diversa política o actitud a la calificación de distintos profesionales, pudiéndose resaltar los estudios de Smith (1986) y Krishman y Stephens (1995).

Chow y Rice (1982 b) utilizando los datos sobre cambio de auditor y tipo de opinión a los que nos referimos en un epígrafe anterior, intentaron contrastar si las empresas que cambiaron de auditor tras la emisión de un informe de auditoría negativo, consiguieron del nuevo auditor, para el año siguiente al del cambio, un informe de auditoría sin salvedades. Utilizando las 132 empresas que cambiaron de auditor, comprobaron que 98 de éstas seguían recibiendo un informe de auditoría con salvedades, mientras que sólo 34 conseguían un informe limpio. Utilizando como muestra de control las 141 empresas que aun recibiendo un informe negativo no cambiaron de auditor, distinguieron que mientras 105 mantenían un informe con cualificaciones, 36 empresas por el contrario obtenían un informe limpio. La aplicación de un test de diferencias puso de manifiesto que el comportamiento de las dos muestras no era estadísticamente diferente, por lo que estos datos no son consistentes con la hipótesis de que la empresa cambia de auditor para comprar su opinión.

El trabajo de Craswell (1998) es de similar naturaleza, es decir, este autor analizó el tipo de opinión que recibían las empresas tras el cambio, si bien distinguió diferentes tipos de cualificación atendiendo a la gravedad de la misma. Los resultados alcanzados en el estudio de Craswell (1988) pueden quedar resumidos en el siguiente cuadro:

Tipo de informe posterior al cambio	Tipo de informe cualificado anterior al cambio			
	Seria	No cumplimiento	Otros	Total
No cualificado	10	10	25	45
Cualificado	8	9	14	31
Total	18	19	39	76

Sobre la base de esta evidencia, la proporción de compañías que obtienen una opinión no cualificada tras el cambio resulta independiente del tipo de opinión anterior al cambio de auditor. Es decir, con independencia de si el tipo de opinión

antes del cambio fue seria, no cumplimiento de principios contables u otras salvedades de menor implicación, la proporción de empresas que recibieron un informe de auditor limpio después del cambio no resultó significativamente diferente. Por lo que en opinión de este autor, el cambio de auditor no es consistente con la reducción de costes por la emisión de una opinión posterior (Craswell, 1988, p. 29), o lo que resulta similar esta evidencia resulta contraria al fenómeno de compra de opinión al auditor.

Un trabajo sumamente sugerente es el de Smith (1986) en el que aplicándose la metodología de estudio del caso, pretende contrastar si tras el cambio de auditor puede encubrirse una intención por parte del gerente de comprar su opinión. Este autor destaca que el mero hecho de que puedan existir relaciones causales entre informe de auditoría negativo-cambio de auditor-informe de auditoría positivo, no va a determinar en cualquier caso la existencia de una intención por parte del gerente de obtener un trato favorable por el nuevo auditor, sino que se hace necesario un mayor control de los estudios para contrastar este fenómeno de compra de opinión. Para profundizar en esta cuestión, Smith (1986) considera que hay que prestar especial atención a la relación existente entre el auditor anterior al cambio y el nuevo auditor, pudiendo el análisis de esta relación arrojar luz sobre la evidencia de compra opinión. En este sentido, este autor partió de una cadena de razonamientos como la siguiente: si una empresa recibe un informe de auditoría cualificado y cambia de auditor, el año posterior al cambio puede recibir un informe limpio o un informe cualificado; la existencia de un informe limpio podría considerarse que es fruto de la posible compra de la opinión del auditor, si bien, pueden existir otros factores tales como el propio cambio en las circunstancias de la empresa que produzcan una resolución de las incertidumbres o irregularidades que llevaron al auditor antiguo a la emisión de la opinión negativa. Para analizar estas cuestiones, Smith (1986) consideró que la forma de resolver si las condiciones de la empresa cambiaban, por lo que el informe de auditoría limpio posterior al cambio no podría ser concebido como una compra de opinión, sino una opinión independiente que respondía a condiciones distintas en la empresa, podría analizarse a través de las relaciones que mantenían el nuevo auditor y el sustituido, distinguiendo los siguientes casos:

- a) El auditor antiguo reemite su informe de auditoría como no cualificado, lo cual debe ser entendido en términos que la duda o incertidumbre que motivó el informe queda resuelta, no siendo este fenómeno consistente con la compra de opinión.
- b) El auditor antiguo reemite su informe como no cualificado, aun cuando éste no es presentado junto con el nuevo informe.

- c) El auditor antiguo reemite su informe manteniendo su opinión, mientras que el nuevo auditor emite un informe limpio. En este caso, si puede existir una fuerte evidencia de la compra de opinión, si bien, no debemos olvidar la importancia que tiende a adquirir el juicio profesional en la emisión de un informe de auditoría, por lo que puede resultar lógico que frente a una misma evidencia informativa dos auditores no mantengan la misma opinión. Por esta razón los motivos de desacuerdo pueden ser los que pongan de manifiesto, tras la lógica implícita en ellos, si la incertidumbre que fue resaltada en el informe anterior ha quedado resuelta o no.
- d) El auditor nuevo emite una opinión limpia mientras que el auditor antiguo no se pronuncia. En este caso, el fenómeno de compra de opinión puede no existir o cuando menos es difícilmente contrastable, dado que resulta difícil conocer los motivos que han llevado al antiguo auditor a no reemitir su informe.

Planteado este modelo de razonamiento, Smith (1986) utilizó una muestra de 139 empresas que habían recibido durante los años 1973 a 1982 un informe negativo y habían cambiado de auditor. Estas empresas fueron clasificadas en función de si el ejercicio posterior recibían un informe cualificado (100 empresas) o lo recibían limpio (39 empresas). Aunque estos datos podrían ser consistentes con la existencia de un mercado de opinión de auditoría, Smith (1986) realizó un estudio detenido de los casos en los que se producían cambios, encontrando que 15 empresas presentaban el informe antiguo incluido en sus cuentas y ésta era sin cualificar; 5 empresas recibían de los auditores antiguos una rectificación del informe pero éste no era incluido en las cuentas anuales; en 13 casos el antiguo auditor mantiene el informe cualificado y es incluido en las cuentas anuales, y; 6 empresas mantienen el informe negativo del antiguo auditor y no es incluido. Un estudio del caso que genera mayores fundamentos para analizar la existencia de compra de opinión, es decir, el estudio de las 13 empresas que mantienen el informe negativo del auditor anterior y es incluido en sus cuentas anuales, le llevó a la consideración que dado los argumentos explicados por ambos auditores, antiguo y nuevo, las condiciones de la empresa habían cambiado y ello explicaba el nuevo informe limpio¹³. En tres casos Smith (1986) consideró que era difícil determinar si las condiciones de la empresa habían cambiado, siendo el resto de

¹³ El que el auditor sustituido mantenga su informe cualificado ante una evidencia informativa que pone de manifiesto que se ha resuelto la duda por el destacada puede venir explicado según DeAngelo (1982) porque los auditores que consideran que van a perder un cliente pueden intentar perjudicarles emitiendo una opinión negativa, argumento que puede ser utilizado en el caso que nos ocupa.

casos consistentes con la existencia de una clara compra de opinión del nuevo auditor. Aun cuando este estudio, a nuestro juicio, utiliza un método interesante para desvelar la existencia de posibles acuerdos contractuales entre auditores y empresas en el que se negocien el tipo de opinión a emitir, su validez descansa en los propios juicios utilizados para considerar que existen razones objetivas para determinar que las incertidumbres quedan resueltas y cuando las razones que dan los auditores para emitir una opinión pueden ser consideradas como poco consistentes desde un punto de vista teórico.

Otro estudio interesante es el de Krishnam y Stephens (1995), autores éstos que clasificaron la opinión de los auditores en tres tipos: opinión no calificada, calificada por valoración de activos y cualificación por gestión continuada, clasificación ésta que pretende destacar la seriedad del tipo de cualificación emitida en el informe de auditoría. Estos autores analizaron si tras el cambio de auditor posterior a la recepción de una opinión calificada las empresas obtenían un informe limpio, si bien en su experimento controlaron tanto el cambio en la condición financiera de la empresa receptora del informe, como la diferente política de los auditores hacia cualificar los informes de auditoría; es decir, en este trabajo no se asumió que la situación de la empresa fuera la misma respecto al tipo de cualificación emitida en el ejercicio siguiente, ni que todos los auditores, dada la importancia que adquiere el juicio profesional, mantienen la misma política frente a las empresas que auditan, considerando estos autores que respecto a esta cuestión los auditores pueden ser considerados como conservadores o liberales, dependiendo ello de lo permisivos que resulten frente a los criterios seguidos por las empresas en la confección de la contabilidad. Utilizando datos de los años 1986-87 y 1987-88, fue utilizada una muestra de 4.028 empresas, de las cuales el 88,97% recibían una opinión limpia, el 5,56% recibían una opinión calificada referida a los criterios de valoración de activos, y el 5,47% lo hacían por problemas de gestión continuada. El ratio de cambio de auditor fue del 6,46% del total de empresas que formaban la muestra. Analizadas los cambios de las empresas que habían recibido una opinión calificada, y controlando el cambio en la situación económico-financiera de la empresa ¹⁴, las firmas que cambiaban de auditor recibían del nuevo auditor un tratamiento similar en la emisión del nuevo informe que la que les dispensaba el antiguo auditor. Estos resultados sugieren que no existe compra de opinión.

¹⁴ Las variables que fueron utilizadas para controlar la situación financiera fueron deuda sobre total activos; activo circulante realizable sobre activos; inventarios sobre activos; ingresos; total activos y B del mercado.

4.3. CONCLUSIONES

Los estudios que hemos sometido a revisión a lo largo de este capítulo han pretendido analizar la relación existente entre el informe de auditoría como instrumento de control de la actividad realizada por el gerente y el rechazo de éste al sistema de control de la auditoría. Dicha relación ha pretendido ser basada fundamentalmente en tres fenómenos observables, tales como el cambio de auditor tras la recepción de un informe de auditoría cualificado, la posterior elección de un auditor de menor propensión hacia la cualificación o la compra de opinión del nuevo auditor. Analizadas conjuntamente y si se contrastará positivamente estas relaciones, podríamos llegar a la conclusión de que el informe de auditoría, dada la capacidad del gerente para imponer límites al control cambiando de auditor y la de elegir depositarios del control sobre los que tiene cierto poder, no sería importante.

Respecto al primer fenómeno, es decir, rechazo del sistema de control a través de un cambio de auditor tras la recepción de un informe de auditoría negativo a sus intereses, parece poder contrastarse relaciones estadísticamente significativas. No obstante, es necesario resaltar como el propio desarrollo metodológico para contrastar esta relación, puede encubrir otros aspectos que pueden resultar realmente los desencadenantes del cambio más que el propio informe de auditoría, en cuyo caso no podría hablarse de rechazo al sistema de control de la auditoría, sino simplemente desacuerdos con la forma de realizar el mismo y con la actitud del auditor.

Respecto a los otros fenómenos observables empíricamente, los cuales podrían ser englobados bajo la denominación de intentos del gerente para controlar al "sistema de control", las evidencias empíricas no parecen lo suficientemente concluyentes como para inferir interés por parte del gerente para imponer límites al control de los auditores. Basándonos globalmente en las conclusiones de estos estudios, podríamos llegar a la conclusión de que el informe de auditoría cumple con la importante función de control de la actividad del gerente, si bien hemos de recordar que este tipo de estudios sólo presta atención a determinados fenómenos observables tras el cambio de auditor, obviándose, por la dificultad que supone su observación, las propias negociaciones internas entre gerentes y auditores para, de forma conjunta, limitar el papel del informe de auditoría en el control de la actividad del gerente.

CAPITULO 5

EL PAPEL DEL INFORME DE AUDITORIA EN LA PREDICCIÓN DE RIESGOS

5.1. INTRODUCCION

Analizado en los capítulos anteriores el papel que el informe de auditoría cumple respecto a los objetivos de mejorar los procesos de decisión de los usuarios de la información contable y facilitar el control de la actividad de las empresas, en el presente capítulo vamos a referirnos a la función que asume el informe de auditoría como indicador y, en su caso, cobertura de riesgos a los que se enfrentan los agentes económicos relacionados con la actividad de la empresa. En particular vamos a referirnos al papel que cumple el informe de auditoría como instrumento de prevención de posibles riesgos y el de cobertura de pérdidas que provoquen tales riesgos.

En primer lugar pasaremos a realizar una descripción de la función del informe de auditoría como instrumento u origen de información que pueden utilizar los agentes económicos para anticipar los riesgos de negocios, entendiendo por éste fundamentalmente el riesgo que se deriva de que la empresa incurra en una quiebra. Sin duda, todos los individuos afectados por la actividad de una empresa deben sufrir el riesgo que suponga que ésta no puede continuar sus actividades, debido a las presiones de un entorno altamente competitivo y donde el mercado impone unos mecanismos de selección donde sólo las empresas con mayor capacidad competitiva y con mayor actitud para enfrentarse a un entorno volátil, pueden mantener de forma continua sus actividades. En este sentido, los individuos, normalmente adversos al riesgo, cuentan con incentivos para demandar instrumentos que prevengan con la suficiente antelación el posible deterioro de la actividad de una empresa, al objeto de tomar las medidas necesarias para limitar las pérdidas

que de tal situación puedan producirse. Nuestro objetivo será analizar en que medida puede considerarse que el informe de auditoría puede constituirse en un instrumento en la prevención de los riesgos de negocio y, si tal función ha de ser asumida por el informe de auditoría, analizar el grado de cumplimiento efectivo que tiene como mecanismo de predicción de riesgos. Ante esta cuestión vamos a precisar como la auditoría, y por lo tanto el informe de auditoría, no tiene como objetivo predecir la quiebra de la empresa, si bien, los auditores han venido asumiendo a lo largo del tiempo una función que presenta cierta similitud como es la de evaluar la capacidad de la empresa para, en el ejercicio siguiente a la emisión del informe de auditoría, continuar el normal desarrollo de sus actividades. Aun siendo necesario resaltar las claras diferencias que supone la previsión de la quiebra de la empresa y la evaluación de la gestión continuada, si podemos concluir que el informe de auditoría puede convertirse en instrumento de prevención de riesgos, cuestión ésta que precisaremos más tarde.

Respecto al segundo aspecto que resaltábamos, es decir, la función del informe de auditoría como instrumento de cobertura de pérdidas, requiere sin duda mayor precisión. En efecto, para asignar al informe de auditoría tal función se ha de partir de que el riesgo que se cierne sobre los individuos afectados por la actividad de la empresa, se ha materializado en pérdidas en su patrimonio individual. Sin duda, uno de los aspectos fundamentales que constituye toda actividad mercantil es que el incremento en la riqueza particular de los individuos viene explicada por la asunción de determinados riesgos, existiendo una relación lineal entre mayores beneficios y la necesidad de soportar mayor nivel de riesgo; así, riesgo y beneficio son las dos caras de una misma moneda, de la que disfrutan o en su caso han de soportar los agentes económicos. Si asumimos este argumento, toda pérdida que sufra un individuo por la asunción de riesgos en la empresa debe ser asumida íntegramente por él, no debiendo asignarse ni a la auditoría ni al informe de auditoría más objetivo que, dentro de los límites resaltados en el párrafo anterior, prevenir la existencia de altos niveles de riesgos en determinadas empresas. No obstante, hemos de resaltar como puede plantearse cierta relación causal entre las pérdidas en el patrimonio del individuo y el informe de auditoría, siempre y cuando un informe de auditoría realizado de forma negligente sea el inductor de las decisiones erróneas tomadas por el individuo que se han materializado en las pérdidas en su patrimonio. En suma, existe un riesgo de pérdida no derivado directamente del fracaso del negocio, sino del hecho que los individuos puedan haberse visto afectados por información contable auditada que se demuestre sea falsa y no refleja la verdadera situación de la empresa. Si el auditor en su informe no revela disconformidad sobre esta información, garantizando en suma la calidad de la misma, puede concebirse que el auditor responde frente a terceros de su

opinión, por lo que en el caso de demostrarse su comportamiento negligente puede constituirse en un instrumento de cobertura de las pérdidas que sufran los agentes económicos, es decir, los individuos pueden intentar recuperar tales pérdidas demandando a los auditores por comportamiento negligente.

5.2. LA PREDICCIÓN DEL RIESGO DE QUIEBRA POR PARTE DE LOS AUDITORES

Como señala Lev (1974, pp. 133-134) la predicción de las crisis empresariales es uno de los fenómenos que más ha interesado a los estudiosos de las finanzas y de la contabilidad. Tal interés es explicable por los efectos que tanto desde un punto de vista privado como social tiene el fracaso de las empresas, dado que ello se constituye en un indiscutible indicador de una asignación ineficaz de los recursos en la economía. La predicción oportuna de este fenómeno resultaría enormemente útil para la propia empresa, ya que posibilitaría tomar medidas de naturaleza preventiva como el cambio en las políticas operativas, reorganización de la estructura financiera e incluso liquidación voluntaria u otras políticas de reorganización como fusiones, absorciones, etc. Para los usuarios de la información contable la predicción de la quiebra adquiere gran relevancia, dado que el conocimiento anticipado de la crisis de la empresa puede ayudar a limitar las pérdidas individuales que tal fenómeno pueda deparar en la riqueza particular de los individuos. Desgraciadamente, como señala el propio Lev (1974), estos esfuerzos investigadores no han tenido como resultado el desarrollo de una teoría explicativa sobre el deterioro de la actividad de las empresas, sino simplemente se han resaltado la existencia de una serie de indicadores, la mayoría de las ocasiones de naturaleza financiera, que aun cuando pueden explicar determinados síntomas de la crisis, no determinan un modelo de comportamiento de las empresas con dificultades financieras.

En lo que se refiere al objeto de nuestro estudio, el análisis de las responsabilidades que la profesión auditora asume sobre la predicción de los fracasos empresariales, y por lo tanto el valor que tiene el informe de auditoría para cubrir los riesgos de negocio, queda circunscrito a las obligaciones que han asumido los auditores para evaluar la capacidad de las empresas para continuar su actividad. El concepto de gestión continuada o principio de empresa en funcionamiento es básico en la teoría contable y adquiere una gran importancia en la preparación de los estados financieros; su significado es que la información que se refleja en dichos estados parte de la presunción de que la empresa va a continuar su actividad de forma ilimitada en el tiempo. No obstante, el concepto de continuidad es una

asunción verificable, o lo que resulta similar, como hipótesis la gestión continuada requiere de una evaluación o contrastación, siendo la responsabilidad que asumen los auditores la de evaluar en el contexto del proceso de auditoría que la evidencia de las empresas auditadas no generan dudas sustanciales acerca de un futuro incierto.

Aun cuando la profesión auditora ha venido asumiendo en la mayoría de los países desarrollados, entre los cuales España no es una excepción, la responsabilidad de evaluar la capacidad de las empresas para desarrollar sus actividades con normalidad en el futuro ¹, ha existido cierto desacuerdo en el seno de la doctrina sobre si tal responsabilidad resulta adecuada y útil para los usuarios de la información contable. Mientras que algunos autores han destacado que esta responsabilidad desvirtúa la principal función de la profesión auditora y puede crear falsas expectativas en los usuarios (Asare, 1990, p. 42), otros autores han considerado que la opinión del auditor sobre este extremo puede tener gran valor para reducir las incertidumbres sobre la quiebra de las empresas, dado que el auditor cuenta tanto con información no disponible para los usuarios de la información contable, como con un profundo conocimiento sobre las actividades de sus clientes y de sus planes de futuro, por lo que el auditor puede estar en mejor posición que los usuarios de la información contable para emitir un juicio preciso sobre la capacidad de la empresa para continuar su actividad (Campbell y Mutchler, 1988; Hopwood et al., 1989 y 1994; Kennedy y Shaw, 1991). En resumen, puede decirse que esta controversia se ha decantado definitivamente imponiendo a los auditores la responsabilidad de evaluar la continuidad de la empresa, bajo la consideración que el informe de auditoría puede convertirse en una útil "señal de alarma" para que los usuarios de la información contable valoren los riesgos financieros que asumen en sus relaciones con las empresas.

Ello explica el interés que ha despertado en la doctrina contable el estudio de las relación existente entre informe de auditoría y quiebras empresariales, destacando como esta cuestión ha motivado persistentes críticas a la profesión contable debido a súbitas quiebras de empresas que habían recibido informes de auditoría limpios. En efecto, como han puesto de manifiesto ciertos estudios a los que nos referiremos posteriormente, una gran cantidad de empresas que incurren en quiebras, suspensiones de pagos u otras situaciones concursales, no habían recibido en el período inmediatamente anterior a esta circunstancia, informes de auditoría

¹ Un estudio en castellano sobre el análisis de la situación en distintos países es el de Almiñana (1995).

negativos cuestionando la capacidad de la empresa para continuar su actividad. Los usuarios de la información contable no parecen comprender porqué los auditores no lanzan señales de alarma, en forma de opiniones cualificadas por gestión continuada, cuando los problemas financieros de las empresas son tan graves que pueden producir incluso su desaparición.

Sin entrar de lleno en esta polémica, conviene precisar que el auditor no asume responsabilidades para predecir cualquier tipo de acontecimiento futuro en general, y la quiebra en especial, por lo que el hecho de que una empresa quiebre tras la recepción de un informe en el que no se mencionen salvedades sobre continuidad, no implica una inadecuada realización de la auditoría; aun cuando pueden estar estrechamente relacionados, la evaluación de la continuidad de las actividades de la empresa y la predicción de la quiebra, no resultan fenómenos enteramente similares (Kida, 1980), si bien no parece poder negarse que la quiebra es un claro resultado de una empresa con problemas para continuar con su actividad. Es decir, la opinión del auditor sobre la continuidad de sus clientes ha de ser entendida dentro del contexto de las responsabilidades que son impuestas en las normas de auditoría y aun cuando la opinión del auditor puede tener contenido predictivo sobre los problemas financieros futuros de la empresa, cuestión esta que requiere indudablemente de un contraste empírico, en ningún caso dicha opinión debe ser considerada como un aval o garantía sobre la viabilidad futura de la empresa o, como señala Gonzalo (1995, p. 620) hay que dar el valor de opinión al pronunciamiento del auditor sobre la continuidad de las empresas, alejándose por tanto de cualquier similitud con una profecía incuestionable.

Y tal opinión es determinada en el marco de unos determinados procedimientos de auditoría, sobre los cuales, y al objeto de comprender el papel del informe de auditoría en la predicción de quiebras empresariales, resulta adecuado detenerse de forma somera. El auditor debe analizar si ante cierta evidencia informativa pueden surgir dudas sustanciales sobre la continuidad de la empresa. La determinación de estas dudas surgirán de la evaluación de evidencia informativa que indique problemas de solvencia de la empresa, tales como tendencias negativas en los resultados, ratios financieros adversos, etc., así como otra serie de información que aun cuando no relacionada con la solvencia de la empresa, como pérdidas de personal clave, pérdidas de contratos importantes, demandas judiciales adversas, obsolescencia de productos, etc. pueden afectar a la viabilidad futura de la empresa. Aun cuando esta información genere dudas sobre la continuidad de la empresa, el significado que adquiera puede venir mitigado por otro tipo de información, como apoyo financiero de los accionistas, obtención de subvenciones, capacidad de endeudamiento, etc. Evaluando la importancia relativa de ambas corrientes infor-

mativas, causantes de la duda y mitigantes de ésta, el auditor debe considerar las condiciones subyacentes a estos dos tipos de evidencia, la naturaleza de los negocios de la empresa, el estado del sector económico y de la economía en general, debiendo igualmente prestar consideración a los planes del gerente para responder y superar los problemas detectados. Después de considerar este amplio volumen de información, el auditor debe contar con evidencia suficiente para decidir si una empresa tendrá problemas para continuar sus actividades en el futuro y por lo tanto si deben emitir un informe cualificado por gestión continuada. Como señala Gonzalo (1995, p. 620) la lectura de cualquier norma sobre como los auditores deben formar su opinión sobre la continuidad de la actividad de sus clientes pone de manifiesto que ni el listado de los síntomas tiene excesivo fundamento, ni los factores mitigantes son tales en cualquier situación, de manera que el auditor, al final, se encuentra sólo ante su propia responsabilidad de juzgar la continuidad de su cliente. En suma, la vaguedad general que caracteriza a estas normas, unido a que en ningún caso se hace referencia a procedimientos específicos para la evaluación conjunta de los distintos factores resaltados, implica que la decisión final que emita el auditor será fundamentalmente una cuestión de juicio profesional, lo que unido a la ausencia de una teoría sobre la crisis empresarial, debe llevarnos a la conclusión que no puede esperarse que los auditores puedan predecir todas las quiebras empresariales, por lo que el valor de informe de auditoría como predictor de los riesgos empresariales debe ser entendido dentro de este contexto.

Si bien, con todo lo resaltado no queremos decir que la opinión que el auditor emita sobre este particular es un mero ejercicio de especulación, dado que existen evidencias empíricas, de las cuales daremos cuenta seguidamente, sobre la capacidad predictiva de los riesgos que tiene el informe de auditoría.

5.2.1. Estudios Empíricos sobre la Capacidad del Informe de Auditoría para Predecir la Quiebra

Analizado en el apartado anterior las responsabilidades que los auditores asumen en la previsión de los riesgos de negocio, determinados estudios empíricos han pretendido contrastar si el informe de auditoría se constituye efectivamente en una señal del deterioro de las actividades de una empresa. Para contrastar esta cuestión se ha analizado la relación existente entre informe de auditoría y empresas que han incurrido en quiebra, pretendiendo derivarse de esta comparación si los usuarios de la información contable pudieron, a través de la lectura del informe de auditoría, anticipar la quiebra de la empresa.

El primer tipo de trabajo en el que se relacionan el informe de auditoría y la quiebra de las empresas, se limita a realizar un análisis del tipo de informe emitido los auditores para muestras de empresas que han incurrido en quiebra. Trabajos de esta naturaleza, cuya metodología resulta similar, son los de Taffler y Tseund (1984), Citron y Taffler (1992), Menon y Schawrtz (1987) y Chen y Churn (1992). Los resultados que alcanzan estos autores ponen de manifiesto que entre un 60 y un 70% de las empresas quebradas no habían recibido en el ejercicio inmediatamente anterior a la declaración de la quiebra, informe cualificado por gestión continuada, resultados éstos que llevarían a la conclusión que el informe de auditoría se constituye en un instrumento ineficaz para que los usuarios valoren los riesgos del negocio.

Otra segunda corriente de estudios ha intentado conectar la relación existente entre modelos de predicción de quiebra y decisiones realizadas por los auditores frente a empresas quebradas. La metodología planteada utiliza una muestra de empresas quebradas y una muestra de empresas que no incurrir en tal estado, intentando a través de estudios estadísticos, normalmente modelos multivariantes, analizar aquellos indicadores que mejor consiguen diferenciar a ambas empresas, lo cual se constituirían en indicadores del deterioro financiero. Una vez construido el modelo se aplica a las empresas con quiebras interpretando la capacidad del modelo para clasificar correctamente tanto a las empresas quebradas como a aquellas que no lo hacen. Posteriormente se compara la capacidad del modelo con las decisiones tomadas por los auditores frente a ambos tipos de empresas, pretendiendo contrastar si los modelos de predicción de quiebras pueden ser útiles instrumentos para que los auditores decidan el tipo de información a emitir. Un conjunto importante de estudios pueden ser destacados en esta corriente, siendo el primero de ello el que se debe a Altman y McGough (1974) autores éstos que utilizaron una muestra de 34 empresas quebradas. Aplicando un modelo de predicción realizado por el propio Altman (1968), los resultados alcanzados fueron que mientras el modelo conseguía predecir el 82% de las quiebras utilizando información contable del ejercicio inmediatamente anterior a la quiebra, los auditores sólo habían emitido un informe de auditoría cualificado por gestión continuada en el 44% de los casos; es decir, el modelo es mejor predictor que el auditor, por lo que éste podría mejorar su capacidad para detectar los problemas utilizando modelos de predicción de quiebra. Utilizando esta misma metodología pueden resaltarse otra serie de estudios, que si bien para muestras diferentes, con variables distintas y para años de ejecución diversos, alcanzan resultados de similar corte. En este sentido, Deakin (1977) desarrolló un modelo que conseguía predecir el 83% de las empresas quebradas, mientras que los auditores sólo un 15%; Koh (1991) predice a través de su modelo un 81% de las empresas quebradas, mientras

que los auditores sólo el 45%. Resultados contrarios son los alcanzados por Kida (1980) y Levitan y Knobett (1985), donde los porcentajes de calificación de los auditores se acercan mucho a la capacidad predictiva del modelo.

Aun cuando como podemos apreciar los resultados no son del todo concluyentes, si parece existir más evidencia en contrario que a favor de que el informe de auditoría sea un buen predictor de los riesgos de negocio de la empresa. Si bien, los resultados de estos estudios han de ser analizados con cautela dado ciertas debilidades metodológicas, como la elección de las muestras y la utilización únicamente de variables de naturaleza financiera. Como ya resaltábamos anteriormente el auditor debe evaluar un conjunto amplio de información, no sólo de naturaleza cuantitativa sino gran parte de su juicio va a depender de información de naturaleza no cualitativa, tales como aspectos mitigantes de la duda y planes de gerencia, que no son adecuadamente tratados en los modelos de predicción de quiebra. Por otra parte, en estos estudios como señala Nogler (1995) sólo se analiza el informe de auditoría para empresas quebradas, como si éste fuera el único resultado de una empresa con dificultades financieras; aun cuando puede ser importante, la quiebra no es más que uno de los estados posibles que determinan la existencia de riesgo de negocio, que si bien de gran importancia, puede resultar minoritario respecto a otras formas de resolución de crisis empresarial. Por esta razón si se relacionara el informe de auditoría con otros estados de resolución de crisis empresariales, como liquidaciones voluntarias, fusiones, etc., podría demostrarse que el informe de auditoría es un buen predictor de los riesgos.

En este sentido destacan otra serie de estudios que pretenden medir la capacidad predictiva del informe de auditoría utilizando metodologías diferentes. Por ejemplo Hopwood et al. (1991) parten de la asunción que el informe de auditoría no es el único elemento que puede considerar los usuarios de la información contable para valorar los riesgos de negocios, sino que junto a éste, y de forma conjunta, han de prestarse atención a otra serie de indicadores. Estos autores no analizaron de forma separada la capacidad predictiva del informe de auditoría y otros indicadores del deterioro financiero de la empresa, sino utilizaron un modelo de predicción en el que se tenían en cuenta ambos elementos. Utilizando una muestra de empresas que habían quebrado entre los años 1974 y 1981, utilizaron un modelo de regresión logística basado en ratios tales como ingresos entre activos, activo circulante entre activos, pasivos circulante entre activos, tesorería sobre activos, activos circulantes sobre ventas y deudas a largo plazo sobre activos, para analizar la capacidad del modelo para predecir tanto 64 empresas que habían quebrado como 55 que no lo habían hecho. Analizada la capacidad del modelo para predecir la quiebra de las empresas, utilizaron el mismo

modelo incluyendo el informe de auditoría, deparando los resultados una mayor capacidad del modelo con informe que del modelo sólo con ratios financieros. La conclusión a la que llegaron estos autores es que el informe de auditoría tiene contenido informativo para predecir los riesgos del negocio, si bien éste no debe ser considerado como el único origen informativo, sino que resulta útil analizarlo conjuntamente con otra información disponible en los estados financieros.

Otro estudio destacable es el de Chen y Churh (1996) autores que utilizaron la metodología de la investigación de mercados para analizar la capacidad de predecir riesgos del informe de auditoría. Estos autores partieron de la hipótesis que si una empresa recibe un informe cualificado y posteriormente quiebra, la respuesta del mercado a la quiebra debe ser débil dado que el informe de auditoría había anticipado a los inversores tal riesgo. Su estudio utilizó 98 empresas que habían quebrado, 42 de las cuales habían recibido un informe cualificado por gestión continuada. Analizado el comportamiento de los precios de ambos tipos de empresas cuando fue declarada la quiebra, estos autores comprobaron que las reacciones negativas en precios de las empresas que habían recibido un informe cualificado, resultaron significativamente menores que aquellas que no habían recibido el informe, es decir, mientras la quiebra de las primeras empresas no resultó una noticia desconocida por los inversores, si lo fue en el caso de aquellas empresas que no recibieron informe cualificado. Por ello sus resultados son concluyentes con el valor predictivo de riesgos que los inversores otorgan al informe, si bien, no se otorga respuesta porqué no todas las empresas que quiebran no reciben similar tratamiento por los auditores.

Otro estudio importante a destacar es el de Raghunandan y Rama (1995), autores que intentaron analizar el valor que las normas de auditoría para evaluar la gestión continuada de las empresas, tienen para detectar los problemas de deterioro financiero. En concreto estos autores analizaron el efecto que tenía el cambio de norma en Estados Unidos, SAS número 59 por SAS número 47, para capacitar a los auditores a una mayor detección de problemas en las empresas auditadas. Para ello utilizaron una muestra de empresas quebradas con anterioridad a la emisión del SAS n.º 59, 82 empresas, y la compararon con 92 empresas que quebraron con posterioridad a la emisión de la citada norma. El análisis del tipo de informe que recibían ambos tipos de empresas, demostró que mientras sólo un 39% de empresas quebradas con anterioridad al SAS n.º 59 habían recibido un informe cualificado, el 62% de empresas recibían una cualificación por gestión continuada con posterioridad a la emisión de dicha norma ². Es decir, la precisión

² Con objeto de que las empresas referidas a ambos períodos de tiempo no tuvieran compor-

y mayor rigor de las normas hacen del informe de auditoría un mejor predictor de riesgos.

5.2.2. La Búsqueda de una Precisión Metodológica para los Modelos de Predicción de Quiebras

Los estudios a los que nos hemos referido en el apartado anterior en los cuales se comparaban la capacidad predictiva de los modelos analíticos y las decisiones tomadas por los auditores, revelan generalmente una menor capacidad del auditor frente al modelo analítico de predicción. La conclusión que podría ser inferida de manera lineal ante estas evidencias, es que los auditores incrementarían su capacidad para detectar los riesgos financieros si utilizaran los modelos predictivos, no entendiéndose en este caso la resistencia de los auditores al uso de los mismos. Sobre este extremo, Hopwood et al. (1994, p. 411) cuestionan la severidad de estas conclusiones, destacando como los estudios que han comparado decisiones de los auditores y capacidad de los modelos analíticos en la predicción de quiebras, no incorporan adecuadamente determinados aspectos del entorno en el cual el auditor debe formar su juicio y emitir su opinión sobre la continuidad de la actividad de las empresas. En concreto, la mayoría de estos estudios son aplicados de manera simultánea tanto a empresas con problemas financieros como a empresas sin problemas financieros, sin tener en consideración que la evaluación en ambos casos no es similar, es decir, el auditor se enfrenta a problemas de decisión diferentes, cuestión ésta que debe ser controlada en los estudios experimentales. En segundo lugar, los estudios no tienen en cuenta diferencias entre la muestra y la proporción de las firmas que incurren en quiebra.

La primera debilidad metodológica a la que nos hemos referida fue destacada por Argenti (1976), autor que argumentó que existen diferentes parámetros de comportamiento en las empresas que incurren en quiebra, pudiéndose distinguir entre empresas cuyo deterioro financiero es observable y puede ser previsto, de aquellas empresas que por el contrario no presentan aparentes señales de deterioro financiero. Si admitimos la validez de este argumento, el auditor se enfrenta a diferentes situaciones cuando evalúa la capacidad de una empresa para continuar sus actividades, por lo que si los estudios empíricos clasifican la muestra entre empresas con problemas financieros observables y no observables, puede resultar

tamientos diferentes, por ejemplo debido a crisis económicas, se aplicó un test para analizar si eran significativamente diferentes sus situaciones financieras. El resultado del test no deparó diferencias significativas, por lo que el mayor porcentaje de cualificación no dependía de la situación de la empresa sino simplemente derivado de la precisión que se conseguía con la nueva norma.

unos ratios similares entre capacidad del modelo y decisiones tomadas por los auditores.

El otro problema metodológico al que nos referíamos era respecto a la elección de la muestra de empresas que incurren en quiebra y la proporciones que éstas representan respecto a la población total. La mayoría de los estudios utilizan el mismo número de empresas quebradas que no quebradas para inferir sus conclusiones, relación ésta mucho mayor a la que un auditor particular se enfrenta en su actividad diaria; es decir, la comparación entre capacidad del modelo predictivo y decisión del auditor, utilizando un número similar de empresas para ambas situaciones supone implícitamente considerar que un auditor se enfrenta en sus auditorías a un cincuenta por ciento de empresas con problemas. Como señalan Hopwood et al. (1994), el problema consiste en que la seguridad de los modelos estadísticos para predecir la quiebra incrementa con la proporción de empresas en quiebra utilizadas en las muestras; es decir, mientras mayor sea el número de empresas quebradas en la muestra mayor será la capacidad de los modelos estadísticos para predecir tal situación, si bien, el auditor se enfrenta en sus problemas de decisión a porcentajes mucho menores de empresas en quiebra. Si esto es así, inevitablemente los modelos tendrán mayor capacidad de predicción en casos concretos, si bien, existe un sesgo metodológico que impide sacar conclusiones sobre la capacidad de los auditores para detectar problemas o resistencia a su divulgación en el informe de auditoría; como señala Wilkerson (1987) estas conclusiones sólo podrían ser alcanzadas si se utilizan modelos estadísticos que reflejen la situaciones reales a las que se enfrentan los auditores.

Un estudio en el que se toman en consideración los dos aspectos resaltados es el de Hopwood et al. (1994), controlando estos autores en su muestra objeto de estudio tanto la naturaleza observable o no del deterioro financiero de la empresa, como unos porcentajes cercanos a la realidad de empresas quebradas respecto a la población. Estos autores utilizaron una muestra de empresas que fue clasificada en función de la observabilidad de sus problemas financieros utilizando ratios financieros y si habían quebrado o no, resultando que de las empresas con problemas financieros 118 incurrieron en quiebra y 80 no lo hicieron, mientras que de las empresas sin problemas financieros observables 16 quebraron y 80 no lo hicieron. Dado que la muestra de empresas quebradas es superior a la de la población, se utilizó un modelo de regresión logística ajustado en el que se tomara en cuenta esta cuestión para analizar la capacidad predictiva del modelo. Los resultados a los que llegaron estos autores fueron que el análisis separado para aquellas empresas que incurrieron en quiebra con problemas observables de aquellas que no lo tenían, puso de manifiesto que el modelo era diferente para ambos tipos de empresas, lo cual implica que el

auditor se enfrenta a problemas diferentes y más complejos de los que representaban los modelos analíticos destacados en el epígrafe anterior. En segundo lugar, ningún modelo analítico era capaz de predecir la quiebra de las empresas cuyos problemas no eran observables. En tercer lugar, concretado estos aspectos la opinión de los auditores para las empresas que con problemas observables incurrían en quiebra era muy similar a la capacidad predictiva del modelo. En suma, si se mejoran los estudios experimentales se puede poner de manifiesto que en aquellas situaciones que puede predecirse, el informe de auditoría es un buen indicador de los riesgos de negocios de las empresas.

5.2.3. Conclusiones sobre el Valor predictivo de los Riesgos de Negocios del Informe de Auditoría

Aun cuando la evidencia empírica que hemos analizado en los epígrafes anteriores es variada y se hace depender del diseño de los estudios experimentales, puede concluirse una baja relación entre informes calificados por gestión continuada y quiebra de empresas, lo cual podría inducirnos a pensar que el informe de auditoría no es un instrumento eficaz para la valoración de riesgos de la empresa. En particular, podemos resaltar que si los modelos de predicción de quiebras, con los problemas metodológicos a los que nos hemos referido, consiguen alcanzar mayor seguridad que la opinión de los auditores, se llegaría a la conclusión que los auditores no están en mejor situación que cualquier tipo de usuario de la información contable para predecir los riesgos empresariales, pudiendo llegarse incluso a cuestionar que, dado la existencia de información públicamente disponible para predecir la quiebra, resulte necesario imponer a los auditores la evaluación de la continuidad de sus clientes (Mutchler, 1984).

Por otra parte, estos resultados pueden llevar a pensar que los profesionales de la auditoría tienen ciertos problemas para detectar aquellas empresas con problemas financieros. No obstante, Kida (1980) resaltó que de la comparación que se realizan entre modelos de predicción de quiebras y decisiones tomadas sobre continuidad por los auditores, no puede deducirse que los auditores no tengan conocimiento experto suficiente para detectar problemas de continuidad en sus clientes, sino simplemente que tales modelos analíticos no tienen en consideración que los auditores pueden no ser insensibles a los resultados que su decisión depare, por lo que a la hora de valorar qué tipo de informe emitir el auditor puede anticipar ciertos efectos que se deriven de su decisión.

En efecto, cuando un auditor tiene que tomar decisiones bajo condiciones de incertidumbre como es la de evaluar la continuidad de la actividad de sus

clientes, puede cometer errores en dos direcciones: calificar a una empresa que posteriormente no incurre en quiebra y no calificar a una compañía que posteriormente incurre en quiebra, errores éstos de los cuales se derivan una serie de costes para el auditor. Si el auditor emite un informe limpio y posteriormente y de manera súbita la empresa incurre en quiebra, éste puede enfrentarse a una serie de costes importantes como son las demandas judiciales de terceros por posible negligencia profesional, aspecto éste sobre el que nos referiremos en el siguiente epígrafe, y costes de pérdida de reputación. En otro sentido, si es emitida una opinión cualificada y la empresa no incurre en quiebra, puede producirse un grave deterioro de la relación con el cliente, que puede incluso producir una pérdida del mismo, aspecto éste sobre el cual nos referimos en el capítulo anterior. Unido a esto, como han resaltado determinados autores (Kida, 1980; Taffler y Tseund, 1984; Citron y Taffler, 1992; Gonzalo, 1995), la opinión emitida por el auditor puede añadir dificultad a la continuidad de la empresa. Por esta razón al auditor se le exige, por una parte que emita señales sobre los riesgos que producen las empresas en los usuarios de la información contable y, por otra parte, que realicen un cuidadoso juicio, debido a que la gravedad de una opinión adversa sobre la continuidad de la empresa, puede tener los efectos que se desean evitar (Gonzalo, 1995, p. 620). En resumen, el auditor no parece quedar situado en una buena posición, que unido a la ausencia de una teoría explicativa sobre el deterioro financiero, puede llevarnos a concluir que el valor del informe de auditoría para valorar el riesgo de negocio puede no ser lógicamente muy alto.

5.3. EL INFORME DE AUDITORIA COMO COBERTURA DEL RIESGO DE INFORMACION

Unido al riesgo de quiebra de las empresas, los usuarios de la información se enfrentan a otro tipo de riesgo, que ha sido menos estudiado en nuestra disciplina, que autores como DeJong y Smith (1984, p. 22) han denominado riesgo de información. Sin pretender alcanzar excesiva precisión el riesgo de información puede ser considerado como la probabilidad de que la información contenida en los estados financieros divulgados por las empresas, y sobre los cuales los usuarios basan un conjunto importante de decisiones, resulte inadecuada e incorrecta, por lo que las decisiones a las que induzca esta información pueden llevar aparejadas pérdidas para dichos usuarios. Como resaltábamos en el capítulo primero, la existencia de este riesgo es uno de los principales inductores de la demanda de un sistema de control sobre la veracidad que merece la información contable divulgada por una empresa.

A través del ejercicio de una auditoría, el auditor aplica un amplio conjunto de principios, técnicas de muestreo, búsqueda y análisis de evidencia y utilización de su juicio profesional, que con un alto grado de garantía permite que el profesional evalúe la calidad de la información contable y emita una opinión al respecto. A través del proceso de auditoría y la subsecuente emisión del informe de auditoría, podemos considerar que el auditor se vincula a la información divulgada por las empresas, y puesto que su informe previsiblemente será utilizado por distintos usuarios de la información contable, el informe de auditoría puede ser considerado como el nexo de unión entre el auditor y distintos usuarios para cubrir el riesgo de información. Ello puede quedar explicado porque el auditor puede tener responsabilidades frente a las pérdidas que sufran los usuarios de la información contable, por haber confiado en un informe de auditoría que se demuestre incorrecto y realizado de forma negligente. Es decir, si el auditor no ha cumplido sus obligaciones profesionales y ello implica causar daños a terceros, surge la posibilidad de que estos individuos afectados por la emisión de un informe erróneo puedan ver compensadas dichas pérdidas a través de demandas judiciales contra los auditores alegando comportamiento negligente e incorrecta ejecución del trabajo de auditoría ³.

Señalado este argumento, creemos necesario precisar el alcance del papel que adquiere el informe de auditoría como instrumento de cobertura del riesgo de información, donde implícitamente hemos señalado una secuencia de acontecimientos cuya descripción permitirá ayudar a delimitar cual es dicha función. En primer lugar, hemos de partir del usuario de la información contable que ha incurrido en determinadas pérdidas de naturaleza variada como pérdida de valor de las acciones, quiebras, fusiones incorrectas, créditos fallidos, etc., derivadas en gran medida por haber tomado decisiones basadas en unos estados contables auditados, que con posterioridad se demuestran incorrectos y que no reflejan la realidad patrimonial y financiera de la empresa, estados financieros sobre los cuales el auditor no planteó en su informe reserva alguna. Planteado en tales términos esta posible secuencia de acontecimientos, la cobertura de riesgo de información por el informe de auditoría pasa ineludiblemente por vincular las pérdidas de los usuarios de la información con el comportamiento negligente del auditor.

Para abordar esta cuestión, resulta adecuado volver sobre una cuestión que ya planteamos con anterioridad, cual es la inobservabilidad del comportamiento

³ En lo que se refiere a nuestro país, éste es el planteamiento que se deriva del artículo 11 de la Ley de Auditoría, cuando puede leerse que los auditores de cuentas responderán directa y solidariamente frente a las empresas auditadas y frente a terceros, por los daños y perjuicios que se deriven del incumplimiento de sus obligaciones.

del auditor durante el proceso de auditoría, así como la incapacidad del usuario para determinar el grado de calidad que presenta una auditoría. Estas cuestiones adquieren importancia dado que las demandas judiciales frente a los auditores tienen lugar tras la emisión de determinadas señales sobre la calidad con la que fue realizada la auditoría de una determinada empresa y por tanto sobre la veracidad del informe de auditoría. Como señalan St.Pierre y Anderson (1984, p. 246), normalmente estas señales para el individuo son las propias pérdidas que sufren, por lo que bajo esta consideración cualquier pérdida que sufra el usuario de la información contable en su patrimonio personal, puede llevarles a ejercer demandas contra los profesionales con el objeto de recuperar a través de éstos tales pérdidas.

Sobre este particular se hace necesario distinguir de forma nítida lo que son fallos del negocio con lo que son fallos de auditoría, debido a que como demuestra cierta evidencia empírica (St. Pierre y Anderson, 1984; Palmrose, 1987 y 1988; Stice, 1991) normalmente tras la quiebra de una empresa los individuos que sufren pérdidas por este motivo, pretenden recuperar sus pérdidas a través de la demanda de los auditores, bajo la estricta concepción de la teoría “deep pocket” o capacidad de pago que presentan los auditores. Es decir, esta teoría sugiere que si una firma auditada incurre en quiebra, los auditores pueden ser considerados responsables bajo la consideración que tras ésta, al desaparecer la capacidad de la empresa para hacer frente a estas pérdidas, sólo quedan los auditores como medio de recuperación de las mismas. Indudablemente, y como hemos puesto de manifiesto en epígrafes anteriores, el auditor no es responsable ni del éxito del negocio ni de los fracasos de éste, y éstos últimos pueden producirse aunque la auditoría realizada sea enteramente competente. El riesgo de negocio debe ser soportado por aquellos individuos que toman decisiones económicas y que obtienen los frutos de las mismas, no siendo el objetivo de la auditoría compartir los riesgos de los agentes económicos, concepción ésta que supondría que dichos agentes no deben soportar riesgo alguno derivado de la complejidad de los negocios y, si éste se produjera, debe ser siempre compensado por alguien, en nuestro caso, por el auditor.

Otra precisión importante a realizar es que la opinión del auditor no significa que pueda garantizarse la ausencia de conducta fraudulenta de los gerentes, es decir, un informe de auditoría sin salvedades indica que los estados financieros tomados como un todo no contienen errores materiales o irregularidades. Tal como normalmente determinan las normas de auditoría y dentro de las limitaciones del proceso de auditoría, el auditor debe planificar su examen para buscar errores materiales e irregularidades, pero no para detectar prácticas fraudulentas del gerente que en cualquier caso resultan difíciles de detectar aun cuando se desa-

rollen extensivos procedimientos de auditoría. En suma, si tras la emisión de un informe de auditoría sin salvedades son descubiertas prácticas fraudulentas realizadas por el gerente, ello no implica comportamiento negligente por parte del auditor. Visto todo lo cual, el informe de auditoría puede convertirse en instrumento de cobertura del riesgo de información para los usuarios de la información contable, cuando los auditores actúen de forma negligente, entendiendo que no todo fracaso empresarial o fraude de la dirección implica directamente la existencia de un fallo de auditoría; es decir, ni todos los fallos de auditoría implican pérdidas para los usuarios de la información contable, ni todos los quebrantos en el patrimonio personal que sufran éstos se derivan de un fallo de auditoría.

Delimitado que el auditor sólo puede actuar como cobertura de riesgo de información cuando existan fallos de auditoría, el paso siguiente a precisar es cuando un auditor actúa de forma negligente. Como señalábamos con anterioridad, la profesión tenía delegada la importante función social de verificar la calidad de la información contable, dada la incapacidad de los usuarios de dicha información para acometer por sí mismos esta función, aspecto éste que los auditores han de desarrollar con el cuidado y diligencia adecuado para cumplir con las expectativas que tales usuarios tienen sobre la auditoría. El auditor actuará de forma negligente, y por tanto podrá serle imputadas responsabilidades por daños a terceros, cuando la calidad de la auditoría sea menor que la exigida legalmente, siendo pues el cumplimiento de las normas profesionales de auditoría el factor determinante de lo que puede ser considerado un comportamiento razonable y diligente. La negligencia por tanto se determinará cuando los profesionales de la auditoría manifiesten una falta de cuidado en la ejecución de responsabilidades profesionales emanadas de las normas legales y profesionales, o cuando teniendo conocimiento de la falsedad de la información contable divulgada por la empresa actúan con intención de engañar o inducir a un comportamiento determinado a los usuarios de la información contable.

Aun cuando exista comportamiento negligente por parte del auditor, su responsabilidad sólo se extenderá frente aquellos individuos que demuestren haber confiado en la información contable falsa que ha sido garantizada por un informe de auditoría sin salvedades, de forma que la confianza depositada por los individuos en el informe de auditoría se convierte en la conexión causal entre conducta incorrecta del auditor y el daño sufrido por quien confió en su opinión. En este sentido, no sólo habrá de demostrarse la utilización del informe de auditoría y que éste influyó en decisiones que causaron daño al usuario de la información contable, sino también que tales daños podrían haber sido evitados si éste no hubiera confiado, inducido por el informe de auditoría, en la información contable revelada por la empresa.

Analizado siquiera brevemente el análisis del riesgo de información y en que casos, es decir, porqué y cuándo, el auditor puede convertirse en un asegurador de las pérdidas que cause un informe de auditoría negligente en los usuarios de la información contable, debemos responder en este momento a la cuestión, sin duda fundamental, de ante quién debe el auditor actuar de forma diligente o dicho en sentido contrario, ante qué tipo de usuarios de la información contable o terceros puede el auditor haber actuado en casos particulares de forma negligente. Son estos terceros dañados precisamente frente a los cuales el auditor puede incurrir en responsabilidades por la emisión de un informe negligente y podrán ver cubiertas sus pérdidas si demuestran tal comportamiento en los auditores⁴.

A lo largo de la historia de la profesión auditora la cuestión de frente a qué terceros debe comportamiento diligente, ha sido una de las más polémicas a las que se ha debido enfrentar los auditores, y donde cabe destacar la existencia de distintas teorías sobre responsabilidad legal de los auditores frente a terceros, moviéndose tal responsabilidad entre dos polos opuestos que van desde una concepción estrecha de responsabilidades, debiendo sólo comportamiento diligente frente a la entidad ligada contractualmente, es decir, las empresas auditadas, hasta una responsabilidad ilimitada en la cual el auditor debe un cuidado debido en el ejercicio de sus actividades frente a cualquier individuo que razonablemente pueda pensarse que puede confiar en un informe de auditoría. Esta cuestión ha sido, como veremos seguidamente, difícilmente delimitable dada la dificultad que supone alcanzar un punto de equilibrio desde el punto de vista social, ya que igual de injusto sería imponer una responsabilidad ilimitada a los auditores para que respondieran frente a toda pérdida que cualquier individuo sufra por su comportamiento negligente, lo cual situaría a la profesión bajo un riesgo difícil de soportar, como la no asunción de responsabilidad alguna aun cuando la negligencia sea evidente. En este proceso histórico de delimitación de responsabilidades ha venido interviniendo tanto regulaciones legales, decisiones de los tribunales, aportaciones doctrinales y movimientos sociales de los más diversos, cuyo análisis detenido desborda los objetivos pretendidos en nuestro estudio; el único interés que perseguimos en este momento es poner de manifiesto las grandes teorías que sobre responsabilidad frente a terceros se han venido sucediendo a lo largo del tiempo, dado que el estudio de estas teorías ponen de manifiesto el alcance del informe de auditoría como instrumento de cobertura del riesgo de información al

⁴ Hemos de precisar como al objeto de nuestro estudio no resulta interesante detenerse en la cuantía de la cobertura de la pérdida sufrida por los terceros, la cual puede ser variada bien imponiendo límites a la responsabilidad del auditor en una cantidad determinada, o bien considerando que esta cuantía debe hacer frente al total de pérdidas causadas por su comportamiento negligente.

que se enfrentan los agentes económicos. En particular hemos de señalar como estas teorías se han ido imponiendo principalmente ante las propias demandas judiciales de terceros pretendidamente perjudicados por el informe de auditoría, por lo que cabe resaltar como han sido los juicios desarrollados por los tribunales de justicia los que han hecho que en distintas épocas del tiempo han venido prevaleciendo distintas teorías sobre responsabilidad frente a terceros de los auditores.

5.3.1. La Delimitación de las Responsabilidades frente a Terceros por Comportamiento Negligente de los Auditores

La delimitación de quiénes son los terceros frente a los cuales la profesión auditora tiene el deber de actuar de forma diligente, asumiendo responsabilidades frente a éstos por pérdidas que un comportamiento negligente produzca, ha ido evolucionando a lo largo de los años siendo fundamentalmente los tribunales de justicia, ante demandas de terceros frente a los auditores, los que han ido imponiendo determinadas teorías sobre la responsabilidad legal de los auditores, delimitando a través de las sentencias judiciales que debe entenderse por comportamiento diligente y frente a qué individuos debe la profesión dicho comportamiento. Estos conceptos, como señalamos, no han sido estáticos a lo largo del tiempo debido al conjunto de parámetros que han sido utilizados para determinar, al margen de la relación contractual que liga a auditor y empresa auditada, cuáles habrían de ser los criterios de proximidad entre auditores y terceros para que pudiera considerarse que existe responsabilidad, así como otros criterios de amplia política social donde se ha planteado el nivel de responsabilidad óptimo que, para aumentar el bienestar social de los individuos, debe asumir la profesión en el desarrollo de su actividad.

En suma se han venido sucediendo distintas teorías sobre la responsabilidad de la profesión auditora, las cuales han sido aplicadas a casos particulares por los tribunales de justicia de manera que en distintas épocas se ha ido imponiendo una determinada doctrina jurisprudencial que ha servido de fundamento en la resolución de las demandas judiciales de terceros perjudicados por la utilización de un informe de auditoría negligente; en la medida que estas teorías difieren de forma sustancial en la consideración de qué se entiende por comportamiento negligente y sobre qué terceros el auditor debe comportamiento diligente, puede concluirse que la delimitación del informe de auditoría como instrumento de cobertura del riesgo de información se hace depender estrechamente a estas teorías sobre responsabilidad. No obstante, el análisis de el amplio volumen de casos judiciales

en los que se han visto implicado los auditores, se convierte en una tarea inabordable en este momento, por lo que nos limitaremos a realizar una breve incursión por estas diferentes concepciones sobre responsabilidad frente a terceros de los auditores y cómo éstas afectan a la cobertura de riesgo de información de los individuos afectados por la actividad de la empresa⁵. Hemos de destacar que en las líneas que siguen nos vamos a referir de forma indistinta a corrientes jurisprudenciales que han tenido lugar tanto en el Reino Unido como en Estados Unidos y en general en los países del área anglosajona, países estos que han centrado el debate y aun cuando existen diferencias entre ellos podemos considerar que han venido siendo utilizados similares fundamentos en las sentencias judiciales⁶.

La primera teoría sobre la responsabilidad de los auditores que se impuso en los tribunales fue la de considerar la naturaleza privada del contrato de auditoría, es decir, un acuerdo contractual entre auditor y empresa auditada. En ausencia de relación contractual, no existe ningún nexo de proximidad entre los terceros dañados por un informe de auditoría negligente y el auditor, por lo que éste no era responsable del daño sufrido por aquéllos. De esta forma se limitaba enormemente el concepto de responsabilidad, la cual sólo imponía comportamiento diligente al auditor frente a la empresa que le contrataba, lo que permite concluir que esta teoría, que se impuso a principios de siglo, otorgaba un nulo papel al informe de auditoría como instrumento de cobertura del riesgo de información. Davies (1980) señala como la teoría del contrato privado fue sustentada durante mucho tiempo, produciéndose un cambio de rumbo con la crisis de la Bolsa de Nueva York de 1929, donde entre otras importantes cuestiones la profesión auditora surgió con cierta responsabilidad para evitar futuras crisis. Como hito importante en este estudio de teorías sobre la responsabilidad del auditor, es necesario mencionar un caso que ha hecho historia como es el de Ultramares Corporation frente a Touche en 1931, de cuya decisión judicial habría de surgir una nueva concepción sobre responsabilidades frente a terceros de los auditores, dado que se expandió dicha responsabilidad más allá del concepto de contrato privado. El célebre juez Cardozo no sólo introdujo la primera ruptura sobre la teoría del contrato privado con la introducción del concepto de beneficiario primario del contrato de auditoría, sino que también definió una serie de argumentos extrajudiciales para poner de forma racional un límite a la responsabilidad de los auditores, razonamientos estos que con los años, y como veremos posterior-

⁵ En la literatura existen destacados trabajos donde se ha analizado en profundidad casos particulares de demandas judiciales entre los que pueden ser destacados Davies (1980), Gwillian (1987, 1988, 1991), O'Sullivan (1993), Brecht (1989), Gavin et al. (1984).

⁶ Un estudio detenido en castellano sobre las actuales corrientes jurisprudenciales en estos países puede encontrarse en Petit (1994) y Pantaleón (1996).

mente, han adquirido nueva relevancia. En primer lugar hemos de centrarnos en el concepto de beneficiario primario de la auditoría, el cual es aquel individuo o grupo de individuos para cuyo fin la auditoría es realizada, teniendo el auditor tanto conocimiento de éstos terceros, como de la intención de éstos de hacer uso de la información contable auditada. Fundamentalmente el concepto de beneficiario primero se refería a los accionistas de la propia empresa, por lo cual se creaba un vínculo de proximidad entre éstos y el auditor, debido al conocimiento que sobre ambos aspectos tenía el auditor, lo cual suponía imponer obligación de comportamiento diligente frente a los mismos ⁷. Unido a esta ampliación de la cobertura del riesgo de información por parte de los auditores, de esta sentencia también surgió la concepción de que la responsabilidad de los auditores debería, como materia de política pública, quedar limitada a las demandas de estos beneficiarios primarios y no ser concebida como una responsabilidad “en cantidad indeterminada para un tiempo indeterminado y para una clase de individuos indeterminada”.

Hasta la década de los sesenta prevaleció esta teoría de la responsabilidad de los auditores en la mayoría de los casos de demanda judicial, si bien, el cambio en las condiciones sociales justificaron alterar esta aún restrictiva concepción de frente a que individuos debía el auditor actuar de forma diligente. Davies (1980, p. 102) señala como factores que condicionaron una nueva teoría sobre responsabilidad del auditor frente a terceros el aumento de la seguridad de la actividad económica en la que los profesionales desarrollaban su actividad, cambio en el estatus de los usuarios de la información contable, expandiéndose el número de individuos que hacían uso de la información contable y la necesidad de articular determinados mecanismos sancionatorios para aumentar la calidad de las auditorías que se realizaban. En este sentido, se introdujo un nuevo concepto de tercero frente al cual el auditor podría incurrir en responsabilidad, cual es el de persona o grupo previsto. Este concepto hace referencia a las personas conocidas por el auditor que tienen derecho a recibir la opinión que éste emitirá, en cumplimiento de determinados contratos u operaciones con la entidad auditada como fusiones, adquisiciones o acuerdos de deuda. Es decir, el auditor tenía conocimiento de la operación determinada que esta planificando la empresa y era consciente de que el resultado de la auditoría iba a ser comunicado a este tercero, existiendo motivos fundados para que éste confiara gran parte de su decisión en la opinión independiente del auditor ⁸. El criterio a través del cual se crea el vínculo de proximidad

⁷ Aun cuando el contrato de auditoría se firma con la empresa, es un contrato realizado por la empresa en beneficio de los accionistas de ésta y con fondos pagados por la compañía que de otra forma podrían ser disponibles por los accionistas a través de dividendos.

⁸ Este criterio es basado en que el auditor conoce tanto a la persona concreta, como el propósito que le llevará al uso del informe de auditoría.

entre el auditor y el tercero, que determinará que aquél debe comportamiento diligente a éste, es el conocimiento por el auditor de esta clase de sujeto, si bien, no ha darse una identificación específica del mismo ⁹.

Esta teoría liberal de la responsabilidad del auditor, la cual aumenta el papel del informe de auditoría como instrumento de cobertura del riesgo de información, no tuvo límite en el concepto de persona o grupo previsto, sino que la responsabilidad del auditor se expandió a un nuevo concepto de tercero, la persona o grupo previsible. Es decir, un grupo numeroso de personas no identificadas por el auditor en una transacción específica, pero que previsiblemente puede esperarse que reciban el informe de auditoría cuando es distribuido por la empresa auditada. Entre ellos el público inversor general y personas que regularmente compran y venden a la empresa y que para realizar estas transacciones pueden basar sus decisiones en el informe de auditoría. Tras la introducción de esta amplia concepción respecto a los terceros frente a los cuales el auditor puede asumir responsabilidades, podemos apreciar que la cobertura del riesgo de información implícito en los estados financieros se amplía de manera ostensible, de manera que cualquier inversor o acreedor que convenza a los tribunales que los auditores podrían haber actuado de forma distinta a como lo hicieron, puede ver recuperado sus pérdidas a través de las indemnizaciones de los auditores. La responsabilidad por comportamiento negligente adquirió naturaleza ilimitada aun cuando la negligencia alegada sólo contribuyera a una parte de la pérdida en la cual incurriera estos terceros. De esta forma hubo una natural atracción para demandar a los auditores, porque frecuentemente tras las pérdidas de los terceros sólo aparecen como solventes los auditores. La teoría subyacente en esta concepción liberalizadora de las responsabilidades frente a terceros de los auditores, es que éstos están en mejor posición para regular los efectos de su conducta controlando el grado de cuidado profesional debido en la planificación de la auditoría, cargan altos honorarios en gran medida explicados por este riesgo de demanda (Simunic, 1980) y resultará en un elemento corrector de conductas éticas desviantes, es decir, el auditor tiene capacidad para reducir estas situaciones negligentes y si no lo hace debe responder por los perjuicios causados.

Entrados ya en la década de los noventa se ha impuesto una nueva política jurisprudencial, que no una nueva teoría de la responsabilidad frente a terceros, en esta ocasión a través de un caso reciente que ha adquirido gran resonancia

⁹ Por ejemplo, si una empresa comunica al auditor que los estados financieros será utilizados para obtener un crédito, pero no se informa de la identidad específica del banco y éste posteriormente concede el crédito sobre la base de unos estados contables auditados, dicho banco es un tercero previsto por el auditor, debiendo cuidado profesional al mismo.

como es el de Caparo ¹⁰. En la sentencia de dicho caso se argumentó que el objetivo principal del informe de auditoría era facilitar a los accionistas medios para controlar al gerente y no la de proporcionar información a terceras partes para tomar decisiones. En este sentido, los auditores tienen una obligación de cuidado frente a los accionistas de la empresa como un todo, pero no frente al accionista individual de forma que las pérdidas que los accionistas sufran podrán ser recuperadas a través de la demanda que realice la propia empresa, volviéndose de lleno nuevamente a la teoría del contrato privado. Puede ello llevarnos a la conclusión que si esta doctrina jurisprudencial se va imponiendo, como así parece ser por el número de casos en los que se está fundamentado bajo la sentencia de Caparo, el papel de informe de auditoría como cobertura del riesgo de información, aspecto éste que como resaltábamos era uno de los determinantes por los cuales los agentes económicos demandaban un sistema de control externo sobre la actividad de la empresa y por lo tanto una de las principales áreas de incertidumbre a la que el informe de auditoría debe hacer frente, será mínimo.

5.3.2. Conclusiones sobre el Papel del Informe de Auditoría en la Cobertura del Riesgo de Información

Como conclusión a lo analizado en el epígrafe anterior sobre la evolución de las teorías sobre la responsabilidad frente a terceros de los auditores, podemos concluir que la cobertura del riesgo de información se hace depender de los razonamientos y juicios emitidos por los jueces ante casos particulares en los que se ha alegado comportamiento negligente por parte del auditor. Diferentes concepciones se han ido imponiendo sobre frente a qué tipo de terceros debe el auditor actuar de forma diligente en el desarrollo de su trabajo, concepciones éstas en las que implícitamente se ha argumentado que el riesgo de pérdida que se deriva de una información fraudulenta ha de ser impuesto a aquella persona o colectivo que mejor pueda prevenir su ocurrencia. Mientras que en determinadas épocas del tiempo ha venido prevaleciendo la concepción de que los auditores cuentan con mayor información que los terceros, y por lo tanto pueden prevenir el riesgo de una información fraudulenta con más facilidad que aquellos, en otras se ha concebido que los usuarios de la información contable se encuentran en una adecuada posición para, obteniendo información adicional a la revelada por la empresa, valorar y cubrir los riesgos de una información de baja calidad.

¹⁰ Un estudio extensivo del caso y de los fundamentos jurisprudenciales de este puede ser encontrado en Pantaleón (1996).

En los últimos tiempos parece que los jueces están manifestando cierta sensibilidad sobre las extensas responsabilidades que estaban asumiendo los auditores en los últimos años, lo cual podría derivar en una desaparición a medio plazo de una profesión cuya función adquiriría valor para la sociedad ¹¹. Gwillian (1992) ha sugerido que los tribunales de justicia parecen creer que los terceros no requieren protección judicial, por lo que deben protegerse del riesgo de información a través de seguros privados o bien firmando acuerdos privados con los propios auditores. En opinión de O'Sullivan (1993, p. 413) si los jueces privan a la mayoría de los usuarios la capacidad para forzar que sus expectativas sobre la fiabilidad de un informe de auditoría, parece irónico seguir manteniendo que la función de la auditoría se justifica como un mecanismo de control social sobre las actividades de las empresas, para posteriormente negar el derecho a los miembros de la sociedad para recuperar las pérdidas que se deriven de un comportamiento profesional negligente.

¹¹ Unos datos pueden avalar esta conclusión. En 1993 en Estados Unidos los costes totales de las demandas, acuerdos privados y costes de defensa legal sólo para la Seis Grandes superó los dos billones de dólares, aproximadamente un 20% de su facturación; En el Reino Unido, estas cifras ascendieron a 85 millones de libras, un 8% de su facturación (Accountancy Age, 24/2/94).

BIBLIOGRAFIA

- Alderman, C. (1977): "The Role of Uncertainty Qualifications: Evidence to Support the Tentative Conclusions of the Cohen Commission". *Journal of Accountancy*, November, Pp. 97-100.
- Almiñana Díaz, E. (1995): "Aspectos Relevantes en torno al Principio de Gestión Continuada: Evolución, Expectativas y su Consideración en Auditoría". *Revista de Contabilidad y Tributación*, Pp. 105-160.
- Altman, E. (1968): "Financial Ratios, Discriminat Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy". *The Journal of Finance*, September, Pp. 589-609.
- Altman, E. y McGough, T. (1974): "Evaluation of a Company as a Going Concern". *Journal of Accountancy*, December, Pp. 50-57.
- American Accounting Association (1973): *A Statement of Basic Auditing Concepts*. AAA.
- American Institute of Certified Public Accountants (1978): *Commission on Auditor's Responsibilities, Report, Conclusions, and Recommendations*. AICPA, New York.
- Antle, R. (1982): "The Auditor as an Economic Agent". *Journal of Accounting Research*, Autumn, Pp. 503-527.
- Arcas Pellicer, M.J. (1992): *Ellección Contable y sus Efectos Económicos. Contrastes Empíricos en la Banca Española*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid.
- Arens, A. y Loebbecke, J. (1984): *Auditing: An Integral Approach*. Prentice Hall, New York.
- Argenti, J. (1976): *Corporate Collapse: The Causes and Symptoms*, John Wiley & Sons.
- Arthur Andersen & Co. (1974): *Public Accounting in Transition: American Shareowners View the Role of Independent Accountants and the Corporate Reporting Controversy*. Chicago.
- Asare, S. (1990): "The Auditor's Going Concern Decisions: A Review and Implications for Future Research". *Journal of Accountin Literature*. Vol. 9, Pp. 39-64.
- Bailey, K.; Bylinski, J. y Shields, M. (1981): "Effects of Audit Report Wording Changes on the Perceived Message". *Journal of Accounting Research*, N. 2, Pp. 355-370.
- Bailey, W. (1981): "The Effects of Audit Reports on Chartered Financial Analyst' Perceptions of the Sources of Financial-Statement and Audit Report Messages". *The Accounting Review*, N. 4, Pp. 882-896.
- Bailey, W. (1982): "An Appraisal of Research Designs Used to Investigate. The Information Content of Audit Reports". *The Accounting Review*, N. 1, Pp. 141-146.

- Ball, R. (1972): "Changes in Accounting Technique and Stock Prices". *Journal of Accounting Research*, Suplemento, Pp. 1-38.
- Ball, R. y Brown (1968): "An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers". *Journal of Accounting Research*, Autumn, Pp. 300-323.
- Ball, R.; Walker, R. y Whittre, G. (1979): "Audit Qualifications and Share Prices". *Abacus*, Junio, Pp. 23-34.
- Banks, D. y Kinney, W. (1982): "Loss Contingency Reports and Stock Prices: An Empirical Study". *Journal of Accounting Research*, N. 1, Pp. 240-254.
- Baskin, E. (1972): "The Communicative Effectiveness of Consistency Exceptions". *The Accounting Review*, N. 1, Pp. 38-51.
- Beattie, V. y Fearnley, S. (1995): "The Importance of Audit Firm Characteristics and the Drivers of Auditor Change in UK Listed Companies". *Accounting and Business Research*, N. 100, Pp. 227-239.
- Beaver, W. (1968): "The Information Content of Annual Earnings Announcements". *Journal of Accounting Research*, Suplemento, Pp. 67-92.
- Beaver, W. (1972): "The Behavior of Security Prices and Its Implications for Accounting Research". *The Accounting Review*, Suplemento, Pp. 407-437.
- Beaver, W. (1989): *Financial Reporting: an Accounting Revolution*. Prentice-Hall. Londres.
- Beaver, W.; Kettler, T. y Scholes, M. (1970): "The Association Between Market Determined and Accounting Determined Risk Measures". *The Accounting Review*, October, Pp. 654-682.
- Bedingfield, J. y Loeb, S. (1974): "Auditor Changes-An Examination". *Journal of Accountancy*, March, Pp. 66-69.
- Brecht, H. (1989): "Auditors' Duty of Care to Third Parties: A Comment on Judicial Reasoning Underlying US Cases". *Accounting and Business Research*, N. 74, Pp. 175-178.
- Brenner, V. (1971): "Are Annual Report Being Read?". *The national Public Accountant*, November, Pp. 16-21.
- Burton, J. y Roberts, W. (1967): "A Study of Auditor Changes". *Journal of Accountancy*, April, Pp. 31-36.
- Campbell, J. y Mutchler, J. (1988): "The Expectations Gap and Going Concern Uncertainties". *Accounting Horizons*, N. 2, Pp. 42-49.
- Canadian Institute of Chartered Accountants (1988): *Report of the Commission to Study the Public's Expectations of Audits*. CICA, Toronto.
- Carcello, J.; Hermanson, R. y McGrath, N. (1992): "Audit Quality Attributes: The Perceptions of Audit Partners, Preparers, and Financial Statement Users". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, N. 1, Pp. 1-15.
- Carmichael, D. (1972): *The Auditor's Reporting Obligation*. American Institute of Certified Public Accountants, New York.
- Carpenter, C. y Strawser, R. (1971): "Displacement of Auditors when Clients Go Public". *Journal of Accountancy*, June, Pp. 55-58.
- Casey, C. (1980): "Variation in Accounting information Load: the Effect on Loan Officers' Predictions of Bankruptcy". *The Accounting Review*, N. 1, Pp. 36-49.
- Chen, K. y Church, B. (1992): "Default on Debt Obligations and the Issuance of Going Concern Opinions". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, N. 1, Pp. 30-49.
- Chen, K. y Church, B. (1996): "Going Concern Opinions and the Market's Reaction to Bankruptcy Filings". *The Accounting Review*, January, Pp. 117-128.

- Chow, Ch. y Rice, S. (1982 a): "Qualified Audit Opinions and Share Prices-An Investigation". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, N. 2, Pp. 35-53.
- Chow, Ch. Y Rice, S. (1982 b): "Qualified Audit Opinions and Auditor Switching". *The Accounting Review*, N. 2, Pp. 326-335.
- Citron, D. y Taffler, R. (1992): "The Audit Report under Going Concern Uncertainties: an Empirical Analysis". *Accounting and Business Research*, N. 88, Pp. 337-345.
- Craswell, A (1985): "Studies of the Information Content of Qualified Audit Reports". *Journal of Business Finance & Accounting*, N. 1, Pp. 93-115.
- Craswell, A. (1988): "The Association between Qualified Opinions and Auditor Switches". *Accounting and Business Research*, N. 73, Pp. 23-31.
- Davis, R. (1982): "An Empirical Evaluations of Auditors' 'Subject-to' Opinions". *The Accounting Review*, N.1, Pp. 13-32.
- Davies, J. (1980): "Accountants' Third Party Liability: A History of Applied Sociological Jurisprudence". *Abacus*, N.1, Pp. 93-112.
- Deakin, E. (1977): *Business Failure Prediction: An Empirical Analysis*. Recogido en *Financial Crisis: Institutions and markets in a Fragile Environment*. Editado por Altman, E. y Sametz, A. Pp. 72-98. John Wiley & Sons, New York.
- DeAngelo, L. (1981): "Auditor Independence. 'Low Balling' and Disclosure Regulation". *Journal of Accounting and Economics*, N. 1, Pp. 113-127.
- DeAngelo, L (1982): "Mandated Successful Efforts and Auditor Choice". *Journal of Accounting and Economics*, N. 2, Pp. 171-203.
- DeFond, M. (1992): "The Association Between Changes in Client Firm Agency Costs and Auditor Switching". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, N. 1, Pp. 16-31.
- DeJong, D. y Smith, J. (1984): "The Determination of Audit Responsibilities: An Application of Agency Theory". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, N. 1, Pp. 20-34.
- Dietrich, J. y Kaplan, R. (1982): "Empirical Analysis of the Commercial loan Classification Decision". *The Accounting Review*, N. 1, Pp. 18-38.
- Dillard, J. y Jensen, D. (1983): "The Auditor's Report: An Analysis of Opinion". *The Accounting Review*, N. 4, Pp. 787-798.
- Dodd, P.; Dopuch, N.; Holthausen, R. Y Leftwich, R. (1984): "Qualified Audit Opinions and Stock Prices. Information Content, Announcement Dates, and Concurrent Disclosures". *Journal of Accounting and Economics*, N. 1, Pp. 3-38.
- Dopuch, N.; Holthausen, R. y Leftwich, R. (1986): "Abnormal Stock Returns Associated with Media Disclosures of 'Subject to' Qualified Audit Opinions". *Journal of Accounting and Economics*, N. 1, 93-117.
- Dopuch, N. y Simunic, D. (1982): *Competition in Auditing: An Assesment*. En *Symposium on Auditing Research IV*. University of Illinois.
- Dopuch, N. y Simunic, D. (1980): *The Nature of Competition in the Auditing Profession: A Descriptive and Normative View*. En *Regulation and the Accounting Profession*. Editado por Buckley, J. y Weston, J. Lifetime Learning, Pp. 77-94.
- Dyckman, T.; Downws, D. y Magee, R. (1975): *Efficient Capital Markets and Accounting. A Critical Analysis*. Prentice-Hall, Inc. New Jersey.
- Eichenseher, J. y Shields, D. (1983): "The Correlates of CPA-Firm Change of Publicly-Held Corporations". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, N. 1, Pp. 23-37.
- Elliot, J. (1982): "Subject to' Audit Opinions and Abnormal Securities Returns-Outcomes and Ambiguities". *Journal of Accounting Research*, N. 2. Pp. 617-638.

- Elliot, R. y Jacobson, P. (1987): "The Auditor's Standard Report: The Last Word or in Need of Change". *Journal of Accountancy*, February, Pp. 72-78.
- Estes, R. (1982): *The Auditor's Report and Investor Behaviour*. Lexington Books, Massachusetts.
- Estes, R. y Reimer, M. (1977): "A Study of the Effect of Qualified Auditors' Opinions on Bankers' Lending Decisions". *Accounting and Business Research*, Autumn, Pp. 250-259.
- Fama, E. (1970): "Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work". *Journal Of Finance*, may, Pp. 383-417.
- Fama, E. (1976): *Foundations of Finance*. Basic Books, Inc., New York.
- Fama, E.; Fisher, L.; Jensen, M. y Roll, R.: "The Adjustment of Stock Prices to New Information". *International Economic Review*, February, Pp. 1-21.
- Firth, M. (1978): "Qualified Audits Reports: Their Impact on Investment Decisions". *The Accounting Review*, N.3, Pp. 642-650.
- Firth, M. (1980): "A Note on the Impact of Audit Qualifications on Lending and Credit Decisions". *Journal of Banking and Finance*, N. 4, Pp. 257-267.
- Firth, M. y Smith, A. (1992): "Selection of Auditor Firm by Companies in the New Issue Market". *Applied Economics*, Vol. 24, Pp. 247-255.
- Flint, D. (1988): *Philosophy and Principles of Auditing: An Introduction*. MacMillan, Londres.
- Francis, J. y Wilson, E. (1988): "Auditor Changes: A Joint Test of Theories Relating to Agency Costs and Auditor Differentiation". *The Accounting Review*, N. 4, Pp. 663-682.
- Gaffney, M. y Lynn, S. (1991): "A Comparasion of the Perception of Auditors and Analysts About Municipal Audit Reports". *Financial Accountability & Management*, Spring, Pp. 35-56.
- García Benau, M.A. (1994): "La Pregunta ¿dónde estaban los auditores ha llegado a España?". *Boletín AECA*, N. 36, Pp. 4-7.
- García Benau, M.A.; Humphrey, C.; Moizer, P.; Turley, S. (1993): *La Auditoría y sus Expectativas: los Casos de España y del reino Unido*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- García Benau, M.A. y Vico Martínez, A. (1996): "Tendencias Internacionales en la Elaboración de los Informes de Auditoría". *Técnica Contable*, Pp. 11-20.
- Gavin, T.; Hicks, R. y Decosimo, J. (1984): "CPAs' Liability to Third Parties". *Journal of Accountancy*, June, Pp. 80-88.
- Geiger, M. (1989): "The New Audit Report: An Analysis of Exposure Draft Comments". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, N.2, Pp. 40-63.
- Geiger, M. (1992): "Audit Disclosures of Consistency: An Analysis of Loan Officer Reaction to SAS 58". *Advances in Accounting*, Vol. 10, Pp. 77-90.
- Gonedes, N. (1972): "Efficient Capital Market and External Accounting". *The Accounting Review*, January, Pp. 11-21.
- Gonedes, N. (1974): "Capital Market Equilibrium and Annual Accounting Numbers: Empirical Evidence". *Journal of Accounting Research*, Spring, Pp. 26-62.
- Gonedes, N. y Dopuch, N. (1974): *Capital Market Equilibrium, Information-Production and Selecting Accounting Techniques: Theoretical Framework and Review of Empirical Work*. Trabajo presentado en la Robert M. Trueblood Memorial Accounting Conference on Financial Accounting, Universidad de Chicago.
- Gonzalo Angulo, J.A. (1995): "Presentación: La Auditoría una Profesión en la Encrucijada de los Noventa". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, N. 84, Pp. 595-629.
- Guilling, D. (1976): "Accounting and Social Change". *The International Journal of Accounting Education and Research*, Spring, Pp. 109-127.

- Gwillian, D. (1987): "The Auditor, Third Parties and Contributory Negligence". *Accounting and Business Research*, N. 69, Pp. 25-35.
- Gwillian, D. (1992): "Auditors' Liability: The Public Policy Arguments". *Professional Negligence*, N. 4, Pp. 147-151.
- Haskins, M. y Willians, D. (1990): "A Contingent Model of Intra-Big Eight Auditor Changes". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, N. 3, Pp. 55-74.
- Hatherly, D. y Skuse, P. (1991): *Audit Reports*. En *Current Issues in Auditing*. Editado por W. Turley y M. Sherer. Paul Chapman Publishing, London, Pp. 115-129.
- Hatherly, D.; Innes, J. y Brown, T. (1991): "The Expanded Audit Report-An Empirical Investigation". *Accounting and Business Research*, N. 84, Pp. 311-319.
- Holt, G. y Moizer, P. (1990): "The Meaning of Audit Report". *Accounting and Business Research*, N. 78, Pp. 111-121.
- Hopwood, W.; McKeown, J. y Mutcler, J.(1989):AA Test on the Incremental Explanatory Power of Opinions Qualified for Consistency and Uncertainty". *The Accounting Review*, N.1, Pp. 28-48.
- Hopwood, W; McKeown, J. y Mutcler, J. (1994): "A Reexamination of Auditor versus Model Accuracy within the Context of the Going Concern Opinion Decision". *Contemporary Accounting Research*, N. 2, Pp. 409-431.
- Houghton, K. (1983): "Audit Reports: Their Impact on the Loan Process and Outcome: An Experiment". *Accounting and Business Research*, Winter, Pp. 15-20.
- Houghton, K. (1987): "True and Fair View: An Empirical Study of Connotative Meaning". *Accounting Organizations and Society*, N. 2, Pp. 143-152.
- Humphrey, C. (1991): *Audit Expectations*. En *Current Issues in Auditing*. Editado por W. Turley y M. Sherer. Paul Chapman Publishing, London, Pp. 3-21.
- Humphrey, C. y García Benau, M.A. (1993): "Expectativas en torno a la Auditoría". *Revista Técnica*, Pp. 25-31.
- Jensen, M. y Meckling, W. (1976): "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure". *Journal of Financial Economic*, N. 3, Pp. 305-360.
- Johnson, W. y Lys, T. (1990): "The Market for Audit Services: Evidence from Voluntary Auditor Changes". *Journal of Accounting and Economics*, October, Pp. 281-308.
- Johnson, D.; Pany, K. y White, R. (1983): "Audit Reports and Loan Decision: Actions and Perceptions". *Auditing: A Journal Of Practice & Theory*, N. 2, Pp. 38-51.
- Jones, F. (1996): "The Information Content of The Auditor's Going Concern Evaluation". *Journal of Accounting and Public Policy*, N.1, Pp. 1-27.
- Keller, S. y Davidson, L. (1983): "An Assessment of Individual Investor Reaction to Certain Qualified Audit Opinions". *Auditing: A Journal Of Practice & Theory*, N. 1, Pp. 1-22.
- Kelly, A. y Mohrweis, L. (1989): "Bankers' and Investros' Perceptions of the Auditor's Role in Financial Statement Reporting: The Impact of SAS No. 58". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, N. 1, Pp. 87-97
- Kennedy, D. y Shaw, W. (1991): "Evaluating Financial Distress Resolution Using Prior Audit Opinions". *Contemporary Accounting Research*, N.1. Pp. 97-114.
- Kida, T. (1980): "An Investigation into Auditors' Continuity and Related Qualification Judgements". *Journal of Accountig Research*, N. 2, pp. 506-523.
- Kluger, B. y Shields, D. (1991): "Managerial Moral Hazard and Auditor Changes". *Critical Perspectives on Accounting*, N. 3, Pp. 255-272.
- Koh, H. (1991): "Model Predictions and Auditor Assesment of Going Concern Status". *Accounting and Business Research*, N. 84, Pp. 331-338.

- Koh, H. y Killough, L. (1990): "The Use of Multiple Discriminant Analysis in the Assessment of the Going-Concern Status of an Audit Client". *Journal of Business Finance and Accounting*, Primavera, Pp. 179-192.
- Krishnan, J. (1994): "Auditor Switching and Conservatism". *The Accounting Review*, N. 1, Pp. 200-215.
- Krishnan, J. y Stephens, R. (1995): "Evidence on Opinion Shopping from Audit Opinion Conservatism". *Journal of Accounting and Public Policy*, N. 14, Pp. 179-201.
- Landsittel, D. (1987): "The Auditor's Standars Report: The Last Word or in Need of Change?". *Journal of Accountancy*, Febraury, Pp. 80-84.
- Lee, T. (1982): *Company Auditing*. Gee and Co. Londres.
- Lee, T. (1993): *Corporate Audit Theory*. Chapman & Hall, Londres.
- Lee, T. y Tweedie, D. (1975): "Accounting Information: An Investigation of Private Shareholder Usage". *Accounting and Business Research*, Autumn, pp. 280-291.
- Lee, T. y Tweedie, D. (1977): *The Private Shareholder and the Corporate Report*. The Institute of Chartered Accountants in Englan and Wales (ICAEW). Londres.
- Lev, B. (1974): *Financial Statement Analysis: A New Approach*. Prentice-Hall, New Jersey.
- Levitan, A. y Knoblett, J. (1985): "Indicators of Exceptions to the Going Concern Assumptions". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, N. 1, Pp. 26-39.
- Ley 19/1988, de 12 de Julio, de Auditoría de Cuentas. Boletín Oficial del Estado número 169, de 15 de julio.
- Libby, R. (1979 a): "Bankers' and Auditors' Perceptions of the Message Communicated by the Audit Report". *Journal of Accounting Research*, N. 1, Pp. 99-122.
- Libby, R. (1979 b): "The Impact of Uncertainty Reporting on the Loan Decision". *Journal of Accounting -Research*, Suplemento Vol. 17, Pp. 35-71.
- Lintner, J. (1965): "Security Prices, Risk and Maximal Gains from Diversification". *Journal of Finance*, December, Pp. 587-616.
- Lorie, J. y Hamilton, M. (1973): *The Stock Market: Theories and Evidence*. Homewood, Illinois.
- Mayper, A.; Welker, R. y Wiggins, C. (1988): "Accounting and Review Services: Perceptions of the Message within the CPA's Report". *Advances in Accounting*, V. 6, Pp. 219-232.
- Menon, K y Schawrtz, K. (1987): "An Empirical Investigation of Audit Qualifications Decisions in the Presence of Going Concern Uncertainties". *Contemporary Accounting Research*, N. 2, Pp. 302-315.
- Miller, J.; Reed, S. y Strawser, R. (1990): "The New Auditor's Report: Will it Close the Expectations Gap in Communications?". *The CPA Journal*, May, Pp. 68-72.
- Miller, J.; Reed, S. y Strawser, R. (1993): "Bank Loan Officers' Perceptions of the New Audit Report". *Accounting Horizons*, N. 1, Pp. 39-52.
- Mossin, J. (1966): "Equilibrium in a Capital Asset Market". *Econometrica*, October, Pp. 768-783.
- Mutchler, J. (1984): "Auditors' Perceptions of the Going Concern Opinion Decision". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, N. 2, Pp. 17-30.
- Mutchler, J. (1986). "Empirical Evidence Regarding the Auditor's Going Concern Opinions Decisions". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, N. 1, Pp. 148-163.
- Nair, R. y Rittenberg, L. (1987): "Messages Perceived from Audit, Review, and Compilation Reports: Extension to More Diverse Groups". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, N. 1, Pp. 15-38.
- Neu, D. (1991): "Trust, Impression Management and the Public Accounting Profession". *Critical Perspectives on Accounting*, N. 3, Pp. 355-363.
- Ng, D. (1978): "An Information Economics Analysis of Financial Reporting and External Auditing". *The Accounting Review*, N. 4, Pp. 910-920.

- Nichols, D. y Smith, D. (1983): "Auditor Credibility and Auditor Changes". *Journal of Accounting Research*, N. 2, Pp. 534-544
- O'Sullivan, N. (1993): "Auditors' Liability: Its Role in the Corporate Governance Debate". *Accounting and Business Research*, N. 91, Pp. 412-420.
- Palmrose, Z. (1987): "Litigation and Independent Auditors: The Role of Business Failures and Management Fraud". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, N. 2, Pp. 90-103.
- Palmrose, Z. (1988): "An Analysis of Auditor Litigation and Audit Service Quality". *The Accounting Review*, N. 1, Pp. 55-73.
- Pantaleón, F. (1996): *La Responsabilidad Civil de los Auditores: Extensión, Limitación, Prescripción.*, Editorial Civitas, Madrid,
- Pany, K. y Johnson, D. (1985): "The Death (Perhaps Timely) of an Audit Report: Some Empirical Results". *Advances in Accounting*, Vol 2, Pp. 247-259.
- Petit Lavall, M. (1994): *Régimen Jurídico de la Auditoría de Cuentas Anuales*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- Pillsbury, C. (1985): "Limited Assurance Engagements". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, N. 2, Pp. 63-79.
- Pina Martínez, V. (1988): *Efectos Económicos de las Normas Contables*. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. Madrid.
- Robertson, J. (1988): "Analysts' Reactions to Auditors' Messages in Qualified Reports". *Accounting Horizons*, June, Pp. 82-89.
- Rodgers, W. y Johnson, L. (1988): "Integrating Credit Models Using Accounting Information with Loan Officers' Decision processes". *Accounting and Finance*, November, Pp. 1-22.
- Rāghunāndan, K. y Rama, D. (1995): "Audit Reports for Companies in Financial Distress: Before and After SAS. N. 59". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, N. 1, Pp. 50-63.
- Schwartz, K. y Menon, K. (1985): "Auditor Switches by Failing Firms". *The Accounting Review*, N. 2, Pp. 248-261.
- Shank, J. y Murdock, R. (1978): "Comparability in the Application of Reporting: Some Further Evidence". *The Accounting Review*, N. 4, Pp. 824-835.
- Sharpe, W. (1964): "Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions Of Risk". *Journal of Finance*, september, Pp. 425-442.
- Sharpe, W. (1970): *Portfolio Theory and Capital Markets*. McGraw-Hill Book Co. New York.
- Sherer, M. y Kent, D. (1983): *Auditing and Accountability*. Pitman, Londres.
- Simunic, D. y Stein, M. (1987): *Product Differentiation in Auditing: Auditor Choice in the Market for Unseasoned New Issues*. The Canadian Certified General Accountants' Research Foundations. Vancouver.
- Smith, D. (1986): "Auditor 'Subject to' Opinions, Disclaimers, and Auditor Changes". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*. Vol. 6, N.1, Pp. 95-108.
- Stice, J. (1991): "Using Financial and Market Information to Identify Pre-Engagement Factors Associated with Lawsuits Against Auditors". *The Accounting Review*, N. 3, Pp. 516-533.
- St.Pierre, K. y Anderson, J. (1984): "An Analysis of the Factors Associated with Lawsuits Against Public Accountants". *The Accounting Review*, N. 2, Pp. 242-263.
- Taffler, R. y Tseund, M. (1984): "The Audit Going Concern Qualification in Practice Exploding some Myths". *The Accountant's Magazine*, July, Pp. 263-269.
- Teoh, S. (1992): "Auditor Independence, Dismissal Threats, and the Market Reaction to Auditor Switches". *Journal of Accounting Research*, N. 1, Pp. 1-30.

- Tua Pereda, J. (1991): *La Investigación Empírica en Contabilidad. La Hipótesis de Eficiencia del Mercado*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid.
- Wallace, W. (1987): *The Economic Role of the Audit In Free and Regulated Markets*. MacMillan, Londres.
- Watts, R. (1980): "Corporate Financial Statements. A Product of the Market and Political Processes". *Australian Journal of Management*, N. 2, Pp. 53-71.
- Watts, R. y Zimmerman, J. (1986): *Positive Accounting Theory*. Prentice-Hall Englewood Cliffs, New Jersey.
- Wilkerson, J. (1987): "Selecting Experimental and Comparison samples for Use in Studies of Auditor Reporting Decisions". *Journal of Accounting Research*, Spring, Pp. 161-167.
- Whittred, G. (1980): "Audit Qualification and the Timeliness of Corporate Annual Reports". *The Accounting Review*, N. 4, Pp. 563-577.
- Wolnizer, P. (1987). *Auditing as Independent Authentication*. Sydney University Press.
- Zeff, S. y Fossum, R. (1967): "An Analysis of Large Audit Clients". *The Accounting Review*, N. 2, Pp. 298-320.

LA MEDIDA CONTABLE DE LA EQUIDAD INTERGENERACIONAL EN EL SECTOR PUBLICO

**V Premio para jóvenes investigadores en Contabilidad
«Carlos Cubillo Valverde»**

Fernando Sánchez-Mayoral García Calvo
Universidad Castilla-La Mancha

I. PRESENTACION

La Hacienda Pública ha venido registrando sus operaciones prácticamente desde sus orígenes, si bien a lo largo del tiempo se ha producido una evolución en los objetivos que con ello se han perseguido. Así, en la época en la que el Estado se dedicaba exclusivamente a administrar justicia, mantener un sistema de sanidad y el orden público, las finalidades de la Contabilidad consistían en servir de herramienta para el control de la legalidad, así como para la rendición de cuentas a los órganos encargados de llevar a cabo dicho control, es decir, *“tradicionalmente, la contabilidad pública estaba concebida como una herramienta de control de las irregularidades en la recaudación y manejo de los fondos públicos”*¹. Ante estos objetivos de la contabilidad pública, las operaciones que básicamente resultaban objeto de registro eran las de caja, ya que la liquidez representaba la principal variable sobre la cual se demandaba información, pues lo que realmente preocupaba a los responsables públicos de aquella época era poder hacer frente a los pagos.

No obstante, la aplicación de la base de caja resulta totalmente insuficiente para informar fielmente sobre la situación financiera de la entidad, pues no se produce registro alguno de cuentas a cobrar y a pagar, por lo que esta contabilidad pública tradicional *“resultaba poseer un mayor valor como sistema de justificaciones que como instrumento de información, descansando, pues, en su función esencial de control, básicamente de legalidad presupuestaria y de tesorería”*², de modo que, *“la contabilidad*

¹ INTERVENCIÓN GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO: *“Sistema de Información Contable de la Administración del Estado: la Central Contable. Descripción del Sistema de Información Contable”*, Ministerio de Economía y Hacienda-Intervención General de la Administración del Estado. Madrid 1992. Pág. 11.

² REQUENA RODRIGUEZ, J. M.; GARCIA MARTIN, V. Y CARRASCO DIAZ, D.: *“La Contabi-*

pública se organizó para revelar la falta de honradez, pero no la ineficiencia en los servicios”³. En definitiva, de acuerdo con la concepción clásica de la contabilidad pública, esta disciplina nunca podría ser un instrumento adecuado para la realización de una correcta gestión por parte de las entidades públicas, como consecuencia del no suministro de información económico-financiera relativa a tales entidades, aunque sí posibilitaría la realización de un correcto control de legalidad y presupuestario.

Las técnicas presupuestarias experimentan un importante desarrollo a lo largo del siglo XIX, circunstancia que influye decisivamente en la concepción de la contabilidad pública, la cual, sin abandonar el objetivo principal del control, se orienta hacia el reflejo del cumplimiento con las previsiones presupuestarias. Comienza así una nueva época para la contabilidad pública en la cual, ante el gran peso de los requisitos presupuestarios, la característica principal es la gran rigidez de los postulados contables.

Durante el siglo XX, se produce un notable incremento de la intervención del sector público en la economía, de modo que el volumen de recursos administrados por el mismo creció extraordinariamente, llegando a representar, en algunos países, más del 50% del P.I.B. Para la realización de una gestión adecuada de las actividades públicas se hacía imprescindible, en consecuencia, la existencia de herramientas útiles que suministrasen información relevante para la toma de decisiones. La contabilidad pública tradicional no podía catalogarse como una de estas herramientas pues su objeto era la ejecución presupuestaria y el cumplimiento con la legalidad, cuando lo que realmente se necesitaba era información válida a los directivos de las entidades públicas, a fin de posibilitar una gestión eficaz y eficiente de los recursos.

Como consecuencia de esta necesidad, se ha producido, a nivel internacional, un movimiento normalizador en el ámbito contable, siendo la característica principal del mismo su retraso en relación al del entorno empresarial⁴, retraso que

lidad Pública Actual en España”. III Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad. Málaga 1988.

³ HICKS, U.: Citada por José Barea en el Prólogo a la obra “*La Nueva Contabilidad Pública*” de Ignacio Montañó Jiménez. Ed. Pirámide. Madrid 1984. Pág. 10.

⁴ Un análisis detallado sobre las características del proceso normalizador de la Contabilidad Pública a nivel internacional, puede consultarse en: VELA BARGUES, J.M.: “*Contabilidad Pública y Normalización Contable: una especial referencia al caso Español*”. Revista Española de Financiación y Contabilidad. Volumen XXIII. N.º 79. Abril-junio, 1994. Págs. 320-323.

puede “caracterizar un pasado reciente de la misma, en el que la normalización contable no había irrumpido todavía con fuerza. Sin embargo, los acontecimientos ocurridos desde finales de los setenta demuestran claramente que el proceso de normalización contable ha ido paulatinamente tomando fuerza en el ámbito público, y de hecho la década de los ochenta ha significado su definitiva consolidación”⁵. Este proceso normalizador en el ámbito público ha tomado, normalmente, como punto de partida la experiencia acumulada por el empresarial, si bien otros factores han influido en su rápido desarrollo, entre los que cabe hacer mención a⁶:

- Incremento continuo del gasto y déficit públicos en las economías.
- El interés de la comunidad financiera en conocer la viabilidad de las entidades públicas.
- La creación de organismos normalizadores tales como la I.G.A.E., G.A.S.B., C.I.C.A., etc. y potenciación, por parte de la Administración, del proceso de normalización contable público así como de las funciones que tales organismos deben desarrollar en el mismo.

Como consecuencia de este proceso normalizador, los objetivos de la contabilidad pública se han ampliado, de modo que, manteniendo los tradicionales de control del cumplimiento con la legalidad y presupuestario, se han incorporado otros relativos a la gestión interna de las Administraciones Públicas, así como de información a un amplio espectro de agentes externos interesados en las actividades desarrolladas por las mismas.

Por otro lado, como es bien conocido, en la dirección de estas entidades se van alternando diversos gobiernos, normalmente cada cuatro años, o en períodos inferiores en caso de no completar la legislatura. Las actuaciones que desarrolla cada uno de los mismos dependen, básicamente, del programa político de cada uno de ellos, pero también de la herencia recibida de los pasados. En efecto, si un gobierno genera un ahorro neto de recursos, los próximos podrán prestar un mayor volumen de servicios que si éste no se hubiese producido, en tanto, que si lo que genera es un gran endeudamiento, las actuaciones futuras se verán limitadas, ya que gran parte de los recursos con que se cuente deberán destinarse al pago

⁵ VELA BARGUES, J. M.: “Concepto y Principios de Contabilidad Pública”. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, 1992. Pág. 309.

⁶ VELA BARGUES, J.M.: “Contabilidad Pública y Normalización Contable: una especial referencia al caso Español”. Ob. cit. Pág. 316.

de intereses y amortización de la mencionada deuda. En estos casos, ante una comparación de las actividades desarrolladas por los gobiernos en cuestión, la percepción que tendrán los agentes externos a la Administración Pública, creemos que puede ser errónea, ya que las posibilidades de actuación de unos se encuentran limitadas por las realizadas por otros. Por este motivo, **entendemos que resulta imprescindible que el sistema contable ponga de manifiesto en qué medida las operaciones realizadas por un gobierno condicionan las que deban realizar los futuros, es decir, si de tales operaciones se deriva o no la existencia de equidad intergeneracional.**

El presente trabajo se centra en el estudio, desde una óptica contable, de este último concepto, **equidad intergeneracional o interperíodo**, de modo que, una vez delimitado el mismo, analizaremos si los principios contables públicos y, en consecuencia, las normas de valoración de los elementos patrimoniales, resultan válidos o deben sufrir alguna matización, a fin de posibilitar su medida mediante la utilización de la información incluida en las cuentas anuales. En consecuencia, no nos planteamos si es positivo o negativo la existencia de equidad intergeneracional, pues entendemos que ésta es una cuestión de índole política, sino cómo el sistema contable público puede posibilitar su medida.

2. DELIMITACION CONCEPTUAL DE LA EQUIDAD INTERGENERACIONAL O INTERPERIODO

En el ámbito empresarial el análisis de la gestión llevada a cabo por los responsables de las empresas va encaminado a la evaluación de variables tales como la rentabilidad, capacidad de expansión, posibilidad de supervivencia a largo plazo, autonomía financiera, etc. Las Administraciones Públicas presentan unas características específicas, resultando algunas de ellas totalmente distintas a las propias de las empresas, lo cual origina que para el análisis de las decisiones adoptadas por los responsables públicos deban emplearse otras variables diferentes a las utilizadas para evaluar la gestión empresarial o, en caso de que sean las mismas, interpretarse desde una óptica pública. Desde nuestro punto de vista, una de estas variables, al servicio de cuyo análisis debe situarse la contabilidad pública, es la equidad interperíodo o intergeneracional, la cual resulta clave para medir el resultado de las actuaciones públicas, ya que mediante su estudio se podrá determinar cómo afectan las decisiones presentes tomadas por parte de los responsables de una determinada entidad pública, a las decisiones que deban adoptar en el futuro los responsables correspondientes, así como la influencia que las actividades pasadas tienen en las actuales y futuras.

Es éste un concepto novedoso muy poco analizado tanto normativa como doctrinalmente, pero que entendemos debe desempeñar un papel muy importante en el desarrollo de los sistemas contables públicos, debido a la propia significación e implicaciones del mismo. Desde un punto de vista conceptual, cabe hacer referencia a dos acepciones distintas del mismo:

- a) Aquélla que delimita la equidad intergeneracional en relación con el déficit o superávit de tesorería de un ejercicio presupuestario, derivado de las actuaciones desarrolladas por las Administraciones Públicas⁷.

De acuerdo con esta concepción, existiría equidad intergeneracional o interperiodo siempre que las entradas de tesorería procedentes de los cobros y las salidas consecuencia de los pagos realizados por una entidad pública durante el mencionado ejercicio coincidiesen, lo cual implicaría que toda la liquidez generada a lo largo del mismo habría sido destinada al pago de las operaciones realizadas por la entidad pública. En este sentido, si los cobros de un ejercicio fuesen superiores a los pagos efectuados en el mismo, las actividades desarrolladas por la entidad pública no implicarían la existencia de equidad intergeneracional o interperiodo ya que las generaciones presentes habrían generado un superávit monetario del que se aprovecharían las futuras. Idéntico razonamiento se seguiría en el caso de que, como consecuencia de las actividades realizadas por una entidad pública a lo largo de un ejercicio presupuestario, se desprendiese un déficit monetario.

Así, por ejemplo, supóngase que de las actividades llevadas a cabo por una determinada entidad pública “X” durante el ejercicio “N”, se deriva la información incluida en el siguiente cuadro:

⁷ YOSHIDA, H.: “An Overview of Japanese Governmental Accounting”. Fourth Biennial Conference on Comparative International Governmental Accounting Research. University of St. Gallen. March 25th and 26th 1993. Pág. 5.

ENTIDAD PUBLICA "X"

Operaciones con reflejo contable correspondientes al ejercicio "N"

CONCEPTO	INGRESO	GASTO	COBRO	PAGO
Impuestos	10.000.000	—	8.000.000	—
Contraprestaciones por servicios	1.000.000	—	1.000.000	—
Subvenc. y transfer. recibidas	5.000.000	—	4.000.000	—
Endeudamiento (para inmoviliz.)	—	—	5.000.000	—
Personal	—	11.000.000	—	11.000.000
Suministros	—	2.000.000	—	1.500.000
Servicios exteriores	—	3.000.000	—	2.000.000
Adquisición de inmovilizado	—	—	—	6.000.000
Amortización del inmovilizado	—	4.000.000	—	—
TOTAL	16.000.000	20.000.000	18.000.000	20.500.000

Como puede deducirse del anterior cuadro, las entradas en la tesorería de la entidad pública "X" durante el ejercicio "N" han ascendido a 18.000.000 ptas., mientras que las salidas fueron de 20.500.000 ptas., lo cual ha originado un déficit global de tesorería del ejercicio por 2.500.000 ptas. Evidentemente, de acuerdo con la concepción de equidad intergeneracional o interperíodo que estamos analizando, en el presente ejemplo no existe dicha equidad ya que los cobros son inferiores a los pagos, lo cual implica que las generaciones presentes han realizado pagos con excedentes de liquidez generados por generaciones pasadas.

No obstante, para determinar la validez de la concepción de equidad intergeneracional o interperíodo basada en las entradas y salidas de tesorería, es necesario analizar si en base a la misma se puede conocer correctamente cómo influyen las actuaciones públicas pasadas y presentes en las presentes y futuras respectivamente. A este respecto es necesario realizar las siguientes consideraciones:

* La adquisición de inmovilizado, con independencia de cómo se haya financiado, no perjudica a unos ciudadanos en beneficio de otros en función de los flujos de caja que se generen como consecuencia de tal adquisición, sino que para analizar la posible existencia del mencionado perjuicio habría que determinar si se cumple la premisa de que *"quien consume paga"*, en el sentido de que quien consume un recurso económico debe aportar los recursos financieros suficientes para cubrir tal consumo. De este modo, en relación al ejemplo que venimos comentando se dispone de los datos siguientes relacionados con el inmovilizado:

— Adquisición inmovilizado	6.000.000 ptas.
— Endeudamiento	5.000.000 ptas.
— Pago inmovilizado con ahorros o recursos aportados	1.000.000 ptas.

Las generaciones presentes han recibido un inmovilizado por valor de 6.000.000 de ptas., pero sólo han realizado pagos por importe de 1.000.000 de ptas., cantidad que incluso podría proceder de ahorros de generaciones pasadas, ya que los 5.000.000 de ptas. restantes serán pagados por generaciones futuras. En principio podría parecer que los ciudadanos actuales se ven beneficiados en relación a otros, ya que han recibido un inmovilizado por valor de 6.000.000 de ptas., para la compra del cual han aportado, como máximo, 1.000.000 de ptas., pero ¿cuánto han consumido de dicho inmovilizado? Pudiera suceder que no hubiera existido consumo alguno, en cuyo caso, y suponiendo que hubiesen aportado 1.000.000 de ptas. para la compra del mismo, en vez de verse beneficiados en relación a generaciones futuras, como antes comentábamos, la realidad indicaría que se han perjudicado, ya que han aportado un dinero para comprar algo que será consumido por ciudadanos del futuro. Por lo tanto, en base a los datos anteriores, elaborados considerando exclusivamente cobros y pagos, entendemos que nada puede concluirse sobre cómo afectan las actuaciones pasadas o presentes relacionadas con la realización de inversiones económicas y generación de endeudamiento a las generaciones presentes y futuras respectivamente, ya que para conseguir esta información se deberían comparar los recursos económicos consumidos con los recursos financieros aportados para la financiación del mencionado consumo.

* Esta concepción de equidad intergeneracional o interperíodo, por basarse en el principio de caja, no tiene en cuenta para su cálculo los derechos de cobro y obligaciones de pago asociados a ingresos y gastos respectivamente, generados durante el ejercicio pero no convertidos en liquidez a lo largo del mismo.

En efecto, en el ejemplo anterior, referente a la entidad pública “X”, se ponen de manifiesto los siguientes datos en función de la aplicación del principio de caja o del de devengo:

ENTIDAD PUBLICA "X"
Ingresos y gastos correspondientes al ejercicio "N"

CONCEPTO	DEVENGO		CAJA	
	INGRESO	GASTO	COBRO	PAGO
Impuestos	10.000.000	—	8.000.000	—
Contraprestaciones por servicios	1.000.000	—	1.000.000	—
Subvenc. y transfer. recibidas	5.000.000	—	4.000.000	—
Personal	—	11.000.000	—	11.000.000
Suministros	—	2.000.000	—	1.500.000
Servicios exteriores	—	3.000.000	—	2.000.000
TOTAL	16.000.000	16.000.000	13.000.000	14.500.000

Del cuadro anterior se deduce que los cobros procedentes de ingresos son inferiores a los pagos por los gastos realizados en 1.500.000 ptas. (14.500.000 – 13.000.000), por lo que cabe pensar en la falta de equidad intergeneracional o interperíodo derivada de estas operaciones, ya que en el ejercicio "N" se ha generado liquidez insuficiente para hacer frente a los pagos, lo cual implica que las generaciones presentes se han beneficiado en perjuicio de las pasadas o futuras. No obstante, si aplicamos el principio de devengo para analizar los ingresos y gastos que ocasionan variación en la posición deudora o acreedora de la entidad, lo cual implica la no consideración de su conversión en liquidez durante el ejercicio en cuestión, deducimos claramente que ambas magnitudes coinciden, por lo cual no cabe hablar de falta de equidad intergeneracional o interperíodo, ya que los gastos en que han incurrido los actuales responsables de la entidad pública "X" durante el ejercicio "N" son cubiertos en su totalidad con recursos financieros generados durante dicho ejercicio.

En definitiva, entendemos que la medida de la equidad intergeneracional o interperíodo derivada de las actuaciones desarrolladas durante un ejercicio económico por parte de una entidad pública, debe llevarse a cabo por comparación entre **recursos económicos consumidos y recursos financieros aportados que supongan un incremento patrimonial**, por lo que el análisis del concepto en cuestión en base a los flujos de tesorería generados y consumidos a lo largo del mencionado ejercicio, nos parece bastante simple e incompleto, ya que no suministra la información necesaria para llevar a cabo una correcta evaluación de cómo afectan las decisiones políticas pasadas y presentes, a las presentes y futuras respectivamente.

- b) El G.A.S.B.⁸, por su parte, define el concepto de equidad intergeneracional o interperíodo en relación con la comparación entre los ingresos obtenidos por la entidad pública y una medida financiera de los servicios por ella proporcionados.

Entendemos que esta concepción resulta más válida que la comentada anteriormente para medir los efectos que, en relación con la equidad, tienen las actuaciones de las entidades públicas, ya que no sólo considera las actividades que han originado una variación en la tesorería de la entidad, sino también aquéllas que han alterado la posición financiera de la misma. De acuerdo con esta acepción, existirá equidad intergeneracional o interperíodo siempre que los ingresos y los gastos, que originen variación en la mencionada posición financiera, devengados a lo largo de un ejercicio económico coincidan. En el caso de que estos gastos sean superiores a los ingresos, no existirá tal equidad, ya que la financiación de los servicios presentes habrá necesitado recursos procedentes de ahorros o de generación de deudas, con lo que los ciudadanos presentes saldrán beneficiados en perjuicio de los pasados o futuros, respectivamente. Similares consideraciones cabe realizar en el supuesto de que los gastos sean inferiores a los ingresos.

En nuestra opinión, tal como acabamos de comentar, esta postura del G.A.S.B. nos parece adecuada, aunque entendemos que el concepto de equidad intergeneracional o interperíodo debería matizarse aún más y plantearse en términos de comparación entre los **recursos económicos consumidos y los recursos financieros generados, que supongan un incremento patrimonial**, a lo largo de un ejercicio, como consecuencia de las actuaciones públicas, tal como ha quedado puesto de manifiesto con anterioridad.

En efecto, en la prestación de los servicios públicos intervienen diversos factores tales como mano de obra, servicios externos, activo fijo, etc., pero no todos originan variación en la posición financiera de la entidad pública, ya que, por ejemplo, la depreciación del inmovilizado, que representa el consumo del mismo como consecuencia de su utilización en la prestación de los mencionados servicios, no supone variación en los derechos de cobro u obligaciones de pago de la entidad pública. Si al analizar la existencia o no de equidad intergeneracional o interperíodo, derivada de las actuaciones públicas realizadas a lo largo de un ejercicio, no se

⁸ GOVERNMENTAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD: “*Objetives of Financial Reporting*”. Concepts Statement n.º 1. Stamford, Connecticut, 1987. Párrafos 59-61.

GOVERNMENTAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD: Statement n.º 11: “*Measurement Focus and Basis of Accounting-Governmental Fund Operating Statements*”. G.A.S.B. Norwalk. Mai, 1990. Párrafos 20-24.

considerase la depreciación del inmovilizado, entendemos que las conclusiones de tal análisis no serían correctas.

En este sentido, siguiendo con el ejemplo que hemos planteado al comienzo del presente epígrafe, podríamos obtener los siguientes datos relativos a la variación en la posición financiera, recursos económicos consumidos y recursos financieros aportados que suponen un incremento patrimonial, correspondientes a las actividades realizadas por la entidad pública "X" durante el ejercicio "N":

ENTIDAD PUBLICA "X"-Ejercicio "N"
Variación Posición Financiera (V.P.F.), Recursos Económicos Consumidos (R.E.C.) y Recursos Financieros Aportados (R.F.A.)

CONCEPTO	V.P.F.		R.E.C. y R.F.A.	
	INGRESO	GASTO	R.E.C.	R.F.A.
Impuestos	10.000.000	—	—	10.000.000
Contraprestaciones por servicios	1.000.000	—	—	1.000.000
Subvenc. y transfer. recibidas	5.000.000	—	—	5.000.000
Personal	—	11.000.000	11.000.000	—
Suministros	—	2.000.000	2.000.000	—
Servicios exteriores	—	3.000.000	3.000.000	—
Amortización del inmovilizado	—	—	4.000.000	—
TOTAL	16.000.000	16.000.000	20.000.000	16.000.000

De los anteriores conceptos de ingreso y gasto todos, a excepción de la depreciación del inmovilizado, ocasionan una variación en la posición financiera de la entidad pública "X". Si se realiza una medición de los efectos que han tenido las actuaciones desarrolladas por la mencionada entidad durante el ejercicio de referencia, en relación a la equidad intergeneracional o interperíodo, sólo en base a aquellas partidas que han ocasionado una variación en su posición financiera, se tendría:

TOTAL GASTOS	16.000.000 ptas.
Coste de personal	11.000.000 ptas.
Suministros	2.000.000 ptas.
Servicios exteriores	3.000.000 ptas.

TOTAL INGRESOS	16.000.000 ptas.
Ingresos por impuestos	10.000.000 ptas.
Contraprestaciones por servicios	1.000.000 ptas.
Subvenciones y transferencias recibidas	5.000.000 ptas.

De los datos anteriores se deduciría que las actividades realizadas durante el ejercicio por la entidad pública "X", serían constitutivas de equidad intergeneracional o interperíodo, ya que su posición financiera no habría variado. En efecto, a lo largo del mencionado ejercicio se han generado obligaciones de pago asociadas a gastos, por importe de 16.000.000 de ptas., cantidad que coincide con los derechos de cobro generados asociados a ingresos, por lo que podría parecer que las actuaciones desarrolladas por la entidad pública "X" durante el ejercicio "N" no van a tener efecto financiero alguno en las decisiones futuras a adoptar por la mencionada entidad.

No obstante, en la prestación de servicios a los ciudadanos durante el ejercicio "N" se ha consumido un recurso económico, el inmovilizado, por un importe de 4.000.000 de ptas., no habiendo existido contraprestación financiera alguna, por lo que entendemos que, ante esta circunstancia, no cabe hablar de equidad intergeneracional o interperíodo, pues en realidad las actuaciones públicas han beneficiado a las generaciones presentes en perjuicio de las pasadas o futuras.

Efectivamente, a lo largo del ejercicio las actividades realizadas por la entidad "X" han consumido recursos por importe de 20.000.000 de ptas. (gastos que originan variación en la posición financiera más depreciación del inmovilizado) mientras que, para la cobertura de estos consumos, sólo se han aportado recursos que supongan incremento en el patrimonio por importe de 16.000.000 de ptas., de donde se deduce un déficit de 4.000.000 de ptas. que deberá ser cubierto mediante superávits de ejercicios pasados o futuros, ocasionando, en definitiva, un perjuicio a los ciudadanos en estos ejercicios, ya que aportarán recursos que no serán consumidos por ellos sino por otros.

3. LA EQUIDAD COMO PRINCIPIO DE ACTUACION POLITICA

Delimitado el término **equidad intergeneracional o interperíodo** entendemos que es necesario distinguir éste del concepto **equidad social**, el cual es un objetivo que debe perseguir la actuación pública. En efecto, la equidad social debe ser entendida en el sentido de igualdad de oportunidades e igualdad ante la

ley, tal como fue acuñado en tiempos de la Revolución Francesa de 1789 y posteriormente recogido en la mayoría de las constituciones de los países democráticos.

La consecución de la equidad social es un objetivo de las políticas públicas y justifica las transferencias de recursos que los estados realizan de las regiones más ricas a las más pobres, los gastos en sanidad, en educación, en pensiones, en desempleo, etc. Por otra parte, el concepto de equidad intergeneracional o interperíodo, como ya hemos puesto de manifiesto, hace referencia a igualdad entre las aportaciones que realizan los ciudadanos gobernados por los responsables políticos de una determinada entidad pública, para la financiación de las actuaciones desarrolladas por la misma, y los consumos de recursos necesarios para la realización de tales actuaciones, todo ello referido a un ejercicio económico determinado.

Una vez delimitados los conceptos de equidad social y de equidad intergeneracional o interperíodo, de cuya definición parece deducirse que se encuentran referidos a aspectos distintos de la actuación pública, cabe plantearse las siguientes preguntas a fin de analizar si existe o no algún tipo de relación entre uno y otro:

- a) La mejora de la equidad social ¿conlleva mejora en la equidad intergeneracional o interperíodo?
- b) La consecución de equidad intergeneracional o interperíodo ¿mejora la equidad social?

Con respecto a la primera pregunta la respuesta debe ser “no”, ya que no hay que olvidar que la equidad intergeneracional o interperíodo, hace referencia a igualdad entre consumo de recursos económicos y aportación de recursos financieros por parte de los ciudadanos administrados por los responsables de una determinada entidad pública y para un ejercicio económico concreto, en tanto que la mejora de la equidad social no tiene porqué implicar variaciones en los recursos económicos o financieros de dicha entidad. En efecto, existen determinadas actuaciones públicas tales como la potenciación de las oficinas de reclamación ciudadana, de leyes contra el tráfico de influencias, contra la discriminación racial, etc., que pueden mejorar la igualdad social pero no a consecuencia de una redistribución de los recursos de los más ricos a los más pobres. Por otra parte, una entidad pública puede mejorar la igualdad social mediante la adopción de una política consistente en la concesión de una pensión para indigentes, pero, si para su desarrollo en un determinado ejercicio necesita endeudarse, dicha política no contribuirá a la consecución de equidad intergeneracional o interperíodo, ya que los consumos de

recursos en el ejercicio de referencia derivados de la misma, deberán ser financiados, en parte, por aportaciones realizadas por generaciones futuras.

En relación a la segunda pregunta, entendemos que la respuesta debe ser igualmente “no”, ya que el hecho de que una entidad pública en el desarrollo de sus funciones, consuma recursos económicos por un montante igual a los recursos obtenidos para la financiación de las mismas, lo cual origina equidad intergeneracional o interperíodo, no tiene por qué implicar necesariamente que tales actuaciones sean las más adecuadas para la consecución de equidad social. En efecto, si suponemos que la entidad pública en cuestión no dispone de un subsidio de desempleo, la existencia de equidad intergeneracional o interperíodo no conduce a la mejora de la equidad social, en tanto no constituya el mencionado servicio.

Por tanto, la existencia de equidad intergeneracional o interperíodo como consecuencia de las actividades públicas, no tiene por qué implicar igualdad social, sino sólo igualdad entre las distintas generaciones de ciudadanos que dependen, en lo público, de una determinada entidad. Este hecho se debe a la diversa naturaleza y consideración temporal de los dos conceptos que estamos analizando, ya que, mientras la equidad social puede no estar referida a aspectos económico-financieros ni a un período concreto, la equidad intergeneracional o interperíodo se encuentra vinculada a un determinado ejercicio económico, utilizándose para su cálculo variables exclusivamente económicas y financieras.

No obstante, la mejora de la equidad social debe ser un objetivo prioritario de los diversos gobiernos, a la vez que entendemos que también debe ser un objetivo de los responsables de una determinada entidad pública, conseguir que de sus actuaciones desarrolladas a lo largo de un ejercicio económico se derive equidad intergeneracional o interperíodo, a fin de evitar que unos ciudadanos se vean perjudicados en beneficio de otros.

Aunque la consecución de la mencionada equidad ha sido planteada para un ejercicio económico, pensamos que la ausencia de la misma, si su corrección se produce en un período de tiempo corto, no debe plantear excesivos problemas desde un punto de vista político, ya que, en realidad, los ciudadanos que se vieron perjudicados o beneficiados como consecuencia de la desigualdad entre los recursos por ellos aportados y los consumidos por la entidad pública, serán prácticamente los mismos que resultarán beneficiados o perjudicados, respectivamente, cuando se produzca dicha corrección. Por el contrario, creemos que los responsables políticos deberían evitar la falta de equidad intergeneracional o interperíodo que se corrija a largo plazo, ya que, en este caso, no se trataría de los mismos

ciudadanos y podría suceder que los servicios recibidos por los ciudadanos presentes tuvieran que ser financiados con aportaciones realizadas por los futuros.

4. LA MEDIDA CONTABLE DE LA EQUIDAD INTERGENERACIONAL O INTERPERIODO

La contabilidad pública, en relación al tema que nos ocupa, debe suministrar instrumentos válidos para que los usuarios de los estados contables puedan determinar si de las actividades desarrolladas por las entidades públicas a lo largo de un ejercicio económico, se desprende o no equidad intergeneracional o interperíodo.

A este respecto, el G.A.S.B.⁹ manifiesta que el reflejo contable de las operaciones que afectan a los diversos fondos “*debe contribuir a medir la equidad interperíodo tanto como sea posible*”. Desde nuestro punto de vista, el estado contable básico para que los usuarios puedan analizar si de las actuaciones realizadas por parte de una determinada entidad pública durante un ejercicio económico, se desprende equidad intergeneracional o interperíodo, es la cuenta de resultados. A estos efectos, debemos determinar si la información que contiene el mencionado estado contable coincide con la necesaria para la medición de la equidad intergeneracional o interperíodo.

La cuenta de resultados incluye en el debe la totalidad de gastos en que ha incurrido la entidad pública durante un ejercicio, mientras que el haber contiene la totalidad de los ingresos. Por otra parte, la equidad intergeneracional o interperíodo ha sido definida como la diferencia entre los recursos económicos consumidos y los recursos financieros aportados, que supongan incremento patrimonial, durante el ejercicio en cuestión.

Por lo que respecta a los gastos recogidos en la cuenta de resultados, si se han registrado aplicando el principio de devengo y han sido convenientemente periodificados, coinciden, en principio, con los recursos económicos consumidos, en tanto que los recursos financieros aportados que conlleven incremento patrimonial pueden ser identificados con los ingresos. En definitiva, la comparación entre los gastos y los ingresos de la cuenta de resultados suministra información sobre la influencia que las actuaciones presentes, llevadas a cabo por una determinada

⁹ GOVERNMENTAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD: Statement n.º 11: “*Measurement Focus and Basis of Accounting-Governmental Fund Operating Statements*”. Ob. cit. Párrafo 24.

entidad pública, pueden tener en las decisiones a adoptar por los responsables futuros de dicha entidad.

El balance de situación de una entidad pública, por otra parte, en principio no resulta una herramienta válida para la medida contable de la equidad intergeneracional, pues de él no se deriva información directa sobre la variable en cuestión. Se podría obtener determinada información sobre la mencionada equidad, si en el mismo se mantuviesen datos sobre los resultados acumulados de la entidad, si bien, entendemos que éstos no aportarían excesivas novedades, ya que sería posible deducirlos directamente de las cuentas de resultados correspondientes a los ejercicios en cuestión.

En cualquier caso, pensamos que del estudio de las estructuras económica y financiera de una entidad pública, pueden obtenerse conclusiones relacionadas con la equidad intergeneracional o interperíodo. En efecto, cuando una entidad pública adquiere un inmovilizado y lo financia mediante la generación de endeudamiento, dicha operación no afecta en modo alguno a la mencionada equidad, ya que de la misma no se desprende consumo de recursos económicos ni aportación de recursos financieros que impliquen un incremento patrimonial. No obstante, teniendo en cuenta que, por una parte, la amortización del inmovilizado a lo largo de un ejercicio económico, representa el consumo que de dicho inmovilizado ha realizado la entidad pública como consecuencia de la prestación de servicios a los ciudadanos, y, por otra, la amortización anual del endeudamiento indica la contribución que tales ciudadanos realizan a la financiación de los activos que han servido para la prestación de los mencionados servicios, a efectos de que en los ejercicios de utilización del inmovilizado adquirido exista equidad intergeneracional derivada de las operaciones de consumo del inmovilizado y amortización del endeudamiento, ambas variables deben ser semejantes, lo cual implica que los vencimientos de las deudas han de coincidir con la vida útil del inmovilizado. El no cumplimiento de esta condición implicaría una falta de equidad intergeneracional futura, como sucedería, por ejemplo, ante la adquisición de determinados activos, tales como los edificios, cuya vida útil puede llegar e incluso sobrepasar los cien años, para la financiación de los cuales sería imposible la obtención de recursos con vencimiento a tan largo plazo, por lo que, en principio, se perjudicaría a las primeras generaciones en beneficio de las últimas.

Por otra parte, la medida de la equidad intergeneracional o interperíodo, además de efectuarse anualmente, podría realizarse en el período de tiempo que comprende una legislatura, de modo que sería posible obtener informaciones sobre cómo las actuaciones del gobierno saliente han hipotecado, en su caso, las de los

futuros. Este objetivo podría conseguirse mediante la elaboración de un estado de variación en la equidad intergeneracional o interperíodo, cuyos datos se hubiesen obtenido como agregación de los relativos a cada uno de los ejercicios incluidos en la legislatura.

Si los consumos de recursos económicos, como consecuencia de las actividades desarrolladas a lo largo de dicha legislatura, son superiores a las aportaciones de recursos financieros que hayan supuesto incremento patrimonial durante la misma, la conclusión que se desprende es que las decisiones adoptadas por los responsables políticos en dicho período han beneficiado a los ciudadanos durante el mismo, en perjuicio de los futuros, salvo que existiesen recursos financieros ahorrados por parte de generaciones pasadas, en cuyo caso, éstas serían las perjudicadas. Con esta forma de proceder, los gobiernos futuros verían limitadas sus posibilidades de actuar ya que parte de los recursos financieros que deberían administrar, serían utilizados para financiar parte del consumo de recursos económicos realizado en legislaturas pasadas. Por tanto, ante consideraciones de tal importancia, entendemos que el sistema contable público debería resultar útil para poner de manifiesto las mismas, a fin de que los usuarios de los estados contables podiesen conocer los efectos futuros de las actuaciones presentes llevadas a cabo por sus gobernantes y, en consecuencia, adoptar las decisiones oportunas en relación a temas tales como la reelección de los mismos.

En definitiva, la obtención de equidad intergeneracional o interperíodo debería ser un principio de actuación para los responsables políticos, mientras que uno de los objetivos principales del sistema contable público debería consistir en el suministro de información sobre la consecución o no de la mencionada equidad, a fin de que los usuarios de los estados contables pudieran conocer cómo afectan las decisiones de los responsables públicos a las generaciones futuras.

5. INFLUENCIA DEL ENDEUDAMIENTO PUBLICO EN LA EQUIDAD INTERGENERACIONAL

El pasivo a largo plazo informa sobre las cargas que las generaciones presentes o pasadas trasladan a las futuras, resultando, en principio, un elemento a tener muy en cuenta en la medida de la equidad intergeneracional derivada de las actuaciones públicas. No obstante, de un análisis del pasivo a largo plazo de cualquier ente público, en relación con la mencionada equidad, cabe realizar las siguientes consideraciones:

- a) Este tipo de financiación permite realizar inversiones en el momento actual, las cuales servirán para prestar servicios que beneficiarán a las generaciones presentes y a las futuras. La amortización del endeudamiento a lo largo de la vida útil de las inversiones, origina que cada generación soporte una carga financiera cuya justificación es la cobertura del coste de los servicios que son prestados por las inversiones en cuestión. No obstante, si no existe cierta igualdad entre la citada vida útil y la amortización de la deuda, la operación de endeudamiento será origen de inequidad intergeneracional, ya que unas generaciones estarán aportando recursos para financiar unas inversiones que contribuyen a incrementar el nivel de bienestar de otras.
- b) Por otra parte, a pesar de que podamos afirmar que existe equidad intergeneracional cuando el vencimiento de las deudas y la vida útil de las inversiones con ellas financiadas sean similares, ineludiblemente la relación inversión-endeudamiento nos sugiere la siguiente pregunta, ¿desearán las generaciones futuras las inversiones presentes?, a la cual sólo cabe dar una respuesta política. En cualquier caso, entendemos que debería establecerse la normativa legal necesaria, a fin de limitar al máximo la posibilidad de que los responsables políticos puedan realizar operaciones que comprometan la gestión de las entidades públicas, por un período superior al de la legislatura, evitándose así, en cierto modo, que los gobiernos futuros estén condicionados por los pasados, posibilitándose, en consecuencia, un mejor desarrollo de su programa político. No obstante, somos conscientes que determinadas actuaciones, tales como la creación de infraestructuras, necesariamente deberán tener consecuencias en el ámbito de la gestión una vez concluida la mencionada legislatura, si bien, creemos que para la adopción de decisiones de este tipo, podría exigirse, en el pleno o parlamento correspondiente, un acuerdo suficientemente amplio entre las distintas fuerzas políticas.
- c) Otro aspecto que es necesario tener muy presente en relación con el endeudamiento, es que si éste se encuentra por encima de las posibilidades reales de amortizar el mismo por parte de los entes públicos, es posible que esta circunstancia, en el futuro, origine una disminución de los servicios recibidos por los ciudadanos o un incremento en la presión fiscal a que se ven sometidos los mismos, a fin de que tales entes puedan hacer frente a su amortización, generándose, de este modo, problemas relacionados con la falta de equidad intergeneracional.
- d) La pretendida equidad intergeneracional tampoco se conseguirá si con el endeudamiento a largo plazo se financian gastos corrientes, puesto que, en

este caso, las generaciones presentes disfrutarán de unos servicios, los derivados de tales gastos, que serán financiados por las generaciones futuras, por lo que es evidente que se beneficiarán las primeras en perjuicio de las segundas.

6. LOS PRINCIPIOS CONTABLES PUBLICOS Y LA EQUIDAD INTERGENERACIONAL

Desde un punto de vista **empresarial** los principios contables constituyen una de las bases en las que se apoya el sistema contable, ya que son “*un conjunto de macrorreglas de carácter general, cuyo fin es guiar a la práctica, a la luz de los objetivos que previamente han de fijarse, el sistema contable y con la finalidad de asegurar la consecución de dichos objetivos*”¹⁰. De esta definición de los principios contables pueden extraerse las siguientes notas características de los mismos:

- a) **Conjunto de macrorreglas de carácter general.** Como de su propio nombre se deduce, existe un conjunto de principios, y no uno sólo, cuyo contenido no hace referencia a temas específicos y detallados de la valoración y registro de los elementos que intervienen en las transacciones económicas, sino que, por el contrario, tratan aspectos generales de los mismos.
- b) **Su fin es guiar a la práctica al sistema contable,** ya que constituyen reglas que deben ser aplicadas por los profesionales de la contabilidad para la valoración y registro de las variaciones en los elementos patrimoniales consecuencia de las transacciones económicas.
- c) **Van encaminados a la consecución de los objetivos fijados para el sistema contable.** El objetivo general y básico de un sistema contable debe consistir en el suministro de la imagen fiel del patrimonio, resultados y situación económico-financiera de una empresa, a fin de que la información proporcionada sirva para la toma de decisiones por parte de los usuarios de la misma, por lo que, evidentemente, si los principios contables constituyen una de las bases en las que se apoya dicho sistema, la aplicación de éstos deberá tener como objetivo la consecución de la mencionada imagen fiel.

¹⁰ ALFONSO LOPEZ, J. L. Y QUESADA SANCHEZ F. J.: “*El Plan General de Contabilidad de 1990. Aspectos Contables de la Reforma Mercantil*”. Ciencias Sociales. Madrid, 1990. Pág. 79.

La concepción de principios contables anteriormente apuntada, creemos que es perfectamente aplicable en el ámbito de la **contabilidad pública**. Así, el **Public Finance Act** de 1989 de Nueva Zelanda ¹¹, define los **Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados o Generally Accepted Accounting Principles (G.A.A.P)** “*como las prácticas contables medias reconocidas por la profesión contable neozelandesa como apropiadas para el establecimiento de los informes financieros del sector público*”.

Por otro lado, en el ámbito de la contabilidad pública norteamericana, los G.A.A.P. son un conjunto de normas o guías seguidas para la preparación de los informes financieros, es decir, “*convenciones, reglas y procedimientos necesarios para describir la práctica contable aceptada en cada momento*” ¹², siendo necesarios para asegurar una información adecuada y un razonable grado de comparabilidad entre los informes gubernamentales a lo largo de la nación (ámbitos federal, estatal y local) ¹³. De este modo, la preparación de dichos informes de acuerdo con los G.A.A.P., asegura que los estados financieros de todos los gobiernos estatales y locales contienen los mismos tipos de información para los mismos tipos y categorías de fondos y grupos de cuentas, salvo algunas pequeñas diferencias ocasionadas por determinadas disposiciones locales, y que han sido elaborados siguiendo los mismos criterios de clasificación y valoración.

No obstante, es importante destacar que en Estados Unidos las normas emitidas en el ámbito de la contabilidad pública no se caracterizan por la rigidez en su aplicación, sino que “*tienen el carácter de principios, directrices ó recomendaciones, con el objeto de que los interesados las apliquen flexiblemente a modo de guías y las adapten a sus situaciones concretas de la forma que mejor lo consideren. Esto explica que no exista un plan contable*” ¹⁴.

¹¹ Véase en este sentido: ORGANIZACION DE COOPERACION Y DESARROLLO ECONOMICOS. SERVICIO DE LA GESTION PUBLICA. REUNION DE LOS ALTOS RESPONSABLES DEL PRESUPUESTO: “*Contabilidad para qué?. La Utilidad de la Contabilidad Empresarial en el Sector Público*”. Versión española traducida como documento de trabajo por la Intervención General de la Administración del Estado. París, 7-8 de junio de 1993. Págs. 38, 44 y 45.

¹² AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS: Statements of the Accounting Principles Board. “*Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises*”. A.P.B. statement n.º 4. New York, 1970.

¹³ Véase: NATIONAL COUNCIL ON GOVERNMENTAL ACCOUNTING: Statement n.º 1: “*Governmental Accounting and Financial Reporting Principles*”. Chicago, 1979. Párrafo 3.

¹⁴ MORENO SEIJAS, J. M.: “*La Contabilidad Pública en Estados Unidos (I)*”. Partida Doble, n.º 26. Septiembre, 1992. Pág. 53.

Un aspecto importante a tener en cuenta en la aplicación de los G.A.A.P., es la existencia de una gran variedad de consideraciones de naturaleza legal y contractual típicas del medio gubernamental. Estas consideraciones tienen su reflejo en la estructura de los estados contables, base de contabilidad, etc., constituyendo uno de los principales factores de distinción entre las contabilidades pública y empresarial. Así, operaciones como la afectación de determinados ingresos a gastos concretos, limitaciones en los tipos impositivos, métodos de recaudación, sanciones, etc. pueden estar reguladas por leyes, decretos, ordenanzas, resoluciones, órdenes, etc., siendo el presupuesto anual, una de las más importantes normas legales que regulan las transacciones gubernamentales de naturaleza financiera. Por ello, los sistemas de contabilidad pública diseñados de acuerdo con los G.A.A.P. deben satisfacer las necesidades de control de gestión e información contable de los entes públicos, exigidas por dichos principios y por otro tipo de normas legales relativas a la información financiera, lo cual significa que el sistema contable debe adaptarse para satisfacer dicha normativa. Así por ejemplo, si una norma exige que las tasas procedentes del consumo de carburantes deben ser utilizadas exclusivamente para la construcción y mejora de las calles y carreteras, el sistema contable tiene que ser capaz de demostrar el cumplimiento, por parte de la unidad gubernamental, con dicha normativa.

No obstante, puede suceder que la mencionada normativa entre en conflicto con los G.A.A.P., conflicto que puede producirse como consecuencia de la antigüedad y dificultad de cambio de algunas normas legales¹⁵. Un ejemplo de la incompatibilidad entre la normativa y los citados principios, puede ser el establecimiento, por parte de una norma, del registro de las operaciones gubernamentales siguiendo el principio de caja, en tanto que los G.A.A.P. obligan a la utilización del principio de devengo, a fin de poder determinar la posición financiera y resultados de las operaciones correctamente. En este caso, entendemos que no deben existir dos sistemas contables, sino que los entes públicos han de llevar una contabilidad presupuestaria, suministrando los informes necesarios de esta naturaleza, y mantener la información complementaria necesaria para poder presentar los informes financieros de acuerdo con los G.A.A.P.¹⁶.

Por otro lado, aunque históricamente el primer cometido de los sistemas de contabilidad pública ha sido el seguimiento de la ejecución del presupuesto, la

¹⁵ Véase: NATIONAL COUNCIL ON GOVERNMENTAL ACCOUNTING: Statement n.º 1: "Governmental Accounting and Financial Reporting Principles". Ob. cit. Párrafo 9.

¹⁶ Véase: LYNN, E. S. AND NORVELLE, J. W.: "Introduction to Fund Accounting". Prentice-Hall, Inc. Englewood-Cliffs. New Jersey, 1984. Pág. 10.

adopción de nuevos objetivos por parte de los mismos se ha entendido a menudo como “una forma de mejorar la productividad y eficiencia en las organizaciones públicas”¹⁷. Con el propósito de incrementar dicha eficiencia se han realizado numerosos esfuerzos para importar las prácticas de gestión del sector empresarial a las Administraciones Públicas¹⁸, entre las que se encuentran la aceptación de los G.A.A.P. Un ejemplo claro de los anteriores comentarios, lo constituye la adopción de los mencionados principios por la ciudad de **Nueva York** a últimos de los años setenta. Durante la citada década, esta ciudad se encontró con una fuerte crisis financiera que tuvo su punto más crítico en la primavera de 1975, momento éste en el cual se bloqueó la emisión de bonos a corto plazo, debido a la desconfianza del ahorro público general respecto a la capacidad de la ciudad para proceder a su devolución. Además, la no aplicación de unos principios contables generalmente aceptados y la utilización del principio de caja, posibilitó la manipulación de los pagos al final del año fiscal, a fin de obtener un presupuesto equilibrado¹⁹. Como consecuencia de las anteriores prácticas financieras, esta ciudad tenía que hacer frente, al comienzo de cada año fiscal, a un importante volumen de obligaciones que no habían sido reflejadas en los estados financieros del ejercicio anterior, para lo cual se realizaba una emisión de deuda a corto plazo cada primavera. Estas emisiones de deuda crecieron desorbitadamente, originándose, de este modo, la incapacidad para proceder a su pago, hecho que, sin embargo, no se reflejaba en los estados financieros. Para la superación de los problemas antes descritos, se realizaron grandes esfuerzos por parte de los entes territoriales, tendentes a la adopción de los G.A.A.P. y a la mejora de los informes gubernamentales, entre los que cabe destacar:

- a) En 1979, el N.C.G.A., que fue reconocido como el organismo con capacidad para establecer los G.A.A.P. para los gobiernos estatales y locales de E.E.U.U., emitió su norma n.º 1, la cual requería que estos principios fuesen utilizados por los entes públicos al elaborar sus estados financieros, junto con los mandatos adicionales establecidos por la ley.

¹⁷ ANSARI, S. & EUSKE, K. J.: “*Rational, Rationalizing, and Reifying Uses of Accounting Data in Organizations*”. Accounting, Organizations and Society, 1987. Pág. 550.

¹⁸ Sobre este tema, puede consultarse: HOPWOOD, A. G.: “*Accounting and the pursuit of Efficiency*”. Incluido en: HOPWOOD, A.G. & TOMKINS, C.: “*Issues in Public Sector Accounting*”. Philip Allan Publishers Limited. Oxford, 1984. Pág. 173.

¹⁹ GREEN, D. B.: “*The Use and Usefulness of Governmental Financial Reports: the Perspective of Citizen-Taxpayer Organizations*”. Research in Governmental and Non-profit Accounting, 1987. Pág. 196.

b) En 1980, el A.I.C.P.A. aceptó las normas contables tal como habían sido establecidas por el N.C.G.A.²⁰. Este hecho fue muy importante a nivel institucional, ya que contribuyó a que los gobiernos estatales y locales valorasen las ventajas asociadas a la adopción de los G.A.A.P., entre las que se encontraba, sin duda, el hecho de que dicha adopción obligaría al gobierno a reflejar, en los estados financieros de un determinado ejercicio, las obligaciones reconocidas en el mismo, evitándose así la posibilidad de diferir el pago a fin de mostrar una situación financiera más favorable a la realmente existente.

c) La **Comisión Legislativa de Economía y Eficiencia en el Gobierno, del Estado de Nueva York**, emitió un informe²¹, en el cual se establecían las siguientes ventajas derivadas de la adopción de los G.A.A.P. para la elaboración de los estados financieros externos:

- De acuerdo con estos principios²², el número de fondos debía limitarse a unas pocas categorías, con lo cual, los estados externos se reducían sustancialmente y, con ellos, la confusión causada ante la emisión de gran número de informes.
- La adopción de los G.A.A.P. disminuía la posibilidad de manipular el importe y naturaleza de los ingresos y gastos registrados.
- Se suministraba una información adecuada sobre los derechos de cobro y obligaciones de pago de la entidad.
- Se podía realizar una mejor medida del coste de los servicios prestados, así como del resultado de los mismos mediante una adecuada correlación entre ingresos y gastos.

Igualmente, en el mencionado informe se establecía que si los inversores tenían la sensación de que los estados financieros estaban mal elaborados, este hecho podía influir negativamente en las emisiones de bonos realizadas por la entidad,

²⁰ AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS: *Statement of Position 80-2: "Accountants, Accounting and Financial Reporting by Governmental Units"*. A.I.C.P.A. New York, 1980.

²¹ NEW YORK STATE, LEGISLATIVE COMMISSION ON ECONOMY AND EFFICIENCY IN GOVERNMENT: *"Accounting and Financial Reporting Reform in New York State"*. State of New York, julio 1980.

²² OFFICE OF THE STATE COMPTROLLER: *"News for Release"*. New York, 1980.

por lo que se apuntaba, como la mejor solución para que ésta recobrase credibilidad, la adopción de los G.A.A.P en la elaboración de los informes financieros de naturaleza externa.

En definitiva, una de las causas con más peso que indujeron al estado de Nueva York a la aplicación de los G.A.A.P., fue el hecho de que su uso, en la elaboración de los estados financieros de naturaleza externa, suponía un símbolo de legitimidad necesario para el acceso a los mercados de capitales. En este sentido se expresa la **U.S. Securities and Exchange Commission**,²³ al reconocer que la crisis financiera que tuvo la ciudad de New York en 1975 fue un motivo para que dicha ciudad adoptase los G.A.A.P., ya que determinadas prácticas contables de naturaleza cuestionable fueron identificadas como la causa primaria de dicha crisis. En este sentido puede afirmarse que *“la crisis fiscal de Nueva York fue para los gobiernos estatales y locales lo que el crack de 1929 significó para el sector empresarial. A partir de entonces, muchos de estos gobiernos, aprendiendo la lección del de Nueva York, han adoptado unas normas presupuestarias, contables e informativas mucho más rigurosas”*²⁴.

En el ámbito público español, los principios contables han sido establecidos por la Intervención General de la Administración del Estado, en su documento n.º I, e incorporados en el nuevo Plan General de Contabilidad²⁵. Estos principios son los siguientes:

- 1. Principio de entidad contable.** Constituye entidad contable todo ente con personalidad jurídica y Presupuesto propio, que deba formar y rendir cuentas. Cuando las estructuras organizativas y las necesidades de gestión e información lo requieran podrán crearse subentidades cuyo sistema contable esté debidamente coordinado con el sistema central.
- 2. Principio de gestión continuada.** Se presume que continúa la actividad por tiempo indefinido. Por tanto, la aplicación de los presentes principios no irá encaminada a determinar el valor liquidativo del patrimonio.

²³ U.S. SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION: *“Staff Report on Transactions in the Securities of the City of New York”*. Washington, DD. U.S. Government Printing Office, 1977.

²⁴ BOWSHER, C.A.: *“Federal Financial Management: Evolution, Challenges and the role of the Accounting Profession”*. Journal of Accountancy, May 1987. Págs. 293-294. Citado por: VELA BARGUES, J.M.: *“Concepto y Principios de Contabilidad Pública”*. Ob. cit. Pág. 323.

²⁵ MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA: Orden de 6 de mayo de 1994 por la que se aprueba el Plan General de Contabilidad Pública.

3. **Principio de uniformidad.** Según el mismo, adoptado un criterio en la aplicación del resto de principios, debe mantenerse uniformemente en el tiempo y en el espacio en tanto en cuanto no se alteren los supuestos que han motivado la elección del mismo. Si procediese la alteración justificada de los criterios utilizados, debe mencionarse este extremo, indicando los motivos así como su incidencia cuantitativa y, en su caso, cualitativa en los estados contables periódicos.
4. **Principio de importancia relativa.** La aplicación de los principios contables, así como la de los criterios alternativos que en ocasiones pudieran deducirse de ellos, debe estar presidida por la consideración de la importancia en términos relativos que los mismos y sus efectos pudieran presentar. Por consiguiente, puede ser admisible la no aplicación estricta de algún principio siempre y cuando no origine la transgresión de normas legales y la importancia relativa en términos cuantitativos de la variación constatada sea escasamente significativa y no altere, por tanto, la imagen fiel de la situación patrimonial y de los resultados del sujeto económico. La aplicación de este principio no podrá implicar en caso alguno la transgresión de normas legales.
5. **Principio de registro.** Todos los hechos contables deben ser registrados en el oportuno orden cronológico, sin que puedan existir vacíos, saltos o lagunas en la información. El registro de los hechos debe efectuarse mediante los procedimientos técnicos más adecuados a la organización de la entidad contable, de forma que se garantice la coherencia interna de la información.
6. **Principio de prudencia.** De los ingresos sólo deben contabilizarse los efectivamente realizados a la fecha de cierre del ejercicio, no debiéndose contabilizar aquéllos que sean potenciales o se encuentren sometidos a condición alguna. Por el contrario, de los gastos, deben contabilizarse no sólo los efectivamente realizados, sino también, desde que se tenga conocimiento de ellos, aquéllos que supongan riesgos previsibles, con origen en el ejercicio o en otro anterior, distinguiéndose las pérdidas potenciales o reversibles de las realizadas o irreversibles. No obstante, de acuerdo con la normativa presupuestaria vigente, estos gastos contabilizados pero no efectivamente realizados, los riesgos y pérdidas, no tendrán incidencia presupuestaria, sólo repercutirán en el cálculo del resultado económico-patrimonial.
7. **Principio de devengo.** La imputación temporal de ingresos y gastos debe hacerse en función de la corriente real de bienes y servicios que

los mismos representan, y no en el momento en que se produzca la corriente monetaria o financiera derivada de aquéllos. Los gastos e ingresos que surjan de la ejecución del presupuesto se imputarán cuando, de acuerdo con el procedimiento establecido en cada caso, se dicten los correspondientes actos administrativos. No obstante, al menos a la fecha de cierre del período, aunque no hayan sido dictados los mencionados actos administrativos, también deberán reconocerse en la cuenta del resultado económico-patrimonial los gastos efectivamente realizados por la entidad hasta dicha fecha. Si no puede identificarse claramente la corriente real de bienes y servicios se entenderá que los gastos o los ingresos se han producido cuando se reconozcan los incrementos de obligaciones o derechos, o las correcciones valorativas que afecten a elementos patrimoniales.

8. Principio de imputación de la transacción. La imputación de las transacciones o hechos contables ha de efectuarse a activos, pasivos, gastos o ingresos anuales o plurianuales de acuerdo con las reglas establecidas en el Plan general de contabilidad pública y demás normas que al efecto se dicten. La imputación de las operaciones que deban aplicarse a los Presupuestos de gastos e ingresos debe efectuarse de acuerdo con los siguientes criterios:

- Los gastos e ingresos presupuestarios se imputarán de acuerdo con su naturaleza económica y, en el caso de los gastos, además, de acuerdo con la finalidad que con ellos se pretende conseguir. Los gastos e ingresos presupuestarios se clasificarán, en su caso, atendiendo al órgano encargado de su gestión.
- Las obligaciones presupuestarias derivadas de adquisiciones, obras, servicios, prestaciones o gastos en general se imputarán al Presupuesto del ejercicio en que éstos se realicen y con cargo a los respectivos créditos; los derechos se imputarán al Presupuesto del ejercicio en que se reconozcan o liquiden.

En los casos de conflicto entre este principio y el resto de los principios contables públicos deben prevalecer estos últimos, en especial los de registro y devengo.

9. Principio del precio de adquisición. Como norma general, todos los bienes y derechos deben figurar por su precio de adquisición o coste de

producción. No obstante, las obligaciones deben contabilizarse por su valor de reembolso. Este principio debe respetarse siempre, salvo cuando se autoricen, por disposición legal, rectificaciones al mismo, en cuyo caso deberá facilitarse cumplida información sobre sus efectos económicos.

- 10. Correlación de Ingresos y Gastos.** El sistema contable debe poner de manifiesto la relación entre los gastos realizados por una entidad y los ingresos necesarios para su financiación. El resultado económico-patrimonial de un ejercicio estará constituido por la diferencia entre los ingresos y los gastos consecuencia de operaciones corrientes de dicho período, representando el ahorro bruto, positivo o negativo.
- 11. Principio de no compensación.** En ningún caso deben compensarse las partidas del activo y del pasivo del balance, las de gastos e ingresos que integran la Cuenta del resultado económico-patrimonial, ni los gastos e ingresos que integran el Estado de liquidación del Presupuesto, debiéndose valorar separadamente los elementos integrantes de las distintas partidas del activo y del pasivo.
- 12. Principio de desafectación.** Con carácter general, los ingresos presupuestarios se destinan a financiar la totalidad de los gastos de dicha naturaleza, sin que exista relación directa entre unos y otros. En el supuesto de que determinados gastos presupuestarios se financien con ingresos presupuestarios específicos a ellos afectados, el sistema contable debe reflejar esta circunstancia y permitir su seguimiento.

Realizando un somero análisis de los principios anteriormente enunciados, pueden extraerse las siguientes conclusiones relativas a los mismos:

- a) Los principios de prudencia, devengo, precio de adquisición y correlación de ingresos y gastos hacen referencia, exclusivamente, al ámbito económico-patrimonial de las entidades públicas, el de desafectación al presupuestario, en tanto que los principios de entidad contable, gestión continuada, uniformidad, importancia relativa, de registro, de no compensación e imputación de la transacción resultan igualmente válidos para los dos ámbitos, si bien, el último de ellos presenta un marcado matiz presupuestario.
- b) Todos los principios, salvo los de desafectación y de imputación de la transacción, de naturaleza primordialmente presupuestaria, coinciden básicamente con los propios de la empresa. A este respecto, autores como

Pou²⁶ afirman que “*la práctica totalidad de los principios regulados en nuestra legislación mercantil-contable son de aplicación a la contabilidad de las Administraciones Públicas..., aunque hay principios que siendo válido su mantenimiento requieren una adaptación a los postulados específicos de la contabilidad pública*”. En efecto, nos encontramos en el P.G.C. de 1990 con principios que son aplicables directa y totalmente al ámbito público, otros requieren determinadas matizaciones, algunos que raramente podrán ser aplicados en el ámbito de la contabilidad pública y, por último, principios públicos no recogidos en el ámbito empresarial.

- c) La equidad intergeneracional, tal como la hemos definido con anterioridad, hace referencia al ámbito económico-patrimonial, y no al presupuestario, de las entidades públicas. En consecuencia, para la elaboración de la información en base a la cual se pueda proceder a la medida de la mencionada equidad desde un punto de vista contable, objeto del presente trabajo, sólo habrán de aplicarse los principios que incidan en aspectos económico-patrimoniales de las Administraciones Públicas, es decir, todos los establecidos por la I.G.A.E. con excepción de los principios de desafectación y de imputación de la transacción. No obstante, ¿dichos principios son válidos para el objetivo fijado, o, por el contrario, deberían ser objeto de determinadas matizaciones? Existen opiniones que, sin hacer referencia concreta a la medida de la equidad intergeneracional, entienden que “*cuando se apliquen en contabilidad pública el principio del devengo, el de precio de adquisición y el de prudencia tienen que sufrir alguna adaptación*”²⁷.
- d) Desde nuestro punto de vista, y en base a la delimitación conceptual que hemos realizado previamente de la equidad intergeneracional, ninguno de los principios establecidos por la I.G.A.E. perjudica la consecución de una medida contable de tal variable. No obstante, creemos necesario profundizar en el estudio de alguno de ellos, en concreto, en los principios de devengo, de correlación de ingresos y gastos y del precio de adquisición, bien porque sea conveniente realizar alguna matización a los mismos, bien por la importancia de su aplicación para la consecución del objetivo último planteado.

²⁶ POU DIAZ, J.: “*Algunas reflexiones sobre Contabilidad Pública*”. Partida Doble, n.º 11. Abril, 1991. Pág. 53.

²⁷ LOPEZ DIAZ, A.: “*La Contabilidad de Costes en la Administración Pública*”. Presentado al Primer Congreso Internacional de Profesores Universitarios de Costos. Parana-Argentina, 1987. Págs. 2,3.

6.1. Principio de devengo

La configuración de los Entes Públicos como unidades sometidas a un régimen presupuestario, ha originado que tradicionalmente su contabilidad se haya ocupado del seguimiento de la ejecución de este presupuesto, dejando completamente al margen objetivos informativos de índole económica. De este hecho se explica la utilización, por parte de la contabilidad pública, del **principio de caja**, con lo cual los gastos e ingresos registrados durante el ejercicio son exclusivamente aquéllos pagados o cobrados en el mismo, aunque su origen corresponda a otros ejercicios. El empleo de este principio ocasiona que las cuentas deudoras y acreedoras no sufran movimiento, con lo que se dificulta enormemente el conocimiento de la situación financiera de la entidad y, por contra, se facilita la aparición de problemas de insolvencia financiera, ya que no se dispone de una valoración adecuada de las obligaciones de pago en un determinado momento. En consecuencia, de acuerdo con este principio, el reconocimiento de los ingresos y gastos se produce cuando se cobra o paga, es decir, cuando el efectivo “*cambia de manos*”.

Sus notas más características son ²⁸:

- a) — *“Mide el flujo de recursos monetarios.*
- b) *Reconoce las transacciones y los hechos tan sólo cuando producen entradas o salidas de caja. Los únicos activos y pasivos son los recursos monetarios.*
- c) *Los “resultados” de un período se miden por la diferencia entre lo ingresado en caja y lo pagado por ella”.*

En consecuencia, este principio es válido para controlar la tesorería, pero “no puede informar de todos los costes ni de la situación económico-financiera de una entidad en un momento determinado” ²⁹. En este sentido para el **Comité del Sector Público de la Federación Internacional de Contables (I.F.A.C.)** ³⁰ “la información suministrada de acuerdo con la base de caja acerca de la situación financiera de un gobierno o unidad es incompleta”, pues “los informes financieros no informan sobre

²⁸ INTERVENCION GENERAL DE LA ADMINISTRACION DEL ESTADO: Documento n.º 3: “Obligaciones y Gastos”. Incluido en: “Principios Contables Públicos. Documentos 1 a 8”. Comisión de Principios y Normas Contables Públicas. I.G.A.E. Madrid, 1994. Pág. 73.

²⁹ McCRAE, M. AND AIKEN, M.: “Financial Accountability of Statutory Authorities in Australia”. Financial Accountability & Management. Autumn, 1988. Pág. 202.

³⁰ INTERNATIONAL FEDERATION OF ACCOUNTANTS. PUBLIC SECTOR COMMITTEE: “Financial Reporting by National Governments”. International Federation of Accountants. March, 1991.

el valor de los activos, pasivos y costes”. Por su parte, para el **Comité Parlamentario sobre las Cuentas Públicas de Australia**³¹, “la contabilidad de caja no es en sí misma un indicador de la viabilidad futura sino de la viabilidad inmediata”. En definitiva, la utilización de este principio contable presenta graves problemas para la toma de decisiones por parte de los usuarios de la información, entre los que cabe destacar los siguientes:

- Omite el reconocimiento de la mayoría de los derechos de cobro y obligaciones de pago, por lo que impide una correcta planificación y gestión de la tesorería de los entes públicos, posibilitando la manipulación de la información contable mediante un simple adelanto a atraso del vencimiento de los derechos y obligaciones.
- Es contraria a los G.A.A.P., aunque pueden existir disposiciones locales o estatales que requieran su uso, por ejemplo con propósitos presupuestarios.

A fin de solventar algunos de los problemas que plantea la utilización del principio de caja, determinadas Administraciones Públicas comienzan a emplear el principio de **caja modificada**, el cual se concreta en el registro de determinadas operaciones con independencia de su efectividad en caja, de modo que, normalmente, los ingresos son registrados cuando son medibles y los recursos asociados están disponibles, es decir, siempre que el ente público pueda recibir los correspondientes recursos líquidos como máximo en un período de varios meses después de la finalización del ejercicio, de modo que con estos recursos se posibilite la financiación de la amortización de obligaciones cuyo vencimiento se produzca en dicho período, mientras que los gastos se reconocen cuando son medibles y se ha liquidado la obligación. En consecuencia, los ingresos y gastos son imputados a un determinado ejercicio económico cuando se devengan en el mismo y su vencimiento se produce a corto plazo, de modo que, mediante su aplicación, se pone el énfasis en la medida de la situación financiera a corto plazo de la entidad contable.

Las ventajas de este principio frente al de caja son significativas, pues se consigue que los estados financieros informen sobre³²:

³¹ ORGANIZACION DE COOPERACION Y DESARROLLO ECONOMICOS. SERVICIO DE LA GESTION PUBLICA: “¿Contabilidad para qué?. La Utilidad de la Contabilidad Empresarial en el Sector Público”. Ob. cit.

³² Véase: DENIS, J. T.: “Recent and Prospective Changes in Accounting Policy in the Government of Canada”. Fourth Biennial Conference on Comparative International Governmental Accounting Research. University of St. Gallen. March 25th and 26th 1993. Pág. 4.

- a) En qué medida los ingresos del ejercicio fueron o no suficientes para cubrir los gastos del mismo.
- b) La posición financiera a corto plazo existente al final del ejercicio.

En suma, la aplicación de este principio facilita el conocimiento de la situación financiera a corto plazo del ente público y dificulta la manipulación de los resultados mediante la modificación del ejercicio de vencimiento de los derechos de cobro y obligaciones de pago, hechos que no se consiguen con la aplicación del principio de caja. No obstante, presenta la deficiencia antes expuesta de no ser válido para el cálculo de los **costes de los servicios**, ya que la cuenta de resultados elaborada en función de este principio no refleja, entre otras cuestiones, la depreciación por el uso de los activos fijos. Por otro lado, tampoco posibilita el conocimiento de la situación financiera del ente público a largo plazo.

Los anteriores problemas del principio de caja modificada obligan a bastantes Administraciones Públicas a cambiar éste por el de **devengo**, según el cual, los ingresos se reflejan en los informes financieros cuando son medibles, es decir, cuando se puede determinar el valor de la transacción, y surge el derecho a favor del ente a percibir un activo. Los gastos se reconocen cuando se han generado y son medibles.

Una ventaja importante de este principio respecto al de caja modificada consiste en que, mediante su aplicación, la información suministrada resulta válida para la determinación del coste de los servicios prestados³³, información que es de gran importancia “ya que de esta forma se permite realizar comparaciones válidas entre los recursos consumidos en el suministro de un servicio por parte de un gobierno y los beneficios derivados del mismo”³⁴, constituyendo el punto de partida a efecto de efectuar comparaciones con otras entidades públicas que suministran el servicio en cuestión, así como con el coste que supondría su traspaso al sector privado, en caso de que tal circunstancia fuese posible³⁵. Por otra parte, en los estados financieros del gobierno de Nueva Zelanda para el ejercicio 1992³⁶ se recoge como

³³ Véase: OFFICE OF THE AUDITOR GENERAL OF CANADA AND THE UNITED STATES GENERAL ACCOUNTING OFFICE: “Federal Government Reporting Study: Summary Report”. Office of the Auditor General of Canada and United States General Accounting Office. 1986. Pág. 96.

³⁴ CANADIAN INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS: “Financial Reporting by Governments”. C.I.C.A. Toronto, 1980. Pág. 104.

³⁵ SKINNER, R. M.: “Accounting Standards in Evolution”. Holt, Rinehart and Wilson of Canada, Limited. 1987. Pág. 489.

³⁶ Puede consultarse: “Estados Financieros del Gobierno de Nueva Zelanda. Ejercicio cerrado a 30 de

ventaja especial de una contabilidad adaptada al principio de devengo, el hecho de que su utilización permite calcular correctamente el coste que las políticas actuales tienen para las generaciones futuras, es decir, mediante la aplicación del mencionado principio se facilita la medida de la equidad intergeneracional o interperíodo.

Del mismo modo, en Estados Unidos el G.A.S.B.³⁷ exige el uso del principio contable de devengo para reconocer los efectos de las transacciones o hechos que afectan a los recursos financieros en el período en que tienen lugar. Esta circunstancia supone un cambio esencial respecto a las normas anteriores, ya que implica el reconocimiento de los efectos financieros de las transacciones en el momento en que se produzca la corriente real de bienes o servicios, aunque el efecto sobre la tesorería tenga lugar mucho tiempo después. De este modo, si bien los hechos económicos pueden no generar una entrada o salida de caja en el período actual, el reconocimiento de sus efectos sobre los recursos financieros en el período en que tienen lugar favorece la medida de la equidad interperíodo, ayudando a los usuarios de los estados financieros a determinar si los ingresos anuales fueron suficientes para cubrir los servicios prestados a lo largo del mismo. El G.A.S.B. cree que utilizar el principio contable del devengo mejorará también la comparabilidad en la información financiera gubernamental, opinando que dos entes públicos no deben registrar resultados distintos simplemente a causa de diferencias en el ritmo de reconocimiento de ingresos y gastos³⁸. Esta postura supone la puesta en práctica de las recomendaciones de una serie de estudios³⁹ realizados a mediados de los años 70, los cuales aconsejaban el uso de la base de devengo en la contabilidad pública, en contraposición con la base de caja modificada que era la utilizada por una gran parte de los entes públicos en aquellos años, ya que la

Junio de 1992". Confeccionados y presentados a la Cámara de Representantes de acuerdo con la Parte III de la Public Finance Act de 1989. Versión española traducida como documento de trabajo por la Intervención General de la Administración del Estado.

³⁷ GOVERNMENTAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD: Statement n.º 11: "Measurement Focus and Basis of Accounting - Governmental Fund Operating Statements". Ob. cit. Párrafo 127.

³⁸ Ibidem, párrafo 128.

³⁹ Estos trabajos son, entre otros:

ACCOUNTING ADVISORY COMMITTEE: "Report to the Commission on Private Philanthropy and Public Needs". October, 1974.

COOPERS AND LYBRAND AND THE UNIVERSITY OF MICHIGAN STUDY GROUP: "Financial Disclosure Practices of the American Cities". Coopers and Lybrand. New York, 1976.

THE UNIVERSITY OF CHICAGO STUDY GROUP: "Financial Reporting By State and Local Government Units". The University of Chicago. Chicago, 1977.

U. S. DEPARTMENT OF THE TREASURY: "Consolidated Financial Statements of the United States Government: Prototype". Washington, D. C. Department of the Treasury, 1977.

aplicación de este criterio contable permitía la comparación de los estados financieros entre varios períodos económicos así como entre diversas entidades, mejorándose la toma de decisiones en orden a conseguir una mayor eficiencia en las operaciones desarrolladas, de modo que la adopción del principio de devengo, reemplazando al principio de caja modificada, se muestra como el mejor modo de reforzar la consistencia y comprensión de los estados financieros gubernamentales ⁴⁰.

En definitiva, en relación a los principios de reconocimiento contable, pensamos que son indudables las ventajas que presenta el devengo frente a los principios de caja o caja modificada, ya que la utilización de estos últimos impide el conocimiento de la situación económica y financiera de los entes públicos, además de constituir instrumentos que facilitan la ocultación de información en función de las necesidades de los dirigentes de dichos entes. Por otra parte, en base a la delimitación del concepto de equidad intergeneracional, en términos de comparación entre los recursos económicos consumidos y los recursos financieros generados que supongan un incremento patrimonial, a lo largo de un ejercicio, entendemos que su medición, desde un punto de vista contable, sería imposible de llevar a cabo si no se utilizase el devengo como principio de reconocimiento contable.

En consecuencia, creemos que el principio de devengo debe ser aplicado al reconocimiento contable de todas aquellas operaciones que lo posibiliten, opinión que coincide con la de la mayoría de los posicionamientos doctrinales y pronunciamientos normativos, tanto nacionales como internacionales, realizados en los últimos tiempos ⁴¹. Sin embargo, aunque “no existe pronunciamiento alguno de orga-

⁴⁰ WILLIAMS, J. M.: “*Measurement Focus and Basis of Accounting: significant proposed Changes in the Governmental Fund Model*”. The Government Accountants Journal. Spring, 1988. Pág. 65.

⁴¹ Véase, a este respecto:

CHARTERED INSTITUTE OF PUBLIC FINANCE AND ACCOUNTANCY: “*Code of Practice on Local Authority Accounting for Great Britain*”. C.I.P.F.A. April, 1991.

DENIS, J. T.: “*Recent and Prospective Changes in Accounting Policy in the Government of Canada*”. Ob. cit. Pág. 4.

GLICK, P.E.: “*A Public Manager's Guide to Governmental Accounting and Financial Reporting*”. Financial Reporting Series, Volume 10. Government Finance Officers Association. Chicago, 1990. Pág. 18.

GUTHRIE, J.: “*Performance Indicators in the Australian Public Sector*”. Paper for the Fourth Biennial Conference on Comparative International Governmental Accounting Research. University of St. Gallen. March 25 y 26 de 1993. Pág. 5.

INTERVENCION GENERAL DE LA ADMINISTRACION DEL ESTADO: Documento n.º 1: “*Principios y Normas de Contabilidad Pública. Principios Contables Públicos*”. Incluido en: “*Principios Conta-*

nismos internacionales o privados (léase O.N.U., el G.A.S.B., la A.I.C.P.A., el F.A.S.B., etc.) que no recomiende e incluso exijan la aplicación del principio de devengo”⁴², habrá que tener en cuenta que determinadas operaciones realizadas por el sector público, sobre todo ingresos, no son medibles en el momento de su devengo, lo que ocasiona que el principio de caja sí sea aplicable “al reconocimiento de las transacciones, aunque las razones de ello obedecen más a la gran dificultad de utilizar el devengo que a la conveniencia del propio principio”⁴³.

6.2. Principio de correlación de ingresos y gastos

En el ámbito empresarial este principio pone en relación los ingresos de un determinado período con los gastos que ha sido necesario efectuar para la obtención de tales ingresos, siendo su diferencia el resultado de dicho período. En el ámbito público, la aplicación del presente principio ha sido muy cuestionada, de modo que se ha llegado a afirmar que “cuando en el ámbito de la contabilidad de las Administraciones Públicas nos enfrentamos con este principio, a la primera conclusión que se llega es que no se da tal correlación”⁴⁴. Las principales razones para la supuesta no aplicabilidad del principio en cuestión, hay que buscarlas, normalmente, en base a la distinta significación que el resultado de las Administraciones tiene en relación al de las empresas y en la gran dificultad para establecer una correlación entre los ingresos y gastos que ha originado la prestación de un servicio, ya que resulta prácticamente imposible determinar en qué medida los beneficiarios de dicho servicio han pagado los gastos originados por éste. A este respecto, existen algunas opiniones según las cuales “este principio, entendido como en el dominio de la Contabilidad empresarial, es probablemente el más discutido en el ámbito de la contabilidad pública, dada la ausencia de correlación a nivel microeconómico entre los gastos e ingresos

bles Públicos. Documentos 1 a 8”. Comisión de Principios y Normas Contables Públicas. I.G.A.E. Madrid, 1994. Pág. 36.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA: Orden de 6 de mayo de 1994 por la que se aprueba el Plan General de Contabilidad Pública.

ORGANIZACION DE COOPERACION Y DESARROLLO ECONOMICOS. SERVICIO DE LA GESTION PUBLICA: “¿Contabilidad para qué?. La Utilidad de la Contabilidad Empresarial en el Sector Público”. Ob. cit.

RECEIVER GENERAL OF CANADA: “Publics Accounts 1984/85”. Volume I, pág. 13.

⁴² POU DIAZ, J.: “Algunas reflexiones sobre la Contabilidad Pública”. Ob. cit. Pág. 54.

⁴³ VELA BARGUES, J. M.: “Concepto y Principios de Contabilidad Pública”. Ob. cit. Pág. 273.

⁴⁴ POU DIAZ, J.: “El Plan General de Contabilidad y las Administraciones Públicas”. Incluido en “Comentarios sobre el Nuevo Plan General de Contabilidad”. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid, 1993. Pág. 90.

públicos”⁴⁵, en tanto que, según otras, “en lo que a la contabilidad pública se refiere, la determinación de un beneficio neto no tiene sentido considerando los objetivos de las organizaciones sometidas a su régimen, y normalmente no es posible establecer una correlación entre los ingresos y los gastos que la prestación de un servicio ha originado. La razón fundamental hay que buscarla en la propia naturaleza de muchas de las actividades que las entidades públicas realizan, considerando sobre todo que sus servicios van dirigidos a una comunidad cuyos individuos pueden o no beneficiarse de ellos. Por otra parte, es muy difícil establecer en qué medida los beneficiarios de dichos servicios van a pagar, vía impuestos generalmente, por haber sido los destinatarios de los mismos”⁴⁶.

En base a los razonamientos anteriormente recogidos, se justifica la existencia del principio de desafectación en el ámbito de la contabilidad pública, el cual, en esencia, se entiende como una negación, o, en la más favorable de las interpretaciones, como un complemento del principio de correlación de ingresos y gastos. A este respecto, “este principio de correlación deberá completarse con un principio de desafectación, en el sentido de que con carácter general los ingresos presupuestarios se destinan a financiar la totalidad de los gastos de esa naturaleza, sin que exista una relación directa entre unos y otros”⁴⁷.

Nos mostramos de acuerdo con las opiniones doctrinales anteriormente recogidas, en el sentido de que normalmente no existe correlación entre los impuestos pagados y los servicios recibidos por un individuo, así como que la obtención del máximo beneficio no es uno de los objetivos de las Administraciones Públicas. En cualquier caso, entendemos que las anteriores circunstancias no son suficientes para justificar la improcedencia del principio de correlación de ingresos y gastos en dichas Administraciones, y ello por un doble motivo:

- a) En el entorno de la nueva contabilidad pública resulta imprescindible separar los ámbitos presupuestario y económico-patrimonial. Así, cuando se dice que los servicios recibidos por un ciudadano no guardan relación con los impuestos por él pagados, esta circunstancia se está contemplando desde una óptica presupuestaria, de la cual se deriva la aplicación del principio de desafectación, en tanto que la naturaleza del principio de

⁴⁵ VELA PASTOR, M. Y VELA BARGUES, J.M.: “Los Principios Contables en el Nuevo Plan General de Contabilidad Pública”. Incluido en: CARRASCO DIAZ, D. Y OTROS: “La Nueva Contabilidad Pública. La Información Contable y el Plan General de Contabilidad Pública de 1994”. Ed. Ariel Economía. Barcelona, 1994. Pág. 40.

⁴⁶ VELA BARGUES, J.M.: “Concepto y Principios de Contabilidad Pública”. Ob. cit. Pág. 279.

⁴⁷ BENITO LOPEZ, B.: “Manual de Contabilidad Pública”. Ed. Pirámide. Madrid, 1995. Pág. 172.

correlación de ingresos y gastos es económico-patrimonial, como hemos puesto de manifiesto en un epígrafe anterior.

- b) Es cierto que la medida del resultado económico-patrimonial obtenido por una entidad pública no resulta uno de los objetivos de la contabilidad pública en el mismo sentido que en el ámbito empresarial, esto es, como justificación de la bondad de la gestión desarrollada. No obstante, como ya hemos comentado con anterioridad, la medida de este resultado se convierte, directamente, en un indicador del efecto que las actuaciones llevadas a cabo por los gobiernos actuales tendrán en los futuros, es decir, de la equidad intergeneracional.

En consecuencia, pensamos que la aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos a la contabilidad pública se justifica, principalmente, en aras a posibilitar la medida de la equidad intergeneracional, de modo que, en cada entidad pública, se puedan poner en relación los recursos económicos consumidos y los recursos financieros generados que supongan un incremento patrimonial, a lo largo de un ejercicio.

6.3. Principio del precio de adquisición

La aplicación de este principio en el ámbito empresarial ocasiona, por ejemplo, que un edificio adquirido en un ejercicio pasado tenga que permanecer valorado contablemente por lo que costó cuando se incorporó a la empresa, con independencia de que se hayan producido variaciones al alza en su valor. No obstante, en este ámbito no todos los pronunciamientos doctrinales y normativos se manifiestan a favor de la utilización del citado principio. Así, la IV Directiva de la C.E.E.⁴⁸, en su artículo 33.1, establece los siguientes criterios de valoración alternativos al principio de precio de adquisición:

- a) *“La valoración sobre la base del coste de reposición en las inmovilizaciones materiales cuya utilización tenga un límite temporal, así como en las existencias.*
- b) *La valoración de las partidas que figuran en las cuentas anuales, incluidos los capitales propios, sobre la base de otros métodos distintos a los previstos en a) y destinados a considerar la inflación.*

⁴⁸ CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: Cuarta Directiva del Consejo de 25 de julio de 1978: Basada en la letra g) del apartado 3 del artículo 54 del Tratado y relativa a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad (79/660/CEE).

c) *La revalorización de las inmovilizaciones materiales y de las inmovilizaciones financieras*".

Como se desprende del artículo anteriormente citado, la IV Directiva de la C.E.E. permite la utilización de otros métodos de valoración de los elementos patrimoniales distintos al precio de adquisición, con el fin de evitar los problemas que el incremento de los precios ocasiona, sobre todo desde el punto de vista de la gestión.

Según el Corporate Report⁴⁹, la información suministrada por los estados financieros no es del todo válida para satisfacer las necesidades de los usuarios de los mismos, en parte debido a los criterios de valoración utilizados. De este modo, el empleo del precio de adquisición en épocas de fuerte inflación, perjudica el mantenimiento del capital económico de la empresa así como la comparabilidad de los estados financieros, ya que en éstos se incluyen elementos patrimoniales valorados con monedas de distinto poder adquisitivo.

Por su parte, la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (A.E.C.A.)⁵⁰, aunque incluye como uno de los principios contables el precio de adquisición, establece, igualmente, que *"el valor resultante de la aplicación de este principio se mantendrá en Balance mientras aparezca en el mismo el activo o pasivo en cuestión, sin perjuicio de las modificaciones derivadas de otros principios y de la posible corrección de la inestabilidad monetaria"*, reconociendo, implícitamente, que el mencionado principio presenta problemas en épocas de inflación.

Quesada⁵¹, refiriéndose a la valoración de los elementos patrimoniales, reconoce que *"la dificultad estriba cuando los precios no son estables, esto es, presenten tasa de inflación o deflación de los distintos precios asignados o posiblemente asignados a cada elemento de activo o pasivo. Si así ocurre, nos encontramos que las distintas partidas no son homogéneas entre sí, por lo cual, la información presentada ha seguido criterios de asignación de precios diferentes debido a que éstos han variado de forma arbitraria..., por lo que se puede pensar que entre en crisis el principio del precio de adquisición o coste de producción, como consecuencia de la inflación generalizada"*, de donde se deduce

⁴⁹ INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS IN ENGLAND AND WALES: *"The Corporate Report"*. I.C.A.E.W. Londres, 1975. Párrafo 7.15.

⁵⁰ ASOCIACION ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION DE EMPRESAS: Principios Contables. Documento n.º 1: *"Principios y Normas de Contabilidad en España"*. Madrid, 1980. Edición revisada en 1991. Pág. 28.

⁵¹ QUESADA SANCHEZ, F.J.; JIMENEZ MONTAÑES, M.A.; ALONSO CARRILLO, I.; PRECISO GARCIA, I. Y GIL FABRA, J.M.: *"Contabilidad e Inflación"*. Ed. Pirámide. Madrid, 1993. Pág. 104.

que en ocasiones los estados financieros no cumplen con el fin esperado cual es presentar a los usuarios información veraz, objetiva y fiable.

Para Grady⁵² no siempre debe aplicarse el principio de precio de adquisición, ya que, por ejemplo, no sería recomendable su utilización para la valoración de activos fijos cuando el coste de los mismos no sea representativo de su valor actual.

Sprouse y Moonitz⁵³ entienden que los activos fijos deben presentarse en los informes externos *“en términos de costes de reposición actuales cuando ocurran hechos significativos, tales como la reorganización de la entidad o su fusión con otra, o cuando se constituya en filial de una matriz. Incluso en ausencia de acontecimientos significativos, las cuentas deben de rectificarse en intervalos periódicos, quizás cada cinco años”*. Estos autores reconocen los problemas que presenta el principio del precio de adquisición, proponiendo un criterio valorativo alternativo al mismo para la valoración de los activos fijos, cual es el coste de reposición. A este respecto, Tua⁵⁴ comenta que para el Trueblood Report, el coste corriente de reposición puede ser *“el mejor sustituto del valor histórico para medir los beneficios potenciales de los activos a largo plazo destinados al uso más que a la venta y adquiere un importante significado cuando se producen cambios importantes en los precios o en las condiciones tecnológicas tras la adquisición de los activos”*.

De acuerdo con el coste corriente de reposición, los activos y pasivos son cuantificados en función de los precios actuales de elementos patrimoniales equivalentes en cuanto a capacidad de prestación de servicios. Para Quesada⁵⁵ *“el concepto básico del principio de ajuste al coste de reposición es que un negocio está orientado a continuar sus operaciones y necesita reemplazar sus activos..., por lo que dicho criterio tiene un enfoque hacia la función operativa de la empresa y no al valor original del capital invertido”*. En sentido similar, en el Corporate Report⁵⁶ se establece que la aplicación del coste de reposición puede facilitar el suministro de

⁵² GRADY, P.: *“Inventory of Generally Accepted Accounting Principles in the United States of America”*. A.R. 1965. Pág. 29.

⁵³ SPROUSE, R. T., y MOONITZ, M.: *“A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises”*. A.I.C.P.A. ARS, núm. 3, New York, 1962. Citado por TUA PEREDA, J.: *“Principios y Normas de Contabilidad”*. Instituto de Planificación Contable. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, 1983. Pág. 583.

⁵⁴ TUA PEREDA, J.: *“Principios y Normas de Contabilidad”*. Ob. cit. Pág. 770.

⁵⁵ QUESADA SANCHEZ, F.J.; JIMENEZ MONTAÑES, M.A.; ALONSO CARRILLO, I.; PRECIOSO GARCIA, I. Y GIL FABRA, J.M.: *“Contabilidad e Inflación”*. Ob. cit. pág. 105.

⁵⁶ INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS IN ENGLAND AND WALES: *“The Corporate Report”*. Ob. cit. Párrafo 7.29.

información útil, tanto de naturaleza interna como externa, por encontrarse estrechamente relacionado con el mantenimiento de una capacidad operativa dada.

En definitiva, en relación a la aplicación del principio del precio de adquisición en el ámbito empresarial, queda claro que existe controversia en cuanto a su utilización como criterio general de valoración de los elementos patrimoniales. En nuestra opinión, la utilización de este criterio de valoración puede ocasionar problemas graves para la empresa tales como la descapitalización de la misma, mediante la distribución de dividendos y pago de impuestos sobre beneficios ficticios, así como suministro de datos erróneos para el análisis y la toma de decisiones, tensiones de tesorería, etc. Sin embargo, el estudio en profundidad de toda esta problemática cae fuera del ámbito del presente trabajo ya que el mismo se centra en el entorno público, por lo que el breve estudio efectuado en relación a la conveniencia o no del principio del precio de adquisición como criterio valorativo en el sector empresarial, pretende ser el punto de partida del análisis que a continuación se realizará con respecto al ámbito público.

En este último ámbito han surgido, igualmente, determinados planteamientos que, en cierta medida, cuestionan la utilidad del principio del precio de adquisición. Así, aunque Vela Bârgues⁵⁷ se muestra partidario del mencionado principio, establece que para aquellos bienes tales como infraestructuras y bienes de dominio público cuya antigüedad imposibilite la determinación de su precio histórico “*un valor de reposición o un valor venal pueden resultar apropiados*”, es decir, cree conveniente la utilización del principio del precio de adquisición salvo en aquellas situaciones en las que su aplicación resulte imposible. Por otro lado, para la valoración de la mayoría de los activos registrados en los estados contables del gobierno de Nueva Zelanda⁵⁸, no se utiliza el mencionado principio, aplicándose el **coste histórico ajustado por las revalorizaciones**, a fin de reflejar el potencial de servicio que conlleva el control de los mismos.

Desde nuestro punto de vista, la utilización del principio del coste de adquisición en las Administraciones Públicas, para la valoración de determinados activos no ayuda a la consecución de la imagen fiel del patrimonio, situación económico-financiera y resultados, y, en consecuencia, debería ser sustituido por un criterio que evite los problemas derivados de la variación en los precios, por ejemplo el coste de reposición, ya que éste, entre otras ventajas, permitiría una medición más

⁵⁷ VELA BARGUES, J.M.: “Concepto y Principios de Contabilidad Pública”. Ob. cit. Pág. 296.

⁵⁸ “Estados Financieros del Gobierno de Nueva Zelanda. Ejercicio cerrado a 30 de junio de 1992”. Ob. cit.

exacta del volumen potencial de servicios futuros que pueden prestar dichos activos.

Así, según se deduce del siguiente cuadro, en el cual se analizan determinadas variables relativas al precio de adquisición y al coste de reposición como criterios valorativos, análisis que puede resultar válido tanto en el ámbito empresarial como público, la valoración de los elementos patrimoniales en base al coste de reposición facilita el conocimiento del valor a precios actuales del activo de la entidad contable, lo cual ayuda en el análisis de las actividades llevadas a cabo por los directivos durante el ejercicio. Igualmente, al presentar todos los elementos patrimoniales valorados en moneda constante, se mejoran las conclusiones que puedan ser obtenidas de comparaciones realizadas interperíodo o interentidades. El principio del precio de adquisición, por el contrario, no ayuda a la determinación de las variables anteriormente comentadas, aunque presenta ciertas ventajas con respecto al coste de reposición, entre las que cabe mencionar la objetividad de los datos suministrados, el escaso coste de su implantación y mantenimiento, así como la mayor fiabilidad de los datos utilizados, ya que la valoración al coste de reposición exigiría de índices de precios individuales para cada elemento patrimonial considerado.

PRECIO DE ADQUISICION-COSTE DE REPOSICION

VARIABLES A ANALIZAR	METODOS DE VALORACION	
	P. ADQUISICION	CTE. REPOSICION
— Consistencia con los conceptos de valor y renta	No adecuado	Adecuado
— Comportamiento	No adecuado	Adecuado
— Perspectivas futuras	No adecuado	Adecuado
— Dirección	No adecuado	Adecuado
— Comparabilidad	No adecuado	Adecuado
— Disponibilidad de datos	Adecuado	No adecuado
— Coste de implantación	Adecuado	No adecuado
— Objetividad	Adecuado	No adecuado

FUENTE: "The Corporate Report". Págs. 97-98.

De los anteriores comentarios puede concluirse que la aplicación del coste de reposición lleva aparejada determinados problemas, los cuales deben ser comparados con las ventajas de dicho criterio al analizar la conveniencia o no de su utilización. No obstante, para evitar los problemas asociados al empleo del coste

de reposición en el ámbito público, anteriormente comentados, podrían practicarse revalorizaciones periódicas ⁵⁹ sobre el precio de adquisición de los activos, mediante la utilización de índices de precios específicos, los cuales deberían ser establecidos por una entidad pública de ámbito estatal, a efectos de posibilitar la homogeneidad en su aplicación. Por otra parte, con independencia del criterio de actualización que se aplicase, como consecuencia del incremento en el valor del activo debería surgir una reserva de revalorización, a la vez que la amortización acumulada, si existiese, habría de ajustarse a la efectiva depreciación del activo actualizado, por lo que pensamos que tales aumentos en el mencionado valor no deberían tener influencia alguna en la cuenta de resultados, sino exclusivamente en el balance de situación, en forma de reservas.

Como punto final de este análisis, realizamos a continuación una propuesta valorativa de los distintos elementos patrimoniales, que entendemos contribuiría a mejorar el suministro de la imagen fiel del patrimonio, de la situación económico-financiera y de los resultados de las mismas:

- a) **Pasivo:** valor de reembolso ya que la inflación no afecta a la valoración de estos elementos.
- b) **Activo circulante, excepto existencias:** precio de adquisición por el motivo expuesto para el pasivo.
- c) **Existencias:** es necesario distinguir dos posibles situaciones:
 - Si se trata de entes públicos en los cuales el peso cuantitativo de las existencias o período medio de maduración es pequeño, se debería utilizar el precio de adquisición como criterio general para valorar las mismas, ya que la incidencia negativa del alza en los precios sería escasa, y, por otro lado, el coste de implementación de otros criterios como el coste de reposición quizá superaría a los beneficios derivados de su uso.
 - En entes públicos que por estar dedicados a la producción de bienes mantengan un nivel de existencias considerable, debería utilizarse el coste de reposición para valorar las mismas u otro criterio análogo que evite los perjuicios que puede ocasionar la inflación, siempre que su

⁵⁹ La periodicidad de estas revalorizaciones dependería de la evolución en los precios. Así, ante tasas de inflación elevadas, las revalorizaciones o ajustes deberían realizarse anualmente, mientras que, en caso contrario, un período de tres a cinco años podría ser adecuado.

período medio de maduración no sea excesivamente corto, ya que la aplicación del precio de adquisición ocasionaría perjuicios importantes relativos a la representatividad de la información suministrada en los estados financieros.

d) **Inmovilizado:** igualmente es necesario distinguir dos casos:

- Activos cuyo valor no se ve afectado por la inflación, como préstamos concedidos en moneda nacional, para la valoración de los cuales pensamos que se debe utilizar el precio de adquisición.
- Activos afectados por la inflación como construcciones, maquinaria, etc., en cuya valoración se debería utilizar un criterio que anulase en todo lo posible los efectos de la variación en los precios.

Entre los beneficios generales del sistema propuesto, destaca el hecho de que se posibilita el suministro de una información contable más actualizada, lo cual entendemos que posibilita la adopción de una serie de decisiones con una base más sólida que la suministrada por el precio de adquisición, a la vez que una medida más correcta de la equidad intergeneracional, objetivo principal del presente trabajo, como ponemos de manifiesto en el epígrafe siguiente.

7. PRECISIONES SOBRE EL TRATAMIENTO CONTABLE DE DETERMINADOS ELEMENTOS PATRIMONIALES

Las normas de valoración y registro de los elementos patrimoniales vienen condicionadas directamente por los principios contables que sean aplicables en el sistema contable. Por ello, una vez hemos señalado tales principios en el ámbito de la contabilidad pública española, analizado si éstos son adecuados o no para el cumplimiento con los nuevos requisitos informativos exigibles a las Administraciones Públicas, en concreto, el relativo a los efectos que en las políticas futuras ejercen las actuales, y propuesto algunas modificaciones a los mismos que entendemos potencian la validez de la información contable como herramienta en la toma de decisiones, en el presente apartado pretendemos determinar la incidencia de tales modificaciones en las normas de valoración y registro de diversos elementos patrimoniales, analizando, siempre que sea posible, la influencia de las mismas en la medida de la equidad intergeneracional.

7.1. Existencias

En el P.G.C.P. español se establece que los bienes comprendidos en las existencias deben valorarse al precio de adquisición o coste de producción. Por el primero se entiende el consignado en factura más todos los gastos adicionales en que se incurra hasta que los bienes se hallen en almacén, tales como transportes, aduanas, seguros, etc., mientras que el segundo se calcula añadiendo al precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumibles, los costes directamente imputables al producto, así como la parte que razonablemente corresponda de los costes indirectamente imputables a los productos de que se trate, en la medida en que tales costes correspondan al período de fabricación. Similar es el criterio de valoración utilizado en la elaboración de los estados financieros del gobierno de Nueva Zelanda ⁶⁰, según el cual las existencias se valoran por el menor valor de coste de adquisición y valor neto corriente.

De acuerdo con las anteriores normativas, las existencias deben ser registradas por su coste de adquisición o precio de mercado si éste resulta inferior a aquél. Nos mostramos de acuerdo con la aplicación de este principio, pero sólo si éstas tienen un pequeño peso cuantitativo en el seno de la entidad pública, circunstancia que sucederá en la mayoría de ocasiones, ya que dichas entidades se dedican, fundamentalmente, a la prestación de servicios, o, cuando teniendo un peso importante, el período medio de maduración sea corto, ya que, en estos casos, los efectos negativos que puede producir la inflación sobre la presentación de la imagen fiel del patrimonio, resultados y ejecución presupuestaria son mínimos, y la utilización de otros criterios tendentes a su eliminación, como podría ser el coste de reposición, conllevaría unas cargas para la entidad superiores a los beneficios que obtendría de su aplicación.

Sin embargo, si el peso de las existencias es considerable y el período medio de maduración es largo, creemos que el criterio a aplicar en la valoración de las mismas no debe ser el precio de adquisición, sino otro que evite los problemas que ocasiona la inflación, por los siguientes motivos:

- a) La existencia de inflación provoca que las cifras de los estados financieros no sean representativas de la situación económico-patrimonial de la entidad contable.

⁶⁰ Véase: "Estados Financieros del Gobierno de Nueva Zelanda. Ejercicio cerrado a 30 de Junio de 1992". Ob. cit.

- b) Los perjuicios de la inflación se reflejan fundamentalmente en dos estados contables: balance de situación y estado del resultado económico-patrimonial. Con respecto al primero, el registro de las existencias en el mismo por su precio de adquisición, no informa a los usuarios de los potenciales bienes o servicios que la entidad puede prestar, sino de los potenciales bienes o servicios que podía prestar cuando se adquirieron las mismas. Por otro lado, con respecto al estado del resultado económico-patrimonial, el reflejo del consumo de existencias de acuerdo con el precio de adquisición, implica que una parte del resultado sea ficticio, hecho que puede ser la base de decisiones erróneas tales como la relacionada con la fijación de la contraprestación a recibir, en su caso, por los servicios prestados, etc.
- c) El consumo de existencias, que aparecerá en la cuenta del resultado económico-patrimonial, será inferior al que realmente se ha producido, con lo que la medida de la equidad intergeneracional no sería correcta, ya que el consumo de recursos económicos por parte de las generaciones presentes, en realidad será superior al que figura recogido en el mencionado estado contable.

En definitiva, pensamos que para la consecución de la imagen fiel del patrimonio y resultados de las entidades públicas, en la valoración de las existencias se pueden utilizar varios criterios, siendo la barrera para la aplicación de uno u otro el principio de importancia relativa.

7.2. Activos fijos

La contabilización de los activos fijos de una entidad pública plantea diversos problemas a los cuales no siempre se ha dado la misma solución. Estos problemas que surgieron hace tiempo⁶¹, aún no han sido resueltos satisfactoriamente. Las dificultades relativas al tratamiento contable de los activos fijos se centran en la utilidad que se puede obtener de la información incluida sobre los mismos en los estados financieros, ya que un tratamiento erróneo puede impedir la consecución de información útil, que de otro modo se habría obtenido.

⁶¹ En Gran Bretaña el debate sobre la contabilización de los activos fijos se ha venido manteniendo desde el año 1907. En este sentido, puede verse: JONES, R. H.: "Accruals Accounting in U.K. Local Government: A Historical Context for Continuing Controversies". Financial Accountability and Management. Vol. 1. N.º 2, 1985. Págs. 145-160.

Por lo que se refiere a la **valoración** de estos activos, en el caso de adquisición onerosa, ésta vendrá dada, con carácter general, por el precio de adquisición⁶². Otros organismos normalizadores en el ámbito de la contabilidad pública han optado por valorar los activos fijos de acuerdo con valores corrientes. Así, el Chartered Institute of Public Finance and Accountancy (C.I.P.F.A.)⁶³ británico establece que los activos fijos deben ser incluidos en el balance de situación por su coste de reposición o valor de mercado teniendo en cuenta el estado de los mismos, aunque para aquéllos cuya vida útil sea pequeña, tales como vehículos, se permite que se contabilicen por su coste histórico depreciado. En Canadá el Canadian Institute of Chartered Accountants (C.I.C.A.)⁶⁴ aboga por registrar los activos fijos por su coste de adquisición, debiéndose informar en notas a los estados financieros del coste de reposición de los mismos. Por otra parte, en Nueva Zelanda⁶⁵ la valoración de los activos se realiza por el **valor neto corriente**.

En nuestra opinión, mediante la utilización de valores corrientes, las cifras son más reales y muestran el verdadero coste de reemplazamiento, si bien es cierto que se deben soportar más costes como consecuencia de la implementación y mantenimiento de un sistema de este tipo. Por ello, siempre que los mencionados costes lo permitan, creemos que los activos fijos deberían valorarse aplicando un criterio que tuviese en cuenta los efectos de la inflación en los mismos, como podría ser el **coste de reposición**, a fin de que los estados contables representasen la imagen fiel del patrimonio y resultados de los entes públicos.

Entre las **justificaciones** para la utilización de un valor corriente en la valoración de los activos fijos, se encuentran las siguientes:

- a) Como ya comentamos al principio del presente trabajo, de la cuenta de resultados pública se derivan diversas informaciones, entre las que se encuentra la medida de la equidad intergeneracional o interperíodo, según la cual este estado contable serviría para analizar si las generaciones presentes han consumido más o menos recursos públicos de los que han

⁶² INTERVENCIÓN GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO: Documento n.º 6: "Inmovilizado no Financiero". Incluido en: "Principios Contables Públicos. Documentos 1 a 8". Comisión de Principios y Normas Contables Públicas. I.G.A.E. Madrid, 1994. Pág. 149.

⁶³ CHARTERED INSTITUTE OF PUBLIC FINANCE AND ACCOUNTANCY: "Capital Accounting in Local Authorities: Final Report". C.I.P.F.A. London, 1990.

⁶⁴ CANADIAN INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS: "Accounting and Reporting for Physical Assets by Governments". C.I.C.A. Toronto, 1992. Págs. 65 y 66.

⁶⁵ "Estados Financieros del Gobierno de Nueva Zelanda. Ejercicio cerrado a 30 de Junio de 1992". Ob. cit.

aportado, así como el impacto que estas circunstancias tiene en las generaciones pasadas o futuras. Por otro lado, las cargas por amortización en la cuenta de resultados calculadas como un porcentaje de los activos valorados a coste histórico resultan heterogéneas con los ingresos y gastos del propio ejercicio, en el caso de existencia de inflación. Dichas cargas se encuentran infravaloradas, derivándose de tal infravaloración un resultado superior al realmente obtenido, de modo que la dotación de amortizaciones monetarias que no corresponden a los consumos reales de los bienes en la moneda en que aparecen contabilizados los ingresos, origina la obtención de resultados nominales o ficticios. Ante estas circunstancias, la cuenta de resultados no podría informar correctamente sobre la equidad intergeneracional por encontrarse registrados los consumos de determinados recursos en moneda de mayor poder adquisitivo que los ingresos, por lo que la existencia, por ejemplo, de un resultado “cero” en un determinado ejercicio, realmente implica la existencia de beneficios para las generaciones presentes en perjuicio de las futuras, y no una situación de equilibrio intergeneracional como podría pensarse, ya que, en unidades monetarias constantes, están consumiendo más recursos públicos de los que están aportando, lo que origina que, para el mantenimiento del mismo nivel de servicios, deban ser las generaciones futuras las que cubran el déficit ocasionado por las presentes.

- b) La aplicación del precio de adquisición como criterio valorativo de los activos fijos ocasiona que el coste de los servicios se subestime en épocas de inflación, lo cual implica que las decisiones adoptadas teniendo en cuenta esta magnitud sean erróneas. Así por ejemplo, si un ente público pretende que los usuarios de determinados servicios que éste presta financien totalmente el coste de los mismos, a fin de evitar que el resto de ciudadanos tengan que aportar recursos para el mantenimiento de servicios que no perciben, no conseguirá su objetivo si aplica el precio histórico a la valoración de los activos fijos, ya que según el mismo el coste de tales servicios se infravalora, como antes hemos comentado. En el momento de renovación de los activos fijos utilizados en la prestación de tales servicios, los recursos necesarios para esta operación deberían haber sido recuperados a través de las contraprestaciones impuestas por la Administración Pública a los usuarios. Sin embargo, el ente público sólo habrá recuperado el coste histórico de los mismos, recursos que no serán suficientes para reponer unos activos cuyo coste se ha incrementado como consecuencia de la inflación. Por tanto, si se quiere mantener el mismo volumen de servicios, se deberá, por término general, aumentar el nivel de endeuda-

miento para la financiación de los nuevos activos, con lo que los bienes que han generado beneficios a un conjunto determinado de ciudadanos, no serán financiados por éstos sino por la ciudadanía en general de generaciones futuras (aquéllas que amorticen la deuda pública emitida para reponer los activos), no existiendo, de este modo, equidad intergeneracional. Esta circunstancia no se habría producido si el coste de los servicios se hubiese calculado en base a valores actuales de los activos fijos utilizados en la prestación de los mismos.

- c) La información sobre los activos fijos que posee un ente público puede ser utilizada para la estimación del volumen de servicios potenciales que dicho ente podrá prestar en el futuro. Sin embargo, ante la existencia de inflación, la utilización del coste histórico como criterio valorativo de los activos fijos dificulta tal estimación, ya que se estarían comparando activos con servicios expresados cada uno de ellos en unidades monetarias de distinto poder adquisitivo.
- d) Los actuales programas de renovación de activos fijos conllevan la elección cuantitativa de las fuentes de financiación necesarias. Si dichos activos se encuentran registrados contablemente por su coste histórico no se facilitan tales decisiones, circunstancia que si se produciría mediante la utilización de valores actuales.
- e) Ante la existencia de inflación, la utilización del coste histórico para valorar los activos fijos dificulta la realización de comparaciones entre diversos entes públicos que prestan un mismo servicio, pudiendo falsear los datos sobre la eficiencia en la prestación de tal servicio. A este respecto, supóngase, por ejemplo, que dos entes públicos “A” y “B” prestan un mismo servicio, valiéndose cada uno de ellos de los mismos medios y consumiendo los mismos recursos, con la única diferencia de que los activos fijos de “A” fueron adquiridos cuando el nivel de precios se correspondía con un índice de 100, mientras que los de “B” lo fueron cuando el mencionado índice se situaba en 200. Un análisis de eficiencia en la prestación del servicio referido, por parte de los dos entes en cuestión, debería concluir con unos resultados muy similares en uno y otro. Sin embargo, la utilización del coste histórico para la valoración de los activos fijos ocasionaría que la contabilidad informase de un consumo anual de inmovilizado doble por parte del ente público “B” en relación al “A”, circunstancia que no responde a la realidad y que invalida, por tanto, las conclusiones del análisis. Consecuencias similares a las analizadas para el caso anterior tendría la aplicación del

coste histórico a la valoración del activo fijo, en el caso de pretender comparar la eficiencia en la prestación de servicios por parte de una misma entidad en períodos distintos.

Con el objetivo de que los estados financieros informen correctamente de los activos fijos, y teniendo en cuenta que éstos deben estar registrados por valores actuales, será necesario la realización de **cambios periódicos en la valoración**, a fin de que dichos elementos patrimoniales se encuentren correctamente registrados. Con respecto a este tema, los entes públicos de Nueva Zelanda ⁶⁶ revalorizan sus activos fijos al menos una vez cada tres años, a no ser que el coste de la revalorización exceda a la posible ganancia por el incremento de información, siendo la contrapartida de la revalorización, en el balance de situación, una reserva creada individualmente para cada clase de activo. En Gran Bretaña, la C.I.P.F.A. ⁶⁷, adoptando un sistema muy similar al anteriormente comentado, también se muestra a favor de la realización de revalorizaciones en los activos fijos, indicando que éstas deberán llevarse a cabo en intervalos no inferiores a cinco años. Existen, sin embargo, pronunciamientos contrarios a la revalorización de los activos fijos, como es el caso de la I.G.A.E. ⁶⁸, para la cual *“con carácter general no será admisible la revalorización contable de los bienes que conforman el inmovilizado; excepcionalmente podrán revalorizarse dichos bienes cuando una norma con rango suficiente así lo autorice y en los términos establecidos en dicha norma”*. En nuestra opinión, como consecuencia directa de la valoración de los activos a precios actuales, se debe incrementar el coste histórico de tales activos, a fin de que la información derivada de los mismos se encuentre más actualizada y sea más válida para la toma de decisiones. La contrapartida de dicho incremento en el activo debe ser una reserva por revalorización, por lo que pensamos que no es necesario que tales aumentos tengan influencia en la cuenta de resultados, sino que pueden reflejarse directamente en el balance en forma de reserva. Igualmente entendemos que la periodicidad de tal revalorización dependerá del nivel de inflación existente. Así, en países con bajas tasas de incremento de precios, como son la mayoría de los desarrollados, sería suficiente con que la revalorización de los activos se produjese cada tres o cuatro años, mientras que en otros, como determinados países latinoamericanos, debería realizarse anualmente.

⁶⁶ Véase: “Estados Financieros del Gobierno de Nueva Zelanda. Ejercicio cerrado a 30 de Junio de 1992”. Ob. cit.

⁶⁷ CHARTERED INSTITUTE OF PUBLIC FINANCE AND ACCOUNTANCY: “Institute Statement on Financial Reporting”. Exposure Draft. C.I.P.F.A. enero, 1993.

⁶⁸ INTERVENCION GENERAL DE LA ADMINISTRACION DEL ESTADO: Documento n.º 6: “Inmovilizado no Financiero”. Ob. cit. Pág. 155.

Por otra parte, la **cuenta del resultado económico-patrimonial** debe informar sobre el incremento o disminución del patrimonio del ente público, a la vez que servir como instrumento de cálculo del coste de los servicios que éste presta, por lo que, para la consecución de tales objetivos, es necesario recoger la influencia que en unos y otro tiene la posesión y utilización de activos fijos. A estos efectos, pensamos que se debe incluir en dicho estado un cargo como consecuencia del consumo de los activos fijos, lo cual facilitaría el cálculo de los costes totales de los productos o servicios prestados durante el ejercicio por parte del ente público. De este modo, la Administración Pública en particular y el resto de usuarios de los estados contables, en general, podrán disponer de información válida que posibilite el conocimiento de la existencia o no de equidad intergeneracional derivada de las actuaciones desarrolladas por una entidad pública durante el último ejercicio o legislatura, así como la toma de decisiones relativas, por ejemplo, al importe que se deba cobrar a los usuarios de los bienes o servicios públicos prestados, a fin de recuperar una parte o la totalidad del coste de los mismos.

No obstante, el verdadero problema de la amortización en el ámbito público radica en la utilidad de su dotación, tema que entendemos aún no se encuentra satisfactoriamente resuelto. A este respecto, algunos autores⁶⁹ no ven la conveniencia de la dotación de amortizaciones porque *“no se genera conceptualmente beneficio alguno que permita su dotación y al mismo tiempo la retención, por igual importe, de la tesorería correspondiente”*. Por otro lado, los argumentos más frecuentes a favor de la realización de amortizaciones son⁷⁰:

- a) Es un elemento más de coste, por lo tanto, si se quiere conocer con exactitud el coste total de la prestación de determinados servicios debe ser tenida en cuenta.
- b) Mediante la consideración de la amortización como un gasto se conserva el capital de las entidades.

⁶⁹ REQUENA RODRIGUEZ, J.M.; GARCIA MARTIN, V. Y CARRASCO DIAZ, D. *“La Contabilidad Pública Actual en España”*. Ob. cit.

⁷⁰ Véase en este sentido:

CONDOR LOPEZ, V.; GIMENO ZUERA, J.; LAINEZ GADEA, J. A.; PINA MARTINEZ, V. J. Y POSTIGO LASTRADA, J. L.: *“Las Amortizaciones en las Entidades de Administración Pública”*. Técnica Contable. Año XLII. Tomo XLII, 1990. Pág. 30.

SANCHEZ ARROYO, G.: *“La Contabilidad en las Entidades sin Finalidad Lucrativa”*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, 1990. Pág. 459.

- c) Contabilizando las amortizaciones se proporciona una valoración más exacta del inmovilizado.
- d) Si se tiene en cuenta la amortización como un elemento más de coste en la prestación de determinados servicios, se puede comparar éste con lo que costaría prestar el mismo servicio por entidades privadas.
- e) Mediante el registro de las amortizaciones se tiene un conocimiento más exacto del valor del inmovilizado depreciado no recuperado mediante el cobro de los servicios, sirviendo este dato como base para la solicitud de los fondos necesarios para reponer dichos activos.

En nuestra opinión, si se quiere que la contabilidad pública sea una eficaz herramienta para la gestión de los entes públicos, creemos que es necesaria la dotación de amortizaciones del inmovilizado y su reflejo en la Cuenta de Resultados de tales entes. Los argumentos anteriores en favor de las mismas tienen, desde nuestro punto de vista, más peso que los esgrimidos en su contra, ya que, teniendo en cuenta que el objetivo último de los estados contables suministrados por un ente público, debe ser mostrar a los potenciales usuarios de la información en ellos incluida la imagen fiel de las actividades desarrolladas y situación patrimonial del mismo, consideramos que la no inclusión de las amortizaciones del inmovilizado falta a dicho objetivo, ya que priva a los terceros interesados de informaciones tan valiosas como las ya comentadas.

7.3. Inversiones destinadas al uso general

Según reconoce la I.G.A.E.⁷¹ *“tendrán la consideración de inversiones destinadas al uso general aquellos bienes o inversiones efectuadas sobre éstos que cumplan las siguientes características:*

- *Estar incluidos en el dominio público.*
- *Depender jurídicamente de la tutela del sujeto contable, en el supuesto de los bienes destinados al uso general.*
- *Haber sido realizadas con cargo a los respectivos presupuestos o, en su caso, haber sido formalmente recibidas de otro sujeto público o privado, en el supuesto de las infraestructuras.*

⁷¹ INTERVENCIÓN GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO: Documento n.º 6: *“Inmovilizado no Financiero”*. Ob. cit. Págs. 144 y 145.

— Tener una vida útil que trascienda la duración de un ejercicio económico.

— Ser utilizables directamente por la generalidad de los ciudadanos sin más restricciones que las derivadas de la policía administrativa”.

La diferencia fundamental entre este tipo de bienes y aquéllos que integran el inmovilizado de un determinado ente público, consiste en el hecho de que, mientras las inversiones destinadas al uso general representan uno de los productos de la actividad pública, siendo transferidos a la sociedad para uso y disfrute de la misma, los segundos son utilizados por las entidades públicas como soporte de la prestación de bienes y servicios.

Existe diversidad de opiniones en los pronunciamientos normativos relativos a la inclusión de las infraestructuras y demás bienes de uso general en el balance de situación de un ente público. Entre los favorables, cabe destacar el adoptado por el Gobierno neozelandés ⁷², el cual, por ejemplo, valora las **carreteras nacionales** sobre la base de su coste de reposición, incorporando estos bienes en el activo de su balance. En este mismo sentido se manifiesta la normativa australiana ⁷³ y, a nivel doctrinal, el profesor Lüder ⁷⁴.

Por su parte, la I.G.A.E. ⁷⁵, se muestra contraria al mantenimiento de las **infraestructuras y demás bienes destinados al uso general** en el balance de situación, estableciendo que “*la entrega al uso general de los bienes o de las inversiones provocará su baja como activo inmovilizado, aunque deberá mantenerse el control y seguimiento físico y jurídico de dichos bienes en los correspondientes registros especializados*”.

⁷² Véase en este sentido:

“Estados Financieros del Gobierno de Nueva Zelanda. Ejercicio cerrado a 30 de Junio de 1992”. Ob. cit.

ORGANIZACION DE COOPERACION Y DESARROLLO ECONOMICOS. SERVICIO DE LA GESTION PUBLICA: “¿Contabilidad para qué?. La Utilidad de la Contabilidad Empresarial en el Sector Público”. Ob. cit.

⁷³ Véase: PUBLIC SECTOR ACCOUNTING STANDARDS BOARD OF THE AUSTRALIAN ACCOUNTING RESEARCH FOUNDATION: Australian Accounting Standard n.º 27: “Financial Reporting by Local Governments”. Australian Accounting Research Foundation. Victoria, 1991. Págs. 14-16.

⁷⁴ Véase: LÜDER, K.: “Valoración de Activos en la Administración”. Cuadernos de trabajo de Speyer. 1991. Págs. 7 y ss.

⁷⁵ INTERVENCION GENERAL DE LA ADMINISTRACION DEL ESTADO: Documento n.º 6: “Inmovilizado no Financiero”. Ob. cit. Pág. 46.

Una postura intermedia es la adoptada en la Contabilidad de Fondos estadounidense, en la cual el registro de la infraestructura depende del tipo de fondo que realice su compra. En los fondos de propiedad, normalmente se registrará como otro activo más, mientras que la contabilización de las compras de infraestructura, relacionadas con un **fondo gubernamental** es opcional. Llevándose a cabo, en su caso, en el grupo de cuentas generales de activos fijos, aunque normalmente los entes públicos no suelen registrar estos activos, y si lo hacen, no informan de ellos en sus estados financieros.

Como ya hemos comentado anteriormente, en el entorno público se debe reconocer un elemento patrimonial como activo cuando contribuya a la consecución de los objetivos típicos de las entidades públicas, esto es, la prestación de bienes y servicios a la colectividad. En este sentido se manifiestan algunos autores ⁷⁶, para quienes *“en el ámbito de las entidades sin ánimo de lucro y, en consecuencia, en el de las Administraciones Públicas, el valor y la utilidad que el activo tiene para éstas ha de interpretarse en términos de la capacidad de éste para contribuir al objetivo de servicio de dichas entidades y, por tanto, en su capacidad para ser utilizado en la provisión de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de los ciudadanos”*. Por otra parte, las inversiones destinadas al uso general nacen con el fin de prestar tales servicios, los cuales no se agotan en tanto que no termina la vida útil de dichas inversiones. Por lo tanto, no nos parece correcto dar de baja las mismas del activo del balance cuando se produce su traspaso al uso general, ya que es en este momento cuando comienzan a ser útiles a la sociedad.

En consecuencia, estos bienes cumplen con la definición de activo, ya que de ellos se derivan servicios potenciales o beneficios económicos futuros y puede ser medido su valor, lo que, desde nuestro punto de vista, implica su inclusión en el activo del balance, con lo cual se consigue informar, básicamente, sobre el potencial de servicios que posee dicha entidad e, indirectamente, sobre las mejoras en la calidad de vida de los ciudadanos ocasionadas como consecuencia de las actividades de la misma, resultando la información sobre estas inversiones, a la vez, justificativa del destino que los responsables públicos han dado a parte de los recursos por ellos gestionados. Asimismo, *“la desaparición del balance de situación de estos activos, provocará en aquellas entidades con endeudamiento importante por este concepto, la aparición de patrimonios netos negativos (circunstancia que), si bien no tiene implicaciones*

⁷⁶ LUCUIX GARCIA, I. Y MALLADO RODRIGUEZ, J.A.: *“Tratamiento del Inmovilizado no Financiero en el nuevo P.G.C.P.”* Pág. 81. Incluido en: CARRASCO DIAZ, D. Y OTROS: *“La Nueva Contabilidad Pública. La Información contable y el Plan General de Contabilidad Pública de 1994”*. Ob. cit.

sobre la solvencia de la entidad, puede resultar difícil de entender por los usuarios externos de la contabilidad pública”⁷⁷.

La inclusión en el balance de situación de las infraestructuras también sirve al objetivo general del presente trabajo, cual es la medida de la equidad intergeneracional. En efecto, el pasivo a largo plazo, desde este punto de vista, informa sobre las cargas que las generaciones o gobiernos presentes trasladan a los futuros, en tanto que el volumen de activos fijos sobre el servicio potencial que es entregado a estos últimos. El proceder a la baja de las infraestructuras cuando éstas se hayan terminado y, consiguientemente, del balance de situación de la entidad pública, originaría que el análisis de la equidad intergeneracional acumulada, al cual dedicaremos un futuro epígrafe, fuese erróneo, ya que en él se tendrían en cuenta todos los pasivos permanentes trasladados a las futuras generaciones, pero no todos los bienes públicos que contribuirán a su bienestar. En consecuencia, en nuestra opinión, otra de las justificaciones para la inclusión en el balance de situación de las infraestructuras, viene representada por la mejora informativa que supone para el análisis de la equidad intergeneracional acumulada en un momento concreto.

Por otro lado, con respecto a su amortización, nos mostramos de acuerdo con la opinión de algunos autores⁷⁸, para quienes ciertos bienes de uso general como las carreteras, puentes, parques o incluso los monumentos “están destinados a permanecer indefinidamente, para lo cual precisan estar sometidos a un proceso de mantenimiento y renovación que asegure que su capacidad de prestar servicios no se vea deteriorada. Bajo estas condiciones su vida útil puede ser considerada prácticamente indefinida, por lo que la aplicación de un sistema de amortización, independientemente de las dificultades prácticas que supondría, carecería de significado”.

7.4. Bienes comunales y del patrimonio Histórico, Artístico y Cultural

Los **bienes comunales** son aquéllos de uso público cuyo dominio pertenece a una colectividad determinada, normalmente un municipio, soliendo concretarse en terrenos e infraestructuras realizadas sobre los mismos.

⁷⁷ PINA MARTINEZ, V.: “La Valoración del Inmovilizado en las Administraciones Públicas: criterios alternativos y su utilidad para la toma de decisiones”. II Jornada de Trabajo sobre Contabilidad Pública. Valencia, 1993. Pág. 11.

⁷⁸ LUCUIX GARCIA, I. y MALLADO RODRIGUEZ, J.: “Tratamiento del Inmovilizado no Financiero en el Nuevo P.G.C.P.” Ob. cit. Págs. 85 y 86.

Consideramos que las circunstancias a contemplar en cuanto a la inclusión de este tipo de bienes en el activo del balance de situación de un determinado ente público son las mismas que las expuestas en el caso de las infraestructuras, es decir, el cumplimiento con los requisitos de **“activo”**. A este respecto, según la I.G.A.E.⁷⁹ no se debe informar de los mismos en el activo del balance de situación, aunque, en nuestra opinión, habrá que realizar un análisis individual para determinar si cumplen o no con las condiciones de activo y, en consecuencia, ser o no incluidos en el mencionado balance. En cuanto a la dotación de amortizaciones creemos que ésta no debería producirse por los mismos motivos que los expuestos para las inversiones destinadas al uso general.

Con respecto al segundo tipo de bienes que tratamos en el presente apartado, **bienes del Patrimonio Histórico, Artístico y Cultural**, se incluyen, para el caso español⁸⁰, los *“inmuebles y objetos muebles de interés artístico, histórico, paleontológico, arqueológico, etnográfico, científico o técnico, conforme a lo establecido en la Ley 16/1985, de 25 de Junio,... el patrimonio bibliográfico y documental, los yacimientos arqueológicos, así como los sitios naturales, jardines y parques que tengan valor artístico, histórico o antropológico”*, siempre que se haya producido una declaración individualizada para cada bien de su interés cultural.

En cuanto a su consideración como activo, la I.G.A.E.⁸¹ mantiene la postura expresada con respecto a las infraestructuras y bienes comunales, es decir, opta por su no inclusión en el balance de situación, aunque, *“excepcionalmente, y para los bienes que se destinen primordialmente a la prestación de servicios públicos o administrativos, podrán ser considerados, a efectos contables, inmovilizado material”*. Sin embargo, en las normas de elaboración de los estados financieros del Gobierno de Nueva Zelanda⁸² se mantiene sobre este tema una posición según la cual, se considera a estos bienes desde el punto de vista contable, en función del cumplimiento con los requisitos para el reconocimiento de un activo. Nos mostramos de acuerdo con la I.G.A.E., aunque entendemos que, en el caso de que estos bienes

⁷⁹ INTERVENCION GENERAL DE LA ADMINISTRACION DEL ESTADO: Documento n.º 6: *“Inmovilizado no Financiero”*. Ob. cit. Págs. 146 y 147.

⁸⁰ Ibidem, pág. 14.

⁸¹ Ibidem, pág. 142.

⁸² Véase en este sentido:

“Estados Financieros del Gobierno de Nueva Zelanda. Ejercicio cerrado a 30 de Junio de 1992”. Ob. cit.

ORGANIZACION DE COOPERACION Y DESARROLLO ECONOMICOS. SERVICIO DE LA GESTION PUBLICA: *“¿Contabilidad para qué?. La Utilidad de la Contabilidad Empresarial en el Sector Público”*. Ob. cit.

se destinen a la prestación de servicios, debiendo ser tratados, en consecuencia, como inmovilizado material, pueden surgir problemas valorativos importantes. Una solución a estos problemas entendemos que podría ser la planteada por algunos autores⁸³, según los cuales sólo el valor incorporado a tales activos, como consecuencia de su acondicionamiento para la prestación de servicios, debería ser tratado como inmovilizado material.

En cualquier caso, la inclusión en el balance de situación de los bienes comunales y de los del Patrimonio Histórico, Artístico y Cultural puede justificarse, al igual que hacíamos en relación a las infraestructuras, en el sentido de contribuir a una medida más correcta de la equidad intergeneracional acumulada.

7.5. Neto

Al igual que sucede en las empresas, en los entes públicos esta masa patrimonial se encuentra integrada por la diferencia entre el activo real y el pasivo exigible, siendo su significado similar en los ámbitos empresarial y público. Así, en el primero representa los recursos que los propietarios de las empresas han aportado para la financiación de su estructura económica, bien de forma directa o a través del no reparto de dividendos en la cuantía que permitiría el volumen de beneficio obtenido, significado que puede ser trasladado directamente al ámbito público, en el cual los aportadores de recursos para financiar el activo de las entidades públicas son los ciudadanos, si bien es cierto que no existen relaciones de propiedad a favor de los mismos ni reparto de beneficios.

Por otra parte, en las empresas el neto representa la garantía de que disponen los acreedores en relación a la conversión en liquidez de sus deudas, por lo que el conocimiento del volumen y evolución de esta masa patrimonial resulta de interés para estos usuarios externos de la información contable. Por el contrario, en relación a las entidades públicas la garantía de los acreedores no viene representada por la mencionada masa patrimonial, ya que sus bienes poseen la característica de inembargabilidad, lo cual origina que pierda importancia la información relativa al neto.

⁸³ Sobre este tema puede consultarse:

CARRASCO DIAZ, D.: "El Inmovilizado no Financiero en el marco de la actual Planificación Contable Pública". Presupuesto y Gasto Público. N.º 13/1994. Instituto de Estudios Fiscales. Ministerio de Economía y Hacienda. Págs. 73 y 74.

PINA MARTINEZ, V.: "Tratamiento Contable del Inmovilizado no Financiero de las Entidades Públicas". Técnica Contable. Abril, 1993. Pág. 263.

En el ámbito público, cabe distinguir entre el patrimonio y las reservas, como componentes del neto. Por lo que se refiere al primero, está representado por la diferencia entre el activo propio y el pasivo exigible de un ente público, disminuido por aquellas cantidades recogidas en cuentas de reservas. El saldo de la cuenta representativa de este patrimonio se puede ver incrementado o disminuido por la incorporación de resultados, así como a consecuencia de determinadas operaciones que originan situaciones patrimoniales especiales, en concreto, la cesión y la adscripción de bienes, de modo que si el Ente Público entrega bienes mediante cesión gratuita o los adscribe a entidades de él dependientes o los recibe en adscripción o cesión, deberá recoger la correspondiente variación de su patrimonio. La I.G.A.E.⁸⁴ establece otra situación que provoca variaciones en el patrimonio de las entidades públicas, cual es la entrega de bienes al dominio público, de acuerdo con la cual, debe producirse la baja en cuentas de los bienes en cuestión, así como la reducción del patrimonio del ente público en el momento de dicha entrega, tratamiento que implica la no consideración de los mencionados bienes como activos del ente público. Como hemos comentado con anterioridad, no nos mostramos de acuerdo con dicho tratamiento ya que estimamos que estos bienes sí deben ser considerados como activos del ente público y mantenidos en cuentas, por lo que, al no producirse su baja contable, no cabría hablar de reducción patrimonial asociada a la misma.

Por lo que respecta a las reservas, en el ámbito empresarial su naturaleza puede ser muy variada, de modo que cabe hacer referencia a reservas procedentes de aportaciones capitalistas (prima de emisión), otras que proceden de la retención de beneficios (reserva legal, voluntaria, etc.) y las originadas por la revalorización de los activos (reservas de revalorización). Todas estas reservas se encuentran reguladas por la ley, en la cual se establecen determinados condicionantes para su uso, resultando algunas disponibles y, en consecuencia, libremente distribuibles a los accionistas, mientras que otras poseen la característica de no disponibles y, por lo tanto, los bienes que financian pueden ser considerados como garantía de la empresa ante sus acreedores, al igual que sucede con el capital social.

En las Administraciones Públicas, como ya hemos comentado en reiteradas ocasiones, el patrimonio no constituye garantía frente a terceros y, por otro lado, estas entidades no reparten beneficios, circunstancias por las cuales las reservas propias del entorno empresarial no tienen razón de existir en el público, por lo que, en nuestra opinión, las reservas por revalorización de activos creadas como

⁸⁴ Véase: INTERVENCION GENERAL DE LA ADMINISTRACION DEL ESTADO: Documento n.º 6: "Inmovilizado no Financiero". Ob. cit.

consecuencia de la aplicación de criterios valorativos que tienen en cuenta los efectos de la inflación, como puede ser el coste de reposición, en la valoración de los mismos, son las únicas que tienen cabida en el ámbito público.

No obstante, teniendo en cuenta que el resultado económico-patrimonial es una medida de la variación en la equidad intergeneracional a lo largo de un ejercicio económico, pensamos que, con el objetivo de que el sistema contable suministrase información sobre los efectos que tendrán en los gobiernos futuros las actuaciones llevadas a cabo por los responsables políticos durante una legislatura, debería crearse una reserva, cuya denominación podría ser **“Reserva de equidad intergeneracional”**, cuyo saldo indicaría el consumo neto de recursos económicos o la generación neta de recursos financieros que han supuesto incremento patrimonial, consecuencia de tales actuaciones.

Para la consecución del mencionado objetivo, al final de cada uno de los ejercicios que formen parte de una legislatura, se debería trasladar el saldo de la cuenta del resultado económico-patrimonial a la mencionada reserva. De este modo, si esta cuenta al final de dicha legislatura presentase un saldo deudor, significaría que, como consecuencia de las actividades desarrolladas por el equipo gubernamental, se ha producido un consumo neto de recursos económicos, de modo que la situación de partida del próximo gobierno sería peor que la del pasado, pues, para prestar sus servicios, contaría con un activo neto inferior o con un endeudamiento superior, circunstancias éstas que limitarían sus posibilidades de actuación. Si el saldo en cuestión fuese acreedor, las conclusiones de su análisis serían inversas a las obtenidas en el caso anterior. Por último, si dicho saldo fuese cero, implicaría que el gobierno saliente no ha comprometido las actuaciones de los futuros, desde el punto de vista de la equidad intergeneracional.

El saldo de la reserva que proponemos se traspasaría a la cuenta de patrimonio al inicio de cada legislatura, de modo que el correspondiente a esta última cuenta, una vez realizada la anterior operación, constituiría el patrimonio neto inicial que debería gestionar el gobierno entrante.

8. INFORMACION SOBRE LA EQUIDAD INTERGENERACIONAL INCLUIDA EN LAS CUENTAS ANUALES PUBLICAS

Los Estados Contables constituyen el resultado final de todo proceso de tal naturaleza, siendo su objetivo informar sobre la situación patrimonial, financiera, económica y presupuestaria de la entidad contable de la que proceden para, de

este modo, servir como herramienta en la toma de decisiones relativas a dicha entidad. A este respecto, la I.G.A.E.⁸⁵ establece que la información económico-financiera pública debe mostrar:

- a) *“La situación patrimonial.*
- b) *Cuál es la necesidad o capacidad inmediata o mediata de liquidez.*
- c) *Cómo se ha ejecutado el Presupuesto, es decir, si los recursos fueron obtenidos y utilizados de acuerdo con el presupuesto legalmente aprobado.*
- d) *Los gastos y los ingresos económicos, y en qué medida éstos han sido suficientes para cubrir aquéllos y si en el futuro los ciudadanos deberán soportar cargas por servicios previamente administrados”.*

Por otro lado, en Gran Bretaña el **Annual Report Code of Practice**⁸⁶, reconoce las siguientes utilidades a los estados financieros elaborados por las administraciones locales:

- a) *“Suministrar a los contribuyentes información clara sobre las actividades de la entidad.*
- b) *Asistir a los electores, contribuyentes, etc. en la realización de comparaciones y juicios sobre el funcionamiento de la entidad local.*
- c) *Asistir a los gobernantes para que éstos puedan formarse opiniones sobre el funcionamiento de la entidad local”.*

El anterior pronunciamiento es prácticamente igual al realizado por la C.I.P.F.A.⁸⁷, la cual establece que los estados financieros deben *“suministrar a los electores, miembros de la autoridad y otras partes interesadas clara información sobre las finanzas de la entidad pública, a fin de dar respuesta a preguntas como:*

⁸⁵ INTERVENCIÓN GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO: Documento n.º 7: *“Información Económico-Financiera Pública”*. Incluido en: *“Principios Contables Públicos. Documentos 1 a 8”*. Ob. cit. Págs. 176 y 177.

⁸⁶ DEPARTMENT OF THE ENVIRONMENT: *“Code of Practice for the Publication of Annual Reports by Local Authorities”*. H.M.S.O., 1981.

⁸⁷ CHARTERED INSTITUTE OF PUBLIC FINANCE AND ACCOUNTANCY: *“Code of Practice on Local Authority Accounting for Great Britain”*. C.I.P.F.A. April, 1991.

- ¿Cuánto han costado los servicios proporcionados durante el ejercicio?
- ¿En qué cantidad fueron superiores o inferiores los ingresos al coste de los servicios?
- ¿Cuáles fueron los activos y obligaciones de la autoridad al final del ejercicio?"

Por su parte, la N.Z.S.A. emitió una norma⁸⁸ aplicable a todos los entes integrantes del sector público, en la cual se establecen los siguientes objetivos de los informes externos:

- a) Evaluar la responsabilidad sobre el uso de los recursos públicos en términos de administración eficiente. Los aspectos de evaluación incluyen:
 - Posición financiera y resultados de las operaciones.
 - Eficacia y eficiencia.
 - Determinación del cumplimiento con las restricciones financieras y regulaciones.
- b) Adopción de decisiones sobre el empleo de los fondos y recursos.

En otro pronunciamiento realizado por este mismo organismo⁸⁹, se reconocen, como objetivos de los estados financieros, los siguientes:

- a) Informar sobre el funcionamiento de los servicios, posición financiera y cash-flows de la entidad contable.
- b) Informar sobre el cumplimiento de la entidad contable con la legislación relevante, ley común, etc. para conocer el funcionamiento de los servicios, posición financiera y cash flows de la entidad contable.
- c) La toma de decisiones sobre los recursos obtenidos y empleados por la entidad contable.

⁸⁸ NEW ZEALAND SOCIETY OF ACCOUNTANTS: "Statement of Public Sector Accounting Concepts". Wellington. July, 1987. Párrafo 4.1.

⁸⁹ NEW ZEALAND SOCIETY OF ACCOUNTANTS: "A Proposed Framework for Financial Reporting in New Zealand". New Zealand Society of Accountants. 1992. Párrafo 2.1.

Por lo que se refiere a los posicionamientos doctrinales, algunos autores⁹⁰ piensan que los estados contables del ámbito público deben suministrar información útil relativa a:

- a) Capacidad financiera del ente para continuar desarrollando un determinado nivel de actividad.
- b) Cumplimiento con las disposiciones fiscales y legales.
- c) Niveles de actividad, es decir, el grado de actividad desarrollado bajo determinados programas, incluyendo costes de los inputs y valor de los outputs.

Según otras opiniones⁹¹, los informes financieros públicos deben proporcionar datos referentes a:

- a) Asignaciones presupuestarias, incluyendo información útil para que los usuarios puedan llevar a cabo sus decisiones referentes al uso de los recursos disponibles.
- b) Cumplimiento con las disposiciones legales y contractuales.
- c) Viabilidad financiera y resultado de los servicios.
- d) Recursos económicos, obligaciones, equidad y cambios en la misma.
- e) Recursos económicos utilizados en la prestación de servicios.

Por otro lado, Mautz⁹² plantea que los estados financieros deben posibilitar la respuesta a las siguientes cuestiones:

- a) ¿Qué impuestos obtuvo la entidad pública y de quién en el último año?
- b) ¿Qué hizo el gobierno con lo que recibió?

⁹⁰ POINTS, J. R. AND MICHELSON, G.: "Improving Accounting and Financial Reporting in the Federal Government". The Government Accountants Journal. Winter 1979-1980. Pág. 40.

⁹¹ GREATHOUSE, F. L.: "Objectives of Governmental Accounting and Financial Reporting". The Government Accountants Journal. Spring, 1980. Págs. 49 y 50.

⁹² MAUTZ, R. K.: "Generally Accepted Accounting Principles and Federal Government Financial Reporting". Public Budgeting and Finance. Vol. 11, n.º 4. Winter, 1991. Pág. 8.

- c) Las actividades desarrolladas por el gobierno, ¿incrementaron o disminuyeron la deuda nacional?
- d) ¿Con qué grado de eficiencia económica opera la entidad pública?

Los aspectos planteados por Mautz se encuentran menos relacionados con el cumplimiento con la legalidad, poniendo mayor atención a cuestiones tales como el control de los orígenes y aplicaciones de los recursos públicos y el efecto que la actuación gubernamental tiene en la economía en general.

Por último, dentro de los posicionamientos doctrinales, para determinados autores⁹³ entre los objetivos de los estados financieros públicos, cabe destacar los siguientes:

- a) Suministrar a las autoridades y usuarios la seguridad de que la utilización de los servicios ha sido acorde con los requerimientos legales y de otro tipo.
- b) Servir como herramientas para supervisar el funcionamiento y evaluar la dirección, suministrando una base que sirva para comparar los objetivos alcanzados con los previstos, así como para realizar comparaciones con otras organizaciones.
- c) Proporcionar información sobre el coste de los bienes adquiridos y servicios prestados, así como sobre la eficacia y eficiencia alcanzada en el uso de los recursos de la organización.
- d) Facilitar la base para realizar planificaciones futuras.
- e) Ayudar a los lectores de los informes a juzgar si la organización podrá seguir suministrando bienes y servicios en el futuro.
- f) Suministrar información a aquellos interesados que quieren mantener cualquier tipo de relación futura con la organización.

En definitiva, tomando como base los posicionamientos anteriormente analizados, las finalidades de los estados financieros elaborados por los entes públicos, pueden concretarse en:

⁹³ HENLEY, D; LIKIERMAN, A.; PERRIN, J.; EVANS, M.; LAPSEY, I. AND WHITEOAK, J.: "Public Sector Accounting and Financial Control". Van Norstrand Reinhold (U.K.) 1986. Pág. 12.

- Presentar información adecuada sobre la ejecución presupuestaria, principalmente con objetivos de control, así como de planificación de próximos ejercicios.
- Informar sobre el cumplimiento con la legislación aplicable, fundamentalmente en materia fiscal y presupuestaria.
- Informar sobre el coste de los servicios suministrados, a fin de poder satisfacer necesidades de gestión de las entidades públicas, aunque también destinado a los ciudadanos y a otros grupos sociales interesados en conocer el mismo.
- Mostrar la situación financiera y capacidad para poder seguir prestando los servicios actuales en el futuro.
- Suministrar información sobre los efectos de la actuación pública en la economía en general.
- Informar sobre los efectos que las actuaciones de los actuales responsables políticos tienen sobre los futuros, es decir, servir como herramienta para la medida de la equidad intergeneracional.

Al último de los anteriores objetivos se le ha prestado escasa atención desde un punto de vista normativo y doctrinal, si bien creemos que su importancia es equiparable a la del resto, consecuencia de lo cual surge el presente trabajo. La medida de la equidad intergeneracional, tal como la hemos definido, se consigue, básicamente, mediante la información suministrada por el balance de situación y la cuenta del resultado económico-patrimonial, estados contables que serán el siguiente objeto de nuestro análisis.

8.1. Balance de situación

Se trata de un estado de tipo financiero y de carácter estático que muestra el equilibrio entre los elementos activos y pasivos integrantes del patrimonio de la entidad contable, referido a un momento concreto en el tiempo, es decir, informa sobre la *“situación económica financiera de la empresa en un momento dado, esto es, el estado de sus inversiones (Activo) y de sus fuentes de financiación (Pasivo)”*⁹⁴. Un

⁹⁴ QUESADA SANCHEZ, F. J.: *“Presentación de la Información Anual”*. Impreso en Tébar Flores. Albacete, 1995. Pág. 20.

aspecto básico que no debe ser olvidado ante la realización de cualquier análisis del balance es la **representatividad** de las cifras en él incluidas. A este respecto se pueden establecer las siguientes deficiencias del mismo que dificultan el conocimiento de la marcha económico-financiera empresarial ⁹⁵:

- Se trata de un elemento estático, por lo que no informa de la evolución de los diversos elementos que lo componen.
- La comparación de dos balances consecutivos ofrece una idea de dos situaciones estáticas, pero no explica cómo se ha pasado de una a otra.
- Para que las cifras del balance representen correctamente la situación patrimonial de la empresa es condición necesaria que todas las partidas integrantes del mismo se hayan valorado con moneda homogénea, es decir, que la unidad monetaria permanezca estable.

Respecto a su utilidad informativa, en el **ámbito empresarial** el activo representa la garantía que ofrece la empresa a los acreedores, de modo que mediante su elaboración sus usuarios adquieren constancia de los recursos económicos propiedad de la misma y de la estructura financiera que sostiene tales recursos. Paralelamente, la información ofrecida permite conocer, entre otras variables, la rentabilidad de la entidad, el nivel de endeudamiento, así como la capacidad para hacer frente a las obligaciones tanto a corto como a largo plazo, resultando, en consecuencia, un documento básico para el análisis de la estructura del capital económico y financiero, así como de la solvencia de la entidad contable a largo plazo y de su liquidez a corto plazo ⁹⁶. En definitiva, el balance de situación en el entorno empresarial ayuda fundamentalmente a:

- Conocer la liquidez y solvencia de la empresa, lo cual se encuentra estrechamente relacionado con la capacidad de atender las deudas a corto y largo plazo.

⁹⁵ RIVERO TORRE, P.: *"Análisis de Balances y Estados Complementarios"*. Ed. Pirámide. Madrid, 1988. Págs. 42 y 43.

⁹⁶ En este sentido puede verse:

ESTEO SANCHEZ, F.: *"Análisis de Estados Financieros. Planificación y Control. (Comentarios y Casos Prácticos)"*. Centro de Estudios Financieros. Madrid, 1992. Pág. 25.

GARCIA MARTIN, V. Y FERNANDEZ GOMEZ, M. A.: *"Solvencia y Rentabilidad de la Empresa Española"*. Instituto de Estudios Económicos. Madrid, 1992. Págs. 23-64.

VELA PASTOR, M.; MONTESINOS JULVE, V.; SERRA SALVADOR, V.: *"Manual de Contabilidad"*. Ariel Economía. Barcelona, 1991. Págs. 593-4.

- Realizar previsiones de financiación.
- Determinar los futuros flujos de caja.

Por su parte, en el **entorno público**, el balance de situación muestra una estructura similar a la establecida para el sector empresarial, recogiendo todos los elementos patrimoniales que cumplan las condiciones para ser reconocidos como activos o pasivos, así como el neto del ente público, compartiendo la mayoría de las características generales citadas para el sector empresarial, aunque, su utilidad informativa queda condicionada por las especiales características de las entidades públicas, por lo que la información procedente del análisis de balances mediante ratios, porcentajes, etc., realizado en el ámbito empresarial, no tendrá la misma validez que la obtenida en el público. Por ello, con respecto a la utilidad de la información suministrada por el balance de situación en el entorno público, vamos a analizar, en primer lugar, el posible traslado al mismo de los tres puntos anteriormente concretados en relación al empresarial:

a) Por lo que se refiere a la liquidez y solvencia de la entidad pública, si bien es cierto que del balance de situación puede obtenerse información sobre ambas variables, no lo es menos, el hecho de que las entidades públicas siempre hacen frente a sus compromisos, ya que la capacidad de pago no es función de sus activos sino de sus dotaciones presupuestarias. Esta circunstancia origina que el análisis de liquidez y solvencia realizado en el ámbito empresarial no pueda tener el mismo significado que en el público.

En cuanto a la **solvencia a corto plazo**, un medio de análisis de la misma en el sector empresarial, ha venido determinado por la relación entre el activo y el pasivo circulantes, a través del ratio

$$\text{RATIO DE SOLVENCIA A C/P} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

el cual informa, fundamentalmente, sobre la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas exigibles a corto plazo, mediante la utilización de los activos convertibles en liquidez en un período similar, de donde se deduce su solvencia a c/p, aunque para un análisis más correcto sobre esta variable sería necesario tener en cuenta, no sólo el volumen de los activos y pasivos circulantes, sino el momento en que se convertirán en liquidez los primeros y serán exigibles los segundos.

En el entorno de las Administraciones Públicas, en el pasivo circulante, por definición, se incluyen todas las obligaciones cuyo vencimiento se producirá a corto plazo, pudiendo éstas ser divididas en obligaciones vencidas y no vencidas. Las obligaciones de pago no vencidas formarán parte del presupuesto de gastos del ejercicio en que se produzca su vencimiento, por lo que no serán amortizadas con cargo al activo circulante de la entidad, sino mediante la oportuna dotación presupuestaria. Las obligaciones de pago vencidas, en principio, no formarán parte de ningún presupuesto de gastos futuro, debiendo ser cubiertas con los activos líquidos de que disponga la entidad pública.

Por otra parte, el activo circulante se puede dividir en disponible, exigible y realizable. El primero está integrado por elementos líquidos o cuasilíquidos, el segundo por los derechos de cobro, mientras que el realizable viene determinado por las existencias, si bien es cierto que en las Administraciones Públicas son prácticamente nulas las unidades que utilizan existencias para el desarrollo de sus actividades. A su vez cabe distinguir entre derechos de cobro vencidos y derechos de cobro no vencidos. Los primeros, junto con los fondos líquidos, serán utilizados para cubrir la amortización de los pasivos circulantes vencidos, mientras que los segundos formarán parte del presupuesto de ingresos del ejercicio en que se produzca su vencimiento.

En definitiva, el ratio de solvencia a corto plazo, tal como se define en el ámbito empresarial, carece de significado en el entorno público ya que una parte del activo circulante, derechos no vencidos, no podrá ser utilizada para hacer frente al pasivo circulante, siendo empleada para la cobertura de gastos presupuestarios, mientras que una parte del pasivo circulante, obligaciones no vencidas, no generará necesidades financieras que deban ser cubiertas con el activo circulante, sino con los recursos procedentes de los ingresos presupuestarios.

Por otro lado, en relación a la **solvencia a largo plazo** cabe realizar consideraciones similares a las efectuadas para la solvencia a corto plazo. Así, en el ámbito empresarial, el ratio que a continuación incluimos suministra cierta información sobre la garantía que ofrece la empresa a sus acreedores, de modo que ésta viene representada por los activos que posee dicha empresa.

$$\text{COEFICIENTE DE GARANTIA} = \frac{\text{Activo real}}{\text{Pasivo exigible}}$$

En el ámbito público la mayoría de los activos gozan de la característica de inembargabilidad, por lo que no pueden ser garantía de cumplimiento de las

obligaciones de pago contraídas por las entidades públicas, en tanto que los compromisos de pago a largo plazo deberán integrar el presupuesto de gastos en el ejercicio en que se produzca su vencimiento, por lo que la fuente de financiación de los mismos vendrá determinada por los ingresos presupuestarios.

En consecuencia, para el estudio de la solvencia a largo plazo en el ámbito público, resultará más importante el análisis de los ingresos y gastos presupuestarios que del balance de situación, de modo que *“la diferencia entre gastos de difícil disminución e ingresos razonablemente realizables, será la garantía más importante que avale la suscripción de nuevos préstamos”*⁹⁷. En efecto, la diferencia entre los ingresos presupuestarios y los gastos de tal naturaleza que presentan gran rigidez en cuanto a su variación, tales como los gastos de personal, representa los ingresos que se destinan a la cobertura de gastos que pueden oscilar con cierta facilidad desde un punto de vista cuantitativo, por lo que la entidad pública podría disminuir el volumen de estos últimos gastos, en caso de necesitar recursos para hacer frente a sus obligaciones de pago y no disponer de otros alternativos para tal fin, con lo que puede decirse que la mencionada diferencia entre ingresos y gastos de difícil disminución se convierte en garantía de los acreedores de las entidades públicas.

En definitiva, no pensamos que el análisis de solvencia realizado en el sector empresarial sea trasladable al ámbito público, ya que los entes pertenecientes al mismo siempre hacen frente a sus deudas, a lo que hay que unir la escasa similitud existente, desde un punto de vista funcional, entre el capital circulante de las empresas y el de las Administraciones Públicas, así como el hecho de que los bienes públicos poseen la característica de inembargabilidad. Sin embargo, entendemos que determinados agentes externos sí analizarán el volumen y vencimiento de las deudas de las entidades públicas antes de realizar transacciones con las mismas, ya que ambas variables influirán sobre el momento de cobro por parte de dichos agentes, es decir, creemos que la composición del pasivo de estas entidades condiciona el momento en que hacen frente a sus deudas, por lo que, en cierto modo, determinados aspectos del análisis de liquidez realizado en el sector empresarial son perfectamente aplicables al público.

b) En cuanto a la necesidad de endeudamiento de las entidades públicas, ésta no viene determinada por el volumen y composición de su patrimonio, ya que los gastos realizados durante un determinado ejercicio serán financiados con los ingresos presupuestarios del mismo. Hay que considerar que la importancia del

⁹⁷ PINA MARTINEZ, V.: *“Principios de Análisis Contable en la Administración Pública”*. Revista Española de Financiación y Contabilidad. Vol. XXIII. N.º 79, 1995. Pág. 396.

balance como instrumento de análisis con vistas a obtener el margen de financiación necesario queda reducida en las Administraciones Públicas, al estar condicionada su actividad por el presupuesto corriente. En definitiva, mientras en el sector empresarial es condición necesaria, para llevar a cabo la actividad, un estudio previo de la viabilidad financiera, en el público el presupuesto es la principal referencia tanto para determinar la viabilidad de la actividad como de los márgenes de endeudamiento.

c) La predicción de los flujos de caja mediante el estudio de los elementos del balance en el ámbito público, referido fundamentalmente a aquellos entes que no reciben ningún tipo de contraprestación directa por los servicios que prestan, conlleva mayor dificultad que en el empresarial. Ello se debe a que gran parte de los flujos positivos provienen del presupuesto asignado, y éste se encuentra condicionado por variables, a veces ajenas a la propia estructura económica del organismo público de que se trate.

No obstante, mediante la información suministrada en el balance de situación de las entidades públicas pueden obtenerse conclusiones de muy diversa índole, de las cuales sólo analizaremos la relativa a la medida de la equidad intergeneracional, ya que el resto de ellas no es objeto del presente trabajo. Los siguientes ratios pueden servir para la medida de la mencionada equidad, si bien, en ellos no sólo se incluyen variables patrimoniales, sino también presupuestarias.

8.1.1. Ratios de solvencia a L/P

$$R.1. = \frac{\text{Ingr. Presup. (sin emisión P. F.}^{05}) - \text{G.}^{05} \text{ Presup. Fijos (sin reemb. P. F.}^{05})}{\text{Amortización anual de la Deuda}}$$

$$R.2. = \frac{\text{Deuda Acumulada}}{\text{Ingresos Presupuestarios (Excluida Emisión Pasivos Financieros)}}$$

$$R.3. = 1 - \frac{\text{Gastos Presupuestarios Fijos}}{\text{Gastos Presupuestarios Totales}}$$

$$R.4. = \frac{\text{Ingresos Presupuestarios (Excluida la Emisión de Pasivos Financieros)}}{\text{Gastos Presupuestarios (Excluido el Reembolso de Pasivos Financieros)}}$$

Como hemos comentado con anterioridad, la solvencia a largo plazo de una entidad pública no depende, prácticamente en nada, de su situación patrimonial, sino de su situación presupuestaria, y más concretamente de la diferencia existente entre sus ingresos presupuestarios y gastos presupuestarios fijos.

El ratio "R.1" pretende medir esta diferencia realizando una comparación relativa respecto de la amortización financiera anual. Si el valor del ratio es >1 , podría interpretarse que el ente público es capaz de hacer frente al pago de sus deudas en el momento de vencimiento de éstas, pero siempre que dejase de prestar aquellos servicios que originan gastos presupuestarios no fijos, lo cual desde el punto de vista social y político podría no resultar muy conveniente, por lo que, ante esta situación y la necesidad de hacer frente a la amortización de sus deudas, la entidad debería renegociar las mismas, generar otras nuevas o incrementar la presión fiscal. No obstante, cuando el mencionado ratio tenga un valor similar a >1 , implicará que la entidad pública se ha endeudado por encima de sus posibilidades, circunstancia que en el futuro generaría problemas en la prestación de los servicios o incrementos de la presión fiscal, ocasionando, en última instancia, una falta de equidad intergeneracional. Similares problemas a los comentados anteriormente, pero aún más graves, se ocasionarían a los ciudadanos en el caso de que el ratio en cuestión tuviese un valor inferior a >1 , problemas que tienden a desaparecer a medida que el valor de dicho ratio supera la unidad.

En definitiva, este ratio suministra una medida relativa de los efectos que la amortización del endeudamiento tendrá en las generaciones futuras, si bien, los mencionados efectos, normalmente, no procederán de las actuaciones llevadas a cabo por los actuales gobernantes, sino por aquellos que generaron el endeudamiento.

El resto de ratios resultan complementarios del primero. Así, el ratio "R.2" representa el peso que sobre los ingresos presupuestarios anuales de una entidad pública, originados por operaciones distintas de la emisión de pasivos financieros, tiene el volumen de deuda acumulada hasta un determinado momento, resultando una medida relativa del tamaño de la deuda en relación con el de la entidad pública, de modo que, cuanto mayor sea este ratio, mayores tensiones financieras y sobre el desarrollo de los servicios ejercerá la amortización de la deuda en el futuro, a no ser que varíen al alza los ingresos presupuestarios, y, por lo tanto, menor será la garantía que ofrezca la entidad a sus acreedores, conclusiones que cambian de signo a medida que el valor del ratio disminuye. Como puede observarse, lo importante al evaluar la solvencia de una entidad pública no es el volumen de deuda acumulada, sino la relación que existe entre éste y sus ingresos presupuestarios.

Los dos últimos ratios, "R.3" y "R.4", ponen de manifiesto la relación existente entre los ingresos presupuestarios, gastos presupuestarios totales y gastos presupuestarios fijos, informando sobre el margen de maniobra que tiene la entidad pública para hacer frente a la amortización de sus deudas. Así, el ratio "R.3" informa

sobre el peso que los gastos presupuestarios fijos tienen sobre los totales, es decir, el porcentaje que, como máximo, podrían disminuir los gastos presupuestarios totales a fin de poder destinar los recursos dedicados a su financiación a la devolución del endeudamiento.

Por otro lado, el ratio "R.4", si es superior a la unidad, indica que existe un exceso de ingresos presupuestarios sobre gastos presupuestarios, distintos de los derivados de la emisión y reembolso de pasivos financieros, exceso que puede ser destinado a la amortización de la deuda. Esta es una situación positiva para la entidad pública desde el punto de vista financiero, situación que mejora al incrementarse el valor del ratio en cuestión. Los comentarios tendrían signo contrario si el valor del mencionado ratio fuese inferior a la unidad.

8.1.2. *Ratio de medida de la equidad intergeneracional acumulada*

$$\frac{\text{Activo Fijo Neto}}{\text{Pasivo a Largo Plazo}}$$

Este cociente informa sobre la equidad intergeneracional en un momento concreto, derivada de actuaciones pasadas. Si su valor es igual a "1" quiere decir que las generaciones pasadas o presentes trasladan a las futuras unas obligaciones y activos fijos por igual importe. Así por ejemplo, si las generaciones presentes construyen un polideportivo por importe de 100 unidades monetarias (u.m.), el cual ha sido financiado exclusivamente mediante endeudamiento, estas generaciones estarán trasladando a las futuras un activo y un pasivo por importe de 100 u.m. Esta actuación, en principio, es constitutiva de equidad intergeneracional, ya que los ciudadanos que van a disfrutar de dicho polideportivo serán los que tendrán que hacer frente al pago del mismo.

Por otro lado, si el valor de este ratio es inferior a "1", puede decirse que no existe equidad intergeneracional, ya que las generaciones pasadas o presentes se han beneficiado de ciertos activos en perjuicio de las futuras. Así, si en el ejemplo anterior se supone que el polideportivo se construyó hace dos años y que el período de amortización de la deuda comienza a los cinco de la obtención de la misma, resulta evidente que los ciudadanos que hayan hecho uso de dicho activo en los cinco primeros años de su construcción se benefician en relación a los que hagan uso del mismo durante el resto de vida útil del bien. Igualmente, si la mencionada vida útil es superior al período de amortización de la deuda, las generaciones que hagan uso del polideportivo una vez se haya amortizado total-

mente la deuda se beneficiarán en relación a las pasadas. En este último caso el valor del ratio de equidad intergeneracional será superior a "1".

8.1.3. *La equidad intergeneracional a lo largo de una legislatura*

Reserva de Equidad Intergeneracional *Patrimonio*

La "Reserva de equidad intergeneracional", propuesta en el presente trabajo, informa sobre los efectos que las actuaciones desarrolladas por un determinado gobierno, durante toda una legislatura, tendrán en los siguientes, tal como hemos puesto de manifiesto en su momento. El anterior ratio, es una medida relativa de tales efectos, de modo que si su valor es negativo, indicaría que el gobierno saliente ha consumido el patrimonio con que se encontró al comienzo de su gestión en un porcentaje determinado, lo cual habrá originado una disminución de los activos netos o un incremento del endeudamiento en relación al punto de partida. Esta situación es claramente perjudicial para el gobierno entrante, ya que se verá condicionado a una de las siguientes actuaciones:

- a) Si pretende prestar los mismos servicios que su predecesor tendrá que incrementar la presión fiscal o recurrir al endeudamiento, a fin de reponer los activos consumidos en la legislatura pasada o hacer frente a los pasivos generados en la misma. La primera actuación, normalmente, ocasionará desconformidad en los ciudadanos, lo cual se traducirá, casi con toda seguridad, en un empeoramiento de los resultados en futuras elecciones. La segunda, por el contrario, no conllevará, probablemente, perjuicios electorales, ya que la generación de deuda es menos perceptible, por parte de los ciudadanos, que la subida en los impuestos, pero, creemos que implicaría una irresponsabilidad, pues, los problemas heredados se trasladarían aumentados a gobiernos futuros, lo cual, de proseguir con esta forma de actuar, desembocaría en una situación insostenible desde el punto de vista financiero.
- b) Si el gobierno entrante pretende atajar la situación desfavorable heredada de su predecesor, pero es contrario al incremento de la presión fiscal o del endeudamiento, deberá destinar una parte de los ingresos presupuestarios a la resolución de la mencionada situación, lo cual, inevitablemente, originará una reducción en el nivel de servicios prestados en relación al anterior gobierno, ya que éste destinaba la totalidad de los mencionados

ingresos al desarrollo de su política, salvo que se produzca una mejora de la eficiencia en la prestación de tales servicios.

Consideraciones similares, pero de signo opuesto, podrían realizarse en el caso de que el valor del anterior ratio fuese positivo.

8.2. Cuenta de resultados

Contrariamente al balance de situación, el cual se refiere a un momento concreto, la cuenta de resultados refleja las actividades desarrolladas durante un ejercicio económico completo, mostrando la renta generada en la entidad, e individualizando los resultados de explotación, los financieros y los extraordinarios. A través de este estado contable se *“analiza el resultado obtenido en el ejercicio, y simultáneamente es la síntesis de las cuentas de resultados en las que se han ido registrando durante el año las cargas y los ingresos de la empresa. La cuenta de Pérdidas y Ganancias constituye, por estas razones, un documento económico por excelencia”*⁹⁸. En el ámbito empresarial, los fines que se persiguen con el conocimiento del beneficio son los siguientes ⁹⁹:

- Distinguir entre capital y renta.
- Utilizarlo como indicador de la eficiencia.
- Tomarlo como base para predecir la evolución económica de la empresa.

Entendiendo que de la cuenta de resultados del **sector empresarial** se obtiene información sobre los apartados citados, conviene realizar ciertas matizaciones sobre el posible paralelismo existente con la cuenta del resultado económico-patrimonial del **ámbito público**. En este sentido, aún aceptando que la distinción entre capital y renta en el ámbito público queda reflejada en la cuenta de resultados, esto no genera la misma utilidad que en el empresarial, ya que la importancia de ambos conceptos en el primero se ve sensiblemente disminuida. Respecto a la evaluación de la eficiencia, la cual debe obtenerse en el sector empresarial combinando la información incluida en la cuenta de resultados con otros indicadores complementarios, en los entes públicos la cuenta del resultado

⁹⁸ PEUMANS, H.: *“Análisis e Interpretación de Balances”*. Ibérico Europea de Ediciones, S.A. 40 edición. Madrid, 1976. Pág. 211.

⁹⁹ LOPEZ DIAZ, A.; MENENDEZ MENENDEZ, M.: *“Contabilidad Financiera”*. Editorial A.C. Madrid. 1991. Pág. 48.

económico-patrimonial no ayuda a tal evaluación, ya que la gestión de éstos no tiene como objetivo la consecución del máximo beneficio posible y, por lo tanto, la existencia de un resultado negativo no implica necesariamente una gestión inadecuada. A este respecto, el resultado económico-patrimonial en las entidades públicas no puede jugar “*el mismo papel que desempeña en las empresas, como medida final de síntesis del éxito o fracaso en la gestión, ya que estas entidades no se han constituido para obtener beneficios, por lo que la ausencia del mismo es una situación normal que no tiene por qué tener connotaciones negativas respecto a la gestión de la que deriva*”¹⁰⁰. En lo referente a la predicción de la evolución económica futura de la entidad, se pueden realizar similares consideraciones a las comentadas para el balance de situación, en el sentido de que la misma está excesivamente condicionada por variables ajenas a la magnitud del resultado económico-patrimonial.

En el ámbito público el estado en cuestión determina el resultado económico-patrimonial de un ejercicio, entendiendo éste como la variación de los Fondos Propios de la entidad producida en el mencionado ejercicio como consecuencia de las operaciones por ella realizadas, tanto de naturaleza presupuestaria como no presupuestaria, o el ahorro o desahorro bruto en terminología de la I.G.A.E.¹⁰¹, concepto que se asemeja al de **resultado del ejercicio** utilizado en el ámbito empresarial¹⁰². No obstante, si la cuenta de resultados no ayuda a la consecución de los fines típicos del sector empresarial, tal como hemos comentado anteriormente, ¿cuál es su utilidad en el ámbito público? A este respecto pensamos que este estado contable puede suministrar muy diversa información, siempre que sea analizado desde una perspectiva pública.

8.2.1. *Medida de la equidad intergeneracional anual*

En relación a la equidad intergeneracional anual cabe decir, en primer lugar, que de la cuenta de resultados puede obtenerse información sobre el nivel de servicios prestados por la entidad pública respecto a sus posibilidades financieras teóricas. Así, si el resultado económico-patrimonial, corregido por los resultados

¹⁰⁰ MONTESINOS JULVE, V.: “Análisis de la Información Contable Pública”. Revista Española de Financiación y Contabilidad. N.º 76. Vol. XXII. Julio-septiembre, 1993. Págs. 708-709.

¹⁰¹ INTERVENCION GENERAL DE LA ADMINISTRACION DEL ESTADO: Documento n.º 7: “Información Económico-Financiera Pública”. Ob. cit. Pág. 177.

¹⁰² Véase en este sentido: SANTOS PEÑALVER, J. F. Y SANCHEZ-MAYORAL GARCIA-CALVO, F.: “Delimitación y Criterios de Reconocimiento de Ingresos y Gastos en Contabilidad Pública”. Comunicación presentada al VI Congreso de Profesores Universitarios de Contabilidad. Madrid, 1994. Págs. 21-23.

extraordinarios, es positivo, quiere decir que el ente público de que se trate no ha empleado todos los recursos generados por los ingresos del ejercicio en la provisión de servicios, es decir, no ha prestado todos los servicios que podría suministrar, mientras que en el caso de que el mencionado resultado fuese negativo, estaría prestando más servicios de los que permiten los recursos disponibles para tal fin, lo cual podría tener consecuencias negativas en el futuro, en caso de mantenerse esta situación durante varios ejercicios.

Por otra parte, el resultado económico-patrimonial interesa de un modo especial a los contribuyentes, ya que en función del signo actual del mismo, se determinarán sus contribuciones futuras. Así por ejemplo, si una entidad pública, en el ejercicio económico "X", se encuentra en una situación de equilibrio patrimonial en el sentido de que todos los bienes que posee son utilizados y necesarios para el nivel de servicios presente, y la cuenta de resultados de dicha entidad registra un saldo negativo en el mencionado ejercicio, este hecho podría tener implicaciones patrimoniales futuras, produciendo un incremento de las deudas o una disminución de los activos con los cuales se prestan los servicios. Evidentemente, si se quiere mantener en el futuro el mismo nivel de servicios que en el presente, se deberán incrementar los ingresos para reponer los activos consumidos en el ejercicio "X" o amortizar las deudas generadas. En definitiva, un resultado económico-patrimonial negativo podría originar un incremento futuro de las contribuciones por parte de los ciudadanos, a fin de mantener un determinado nivel de servicios.

Relacionado con los dos puntos anteriores, el resultado económico-patrimonial resulta una medida adecuada de la **equidad intergeneracional o interperíodo**, derivada de las actuaciones desarrolladas por una Administración Pública en un ejercicio determinado. De acuerdo con el mencionado concepto, si los ingresos de un ejercicio son superiores a los consumos del mismo, las generaciones presentes están realizando un ahorro neto, con lo cual se perjudica a éstas en beneficio de las pasadas o futuras. Por otro lado, si los consumos de un ejercicio son superiores a los ingresos generados durante el mismo, las generaciones presentes están consumiendo recursos que deberán ser repuestos por las generaciones futuras o que proceden de ahorros realizados por las pasadas, beneficiándose las primeras en perjuicio de las segundas. El **resultado económico-patrimonial**, por lo tanto, puede informar sobre el perjuicio que sufren las generaciones presentes en beneficio de las pasadas o futuras, o viceversa, como consecuencia de las decisiones llevadas a cabo por los poderes políticos.

8.2.2. Relación ingresos-gastos del ejercicio

$$R.1 = \frac{\text{Ingresos Económicos Corrientes(Excepto Financieros)}}{\text{Gastos Económicos Corrientes(Excepto Financieros)}}$$

$$R.2 = \frac{\text{Ingresos Económicos Corrientes Totales}}{\text{Gastos Económicos Corrientes Totales}}$$

$$R.3 = \frac{\text{Ingresos Económicos Totales}}{\text{Gastos Económicos Totales}}$$

El ratio "R.1" informa sobre la cobertura de los gastos típicos de la entidad pública originados por las actividades actuales, lo cual implica la no consideración de los gastos financieros por proceder éstos de la estructura financiera que en el pasado sirvió para financiar la adquisición de activos fijos o la realización de gastos, mediante los ingresos típicos de dicha entidad. De este modo, si el valor del presente ratio es inferior a uno, indicaría que el ente público está prestando un nivel de servicios superior al que le permiten sus ingresos corrientes, hecho que normalmente originaría endeudamiento. De mantenerse en el tiempo el valor del anterior ratio por debajo de la unidad, el volumen de deuda crecería de un modo continuo sin posibilidad de proceder a su devolución, circunstancia que en el futuro ocasionaría que los ciudadanos debieran incrementar sus aportaciones para la amortización de la deuda y mantenimiento del nivel actual de servicios, o que este nivel debiera reducirse a fin de liberar recursos que sirviesen para la devolución de la mencionada deuda. En el caso de que el valor del ratio fuese superior a uno las conclusiones serían las contrarias.

Por otra parte, el ratio "R.3" es una medida relativa de la contribución de las actividades desarrolladas por la entidad pública, durante un determinado ejercicio, a la consecución de la equidad intergeneracional. Si su valor es inferior a la unidad implica la no existencia de la mencionada equidad, pues las generaciones presentes están consumiendo más recursos de los que aportan, de donde se deduce que se benefician éstas en perjuicio de las generaciones pasadas o futuras. Si su valor es superior a uno, tampoco existe equidad intergeneracional, aunque, en este caso, las generaciones beneficiadas serían las pasadas o futuras en perjuicio de las presentes.

No obstante, para la medida de la consecución o no de equidad intergeneracional durante un ejercicio por parte de una determinada entidad pública, entendemos que debería utilizarse el ratio "R.2" ya que éste no incluye en su cálculo los ingresos y gastos de naturaleza extraordinaria, con lo cual se evita que circunstancias excepcionales puedan modificar las conclusiones que se obtendrían en condi-

ciones normales. Por otra parte, del ratio "R.2" se pueden derivar informaciones similares a las obtenidas del ratio "R.1", estribando la diferencia entre uno y otro en la inclusión de los ingresos y gastos derivados de operaciones financieras.

9. CONCLUSIONES

En el presente trabajo nos hemos centrado en el estudio contable de una variable que, si bien ha sido escasamente analizada por la doctrina y apenas incluida en la normalización contable, entendemos debe ser objeto de medida por parte de la contabilidad pública, debido a la importante fuente de información que representa para los usuarios de los estados contables. La variable a que nos referimos es la equidad intergeneracional o interperíodo, la cual, ha sido conceptualizada como la igualdad entre los recursos económicos consumidos por parte de una determinada Administración Pública y los incrementos patrimoniales ocasionados como consecuencia de los recursos financieros generados por la Administración en cuestión.

El espacio temporal a que hemos referido la medida contable de la equidad intergeneracional ha sido el ejercicio económico y la legislatura, si bien entendemos que, en relación a este último, la información obtenida de la referida medida puede resultar más útil en la toma de decisiones por parte de los destinatarios de la misma, ya que ésta versará sobre cómo las actuaciones desarrolladas por parte de un gobierno pueden influir en las que deba adoptar el gobierno entrante.

La medida contable de la equidad intergeneracional debe constituir, en consecuencia, un objetivo relevante de la contabilidad pública, por lo que ha sido necesario analizar los principios contables públicos a fin de determinar si éstos son adecuados para posibilitar tal medida. A estos efectos, hemos tratado los principios recogidos en el nuevo Plan General de contabilidad pública español, en relación a los cuales, hemos concluido que la aplicación de la inmensa mayoría de los mismos resulta adecuada para la consecución del objetivo propuesto. No obstante, entendemos que existen tres principios que deben ser objeto de un análisis específico:

- a) **Principio de devengo.** Este principio resulta básico para la elaboración de una información contable de la cual se pueda derivar una medida de la equidad intergeneracional. En consecuencia, la aplicación de otros criterios de reconocimiento contable como el de caja, caja modificada y devengo modificado que tradicionalmente se han venido utilizando en contabilidad

pública, perjudicaría en gran medida la consecución del objetivo en cuestión.

- b) **Principio de correlación de ingresos y gastos.** En relación a este principio, afirmamos su total aplicabilidad en el ámbito de la contabilidad pública, a pesar de las reticencias mostradas por numerosos autores que justifican una postura distinta a la nuestra en base a la falta de correlación entre los ingresos y gastos públicos. Entendemos que esta no correlación se produce, efectivamente, a nivel presupuestario, en el cual resulta de aplicación, en consecuencia, el principio de desafectación, pero no a nivel económico, ya que, entre otros perjuicios para la elaboración de información contable, originaría la imposibilidad de medir la equidad intergeneracional.
- c) **Principio del precio de adquisición.** En relación a este principio, hemos comprobado la existencia de diversos pronunciamientos que se plantean la utilidad de su empleo como consecuencia de las dificultades informativas que plantea, por lo que su aplicación a todos los elementos patrimoniales no nos parece adecuada debido a la escasa representatividad de determinados elementos valorados según el mismo, lo cual origina déficits informativos y, en consecuencia, una medida errónea de la equidad intergeneracional.

Por lo que respecta a los elementos patrimoniales, es necesario tener en cuenta tres cuestiones que entendemos pueden afectar a la medida de la equidad intergeneracional:

- a) Los efectos que la configuración propuesta del principio del precio de adquisición tiene en relación a las normas de valoración de existencias y activo fijo.
- b) Hemos justificado la consideración como activo de las infraestructuras y determinados bienes comunales y del patrimonio histórico, artístico y cultural, a fin de posibilitar la medida de la equidad intergeneracional acumulada en un momento determinado.
- c) Hemos propuesto la creación de la “Reserva de Equidad Intergeneracional”, cuya utilidad consistiría en poner de manifiesto los consumos o incrementos netos de patrimonio consecuencia de las actuaciones desarrolladas en una legislatura por parte de un determinado gobierno.

Por último, la medida contable de la equidad intergeneracional, objetivo de nuestro trabajo, pensamos que puede llevarse a cabo básicamente, mediante la utilización de la información incluida en el balance de situación y en la cuenta del resultado económico-patrimonial. Del primero se deriva una medida acumulada, bien desde un punto de vista amplio, que incluye toda la vida de la Administración Pública en cuestión, o desde un punto de vista más reducido, en cuyo caso viene referida a una legislatura, en tanto que, de la segunda, se puede obtener una medida de la mencionada variable en relación a un ejercicio económico.

10. BIBLIOGRAFIA

ACCOUNTING ADVISORY COMMITTEE

— *“Report to the Commission on Private Philanthropy and Public Needs”*. October, 1974.

ALFONSO LOPEZ, J.L. Y QUESADA SANCHEZ, F.J.

— *“El Plan General de Contabilidad de 1990. Aspectos Contables de la Reforma Mercantil”*. Ciencias Sociales. Madrid, 1990.

AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

— Statement of Position 80-2: *“Accountants, Accounting and Financial Reporting by Governmental Units”*. A.I.C.P.A. New York, 1980.

— Statements of the Accounting Principles Board. *“Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises”*. A.P.B. statement n° 4. New York, 1970.

ANSARI, S. & EUSKE, K. J.

— *“Rational, Rationalizing, and Reifying Uses of Accounting Data in Organizations”*. Accounting, Organizations and Society. 1987.

ASOCIACION ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION DE EMPRESAS

— Principios Contables. Documento n.º 1: *“Principios y Normas de Contabilidad en España”*. Madrid, 1980. Edición revisada en 1991.

BENITO LOPEZ, B.

— *“Manual de Contabilidad Pública”*. Ed. Pirámide. Madrid, 1995.

CANADIAN INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS

— *“Accounting and Reporting for Physical Assets by Governments”*. C.I.C.A. Toronto, 1992.

— *“Financial Reporting by Governments”*. C.I.C.A. Toronto, 1980.

CARRASCO DIAZ, D.

— *“El Inmovilizado no Financiero en el marco de la actual Planificación Contable Pública”*. Presupuesto y Gasto Público. N.º 13/1994. Instituto de Estudios Fiscales. Ministerio de Economía y Hacienda.

CARRASCO DIAZ, D. Y OTROS

— *“La Nueva Contabilidad Pública. La Información contable y el Plan General de Contabilidad Pública de 1994”*. Ed. Ariel Economía. Barcelona, 1994.

CHARTERED INSTITUTE OF PUBLIC FINANCE AND ACCOUNTANCY

— *“Capital Accounting in Local Authorities: Final Report”*. C.I.P.F.A. London, 1990.

— *“Code of Practice on Local Authority Accounting for Great Britain”*. C.I.P.F.A. April, 1991.

— *“Institute Statement on Financial Reporting”*. Exposure Draft. enero, 1993.

CONDOR LOPEZ, V.; GIMENO ZUERA, J.; LAINEZ GADEA, J. A.; PINA MARTINEZ, V. J. Y POSTIGO LASTRADA, J. L.

—“*Las Amortizaciones en las Entidades de Administración Pública*”. Técnica Contable. Año XLII. Tomo XLII, 1990.

CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS

—Cuarta Directiva del Consejo de 25 de julio de 1978: Basada en la letra g) del apartado 3 del artículo 54 del Tratado y relativa a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad (79/660/CEE).

COOPERS AND LYBRAND AND THE UNIVERSITY OF MICHIGAN STUDY GROUP

—“*Financial Disclosure Practices of the American Cities*”. Coopers and Lybrand. New York, 1976.

DENIS, J. T.

—“*Recent and Prospective Changes in Accounting Policy in the Government of Canada*”. Fourth Biennial Conference on Comparative International Governmental Accounting Research. University of St. Gallen. March 25th and 26th 1993.

DEPARTMENT OF THE ENVIRONMENT

—“*Code of Practice for the Publication of Annual Reports by Local Authorities*”. H.M.S.O., 1981.

ESTADOS FINANCIEROS DEL GOBIERNO DE NUEVA ZELANDA. EJERCICIO CERRADO A 30 DE JUNIO DE 1992. Confeccionados y presentados a la Cámara de Representantes de acuerdo con la Parte III de la Public Finance Act de 1989. Versión española traducida como documento de trabajo por la Intervención General de la Administración del Estado.

ESTEO SANCHEZ, F.

—“*Análisis de Estados Financieros. Planificación y Control. (Comentarios y Casos Prácticos)*”. Centro de Estudios Financieros. Madrid, 1992.

GARCIA MARTIN, V. Y FERNANDEZ GOMEZ, M. A.

—“*Solvencia y Rentabilidad de la Empresa Española*”. Instituto de Estudios Económicos. Madrid, 1992.

GLICK, P.E.

—“*A Public Manager's Guide to Government Accounting and Financial Reporting*”. Financial Reporting Series, Volume 10. Government Finance Officers Association. Chicago, 1990.

GOVERNMENTAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD

—“*Objetives of Financial Reporting*”. Concepts Statement n.º 1. Stamford, Connecticut, 1987.

—Statement n.º 11: “*Measurement Focus and Basis of Accounting-Governmental Fund Operating Statements*”. G.A.S.B. Norwalk. Mai, 1990.

GRADY, P.

—“*Inventory of Generally Accepted Accounting Principles in the United States of America*”. A.R. 1965.

GREATHOUSE, F. L.

—“*Objetives of Governmental Accounting and Financial Reporting*”. The Government Accountants Journal. Spring, 1980.

GREEN, D. B.

—“*The Use and Usefulness of Governmental Financial Reports: the Perspective of Citizen-Taxpayer Organizations*”. Research in Governmental and Non-profit Accounting, 1987.

GUTHRIE, J.

—“*Performance Indicators in the Australian Public Sector*”. Paper for the Fourth Biennial Conference on Comparative International Governmental Accounting Research. University of St. Gallen. March 25 y 26 de 1993.

- HENLEY, D.; LIKIERMAN, A.; PERRIN, J.; EVANS, M.; LAPSEY, I. AND WHITEOAK, J.
—“Public Sector Accounting and Financial Control”. Van Norstrand Reinhold (U. K.) 1986.
- HOPWOOD, A.G.
—“Accounting and the Pursuit of Efficiency”, incluido en HOPWOOD, A. G. and TOMKINS, C. R.:
“Issues in Public Sector Accounting”, Philip Allan, Oxford, 1984.
- HOPWOOD, A.G. AND TOMKINS, C.R.
—“Issues in Public Sector Accountig”. Philip Allan Publishers Limited. Oxford, 1984.
- INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS IN ENGLAND AND WALES
—“The Corporate Report”. I.C.A.E.W. Londres, 1975.
- INTERNATIONAL FEDERATION OF ACCOUNTANTS. PUBLIC SECTOR COMMITTEE
—“Financial Reporting by National Governments”. International Federation of Accountants. March, 1991.
- INTERVENCION GENERAL DE LA ADMINISTRACION DEL ESTADO
—Documento n.º 1: “Principios y Normas de Contabilidad Pública. Principios Contables Públicos”. Incluido en: “Principios Contables Públicos. Documentos 1 a 8”. Comisión de Principios y Normas Contables Públicas. I.G.A.E. Madrid, 1994.
—Documento n.º 3: “Obligaciones y Gastos”. Incluido en: “Principios Contables Públicos. Documentos 1 a 8”. Comisión de Principios y Normas Contables Públicas. I.G.A.E. Madrid, 1994.
—Documento n.º 6: “Inmovilizado no Financiero”. Incluido en: “Principios Contables Públicos. Documentos 1 a 8”. Comisión de Principios y Normas Contables Públicas. I.G.A.E. Madrid, 1994.
—Documento n.º 7: “Información Económico-Financiera Pública”. Incluido en: “Principios Contables Públicos. Documentos 1 a 8”. Comisión de Principios y Normas Contables Públicas. I.G.A.E. Madrid, 1994.
—“Principios Contables Públicos. Documentos 1 a 8”. Comisión de Principios y Normas Contables Públicas. I.G.A.E. Madrid, 1994.
—“Sistema de Información Contable de la Administración del Estado: la Central Contable. Descripción del Sistema de Información Contable”. Ministerio de Economía y Hacienda-Intervención General de la Administración del Estado. Madrid 1992.
- JONES, R. H.
—“Accruals Accounting in U.K. Local Government: A Historical Context for Continuing Controversies”. Financial Accountability and Management. Vol. I. N.º 2, 1985.
- LOPEZ DIAZ, A.
—“La Contabilidad de Costes en la Administración Pública”. Presentado al Primer Congreso Internacional de profesores Universitarios de Costos. Parana-Argentina 1987.
- LOPEZ DIAZ, A.; MENENDEZ MENENDEZ, M.
—“Contabilidad Financiera”. Editorial A.C. Madrid. 1991.
- LUCUIX GARCIA, I. Y MALLADO RODRIGUEZ, J.A.
—“Tratamiento del Inmovilizado no Financiero en el nuevo P.G.C.P.” Pág. 81. Incluido en: CARRASCO DIAZ, D. Y OTROS: “La Nueva Contabilidad Pública. La Información contable y el Plan General de Contabilidad Pública de 1994”. Ed. Ariel Economía. Barcelona, 1994.
- LÜDER, K.
—“Valoración de Activos en la Administración”. Cuadernos de trabajo de Speyer. 1991.
- LYNN, E.S. & NORVELLE, J.W.
—“Introduction to Fund Accounting”. Prentice-Hall, Inc. Englewood-Cliffs, New Jersey, 1984.

MAUTZ, R. K.

— “*Generally Accepted Accounting Principles and Federal Government Financial Reporting*”. Public Budgeting and Finance. Vol. 11, n.º 4. Winter, 1991.

McCRAE, M. AND AIKEN, M.

— “*Financial Accountability of Statutory Authorities in Australia*”. Financial Accountability & Management. Autumn, 1988.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA

— Orden de 6 de mayo de 1994 por la que se aprueba el Plan General de Contabilidad Pública.

MONTAÑO JIMENEZ, I.

— “*La Nueva Contabilidad Pública*”. Ed. Pirámide. Madrid 1984.

MONTESINOS JULVE, V.

— “*Análisis de la Información Contable Pública*”. Revista Española de Financiación y Contabilidad. N.º 76. Vol. XXII. Julio-septiembre, 1993.

MORENO SEIJAS. J.M.

— “*La Contabilidad Pública en Estado Unidos (I)*”. Partida Doble. N.º 26. Septiembre. 1992.

NATIONAL COUNCIL ON GOVERNMENT ACCOUNTING

— Statement n.º 1: “*Governmental Accounting and Financial Reporting Principles*”. Chicago, 1979.

NEW YORK STATE, LEGISLATIVE COMMISSION ON ECONOMY AND EFFICIENCY IN GOVERNMENT

— “*Accounting and Financial Reporting Reform in New York State*”. State of New York, julio 1980.

NEW ZEALAND SOCIETY OF ACCOUNTS

— “*A Proposed Framework for Financial Reporting in New Zealand*”. New Zealand Society of Accountants. 1992.

— “*Statement of Public Sector Accounting Concepts*”. Wellington. July, 1987.

OFFICE OF THE AUDITOR GENERAL OF CANADA AND THE UNITED STATES GENERAL ACCOUNTING OFFICE

— “*Federal Government Reporting Study: Summary Report*”. Office of the Auditor General of Canada and United States General Accounting Office. 1986.

OFFICE OF THE STATE COMPTROLLER

— “*News for Release*”. New York, 1980.

ORGANIZACION DE COOPERACION Y DESARROLLO ECONOMICOS. SERVICIO DE LA GESTION PUBLICA. REUNION DE LOS ALTOS RESPONSABLES DEL PRESUPUESTO

— “*¿Contabilidad para qué? La utilidad de la contabilidad empresarial en el sector público*”. Versión española traducida como documento de trabajo por la Intervención General de la Administración del Estado. París, 7-8 de junio de 1993.

PEUMANS, H.

— “*Análisis e Interpretación de Balances*”. Ibérico Europea de Ediciones, S.A. 40 edición. Madrid, 1976.

PINA MARTINEZ, V.

— “*Principios de Análisis Contable en la Administración Pública*”. Revista Española de Financiación y Contabilidad. Vol. XXIII. N.º 79, 1995.

— “*Tratamiento Contable del Inmovilizado no Financiero de las Entidades Públicas*”. Técnica Contable. Abril, 1993.

— “*La Valoración del Inmovilizado en las Administraciones Públicas: criterios alternativos y su utilidad para la toma de decisiones*”. II Jornada de Trabajo sobre Contabilidad Pública. Valencia, 1993.

POINTS, J. R. AND MICHELSON, G.

— “Improving Accounting and Financial Reporting in the Federal Government”. The Government Accountants Journal. Winter 1979-1980.

POU DIAZ, J.

— “Algunas Reflexiones sobre la Contabilidad Pública”. Partida Doble, n.º 11. Abril 1991.

— “El Plan General de Contabilidad y las Administraciones Públicas”. Incluido en “Comentarios sobre el Nuevo Plan General de Contabilidad”. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid, 1993.

PUBLIC SECTOR ACCOUNTING STANDARDS BOARD OF THE AUSTRALIAN ACCOUNTING RESEARCH FOUNDATION

— Australian Accounting Standard n.º 27: “Financial Reporting by Local Governments”. Australian Accounting Research Foundation. Victoria, 1991.

QUESADA SANCHEZ, F.J.

— “Presentación de la Información Anual”. Impreso en Tébar Flores. Albacete, 1995.

QUESADA SANCHEZ, F.J.; JIMENEZ MONTAÑES, M.A.; ALONSO CARRILLO, I.; PRECIOSO GARCIA, I. Y GIL FABRA, J.M.

— “Contabilidad e Inflación”. Ed. Pirámide. Madrid, 1993.

RECEIVER GENERAL OF CANADA

— “Publics Accounts 1984/85”. Volume 1.

REQUENA RODRIGUEZ, J.M.; GARCIA MARTIN, V. Y CARRASCO DIAZ, D.

— “La Contabilidad Pública Actual en España”. III Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad. Málaga 1988.

RIVERO TORRE, P.

— “Análisis de Balances y Estados Complementarios”. Ed. Pirámide. Madrid, 1988.

SANCHEZ ARROYO, G.

— “La Contabilidad en las Entidades sin Finalidad Lucrativa”. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid 1990.

SANTOS PEÑALVER, J. F. Y SANCHEZ-MAYORAL GARCIA-CALVO, F.:

— “Delimitación y Criterios de Reconocimiento de Ingresos y Gastos en Contabilidad Pública”. Comunicación presentada al VI Congreso de Profesores Universitarios de Contabilidad. Madrid, 1994.

SKINNER, R. M.

— “Accounting Standards in Evolution”. Holt, Rinehart and Wilson of Canada, Limited. 1987.

TUA PEREDA, J.

— “Principios y Normas de Contabilidad”. Instituto de Planificación Contable. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, 1983.

THE UNIVERSITY OF CHICAGO STUDY GROUP

— “Financial Reporting By State and Local Government Units”. The University of Chicago. Chicago, 1977.

U. S. DEPARTMENT OF THE TREASURY

— “Consolidated Financial Statements of the United States Government: Prototype”. Washington, D. C. Department of the Treasury, 1977.

U.S. SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION

— “Staff Report on Transactions in the Securities of the City of New York”. Washington, DD. U.S. Government Printing Office, 1977.

VELA BARGUES, J.M.

— “*Concepto y Principios de Contabilidad Pública*”. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, 1992.

— “*Contabilidad Pública y Normalización Contable: una especial referencia al caso Español*”. Revista Española de Financiación y Contabilidad. Vol. XXIII. N.º 79. Abril-Junio, 1994.

VELA PASTOR, M.; MONTESINOS JULVE, V.; SERRA SALVADOR, V.

— “*Manual de Contabilidad*”. Ariel Economía. Barcelona, 1991.

VELA PASTOR, M. Y VELA BARGUES, J.M.

— “*Los Principios Contables en el Nuevo Plan General de Contabilidad Pública*”. Incluido en: CARRASCO DIAZ, D. Y OTROS: “*La Nueva Contabilidad Pública. La Información Contable y el Plan General de Contabilidad Pública de 1994*”. Ed. Ariel Economía. Barcelona, 1994.

WILLIAMS, J.M.

— “*Measurement Focus and Basis of Accounting: significant proposed Changes in the Governmental Fund Model*”. The Government Accountants Journal. Spring, 1988.

YOSHIDA, H.

— “*An Overview of Japanese Governmental Accounting*”. Fourth Biennial Conference on Comparative International Governmental Accounting Research. University of St. Gallen. March 25th and 26th 1993.

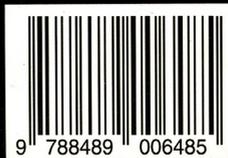
Una característica de gran parte de las Administraciones Públicas actuales es su creciente endeudamiento, consecuencia, en numerosas ocasiones, de un gasto excesivo en relación a su nivel potencial de prestación de servicios. Esta circunstancia normalmente influye y condiciona las actuaciones que deben llevar a cabo los futuros gobernantes de tales Administraciones, como consecuencia de la limitación que en los recursos disponibles para el desenvolvimiento normal de las mismas y, por tanto, en su margen de maniobra, supone la devolución de la deuda y el pago de los intereses asociados, lo cual, a su vez, puede originar que la percepción que de estos dirigentes tengan los ciudadanos sea sensiblemente peor de la que correspondería en caso de inexistencia de tal endeudamiento.

En los últimos tiempos se han realizado grandes esfuerzos normalizadores en el ámbito de la Contabilidad Pública, con el objetivo de que ésta resulte válida para el suministro de información no sólo presupuestaria, como era el caso de la concepción más tradicional de la misma, sino también de naturaleza económica, financiera y patrimonial. Una de las variables básicas que debe ser medida por los actuales sistemas contables públicos es la equidad intergeneracional derivada de las actuaciones desarrolladas por un determinado gobierno, a fin de conocer si éstas condicionan o no las que deban llevar a cabo los responsables públicos futuros. A este objetivo se ha dedicado el trabajo **«La Medida Contable de la Equidad Intergeneracional en el Sector Público»**, en el cual, una vez conceptualizado el término objeto de estudio, se han realizado determinadas reflexiones sobre los principios y algunas normas de valoración recogidos en el P.G.C.P., para determinar si éstos resultan los más adecuados para la consecución del citado objetivo. La información relativa a la equidad intergeneracional se incluye, básicamente, en el balance de situación y la cuenta de resultados, por lo que la última parte del trabajo se dedica al análisis e interpretación de estos estados en relación con la mencionada equidad.



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y HACIENDA



9 788489 006485