

XIV Premio de Investigación Contable
“José María Fernández Pirla”



**VAGUEDAD NORMATIVA.
ESCEPTICISMO PROFESIONAL Y
GESTIÓN CONTINUADA EN ESPAÑA.**

**Andrés Guiral Contreras
Emiliano Ruiz Barbadillo
José A. Gonzalo Angulo**

VAGUEDAD NORMATIVA. EXCEPTICISMO PROFESIONAL Y
GESTIÓN CONTINUADA EN ESPAÑA

Edita: © Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas
Ministerio de Economía y Competitividad

Edición en línea: Año 2012
NIPO: 724-12-012-X

Edición en CD: año 2007
N.I.P.O.: 604-07-005-9
D.L.: M-51049-2007

ÍNDICE

CAPÍTULO 1

AUDITORÍA Y LA EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN CONTINUADA

1. INTRODUCCIÓN
2. EL MARCO NORMATIVO DE LA RESPONSABILIDAD DEL AUDITOR EN LA EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD DE UNA EMPRESA PARA CONTINUAR SU ACTIVIDAD
3. SOBRE EL VALOR PARA LA SOCIEDAD DE LA OPINIÓN SOBRE LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA CONTINUAR SU ACTIVIDAD
4. LA EFECTIVA ASUNCIÓN DE RESPONSABILIDADES POR PARTE DEL AUDITOR EN LA EMISIÓN DE INFORMES CUALIFICADOS POR GESTIÓN CONTINUADA
 - 4.1. La ineficiencia de la norma para facilitar la formación del juicio profesional respecto al riesgo de discontinuidad del cliente
 - 4.2. La dificultad de la formación de un juicio sobre la capacidad de la empresa de continuar su actividad
 - 4.3. Los efectos inducidos de la opinión del auditor
5. LA EVALUACIÓN DEL PRINCIPIO DE EMPRESA EN FUNCIONAMIENTO EN ESPAÑA
6. ESCEPTICISMO PROFESIONAL Y EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN CONTINUADA: PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

CAPÍTULO 2

LA EVALUACIÓN DE LA CONTINUIDAD: UN PROCESO SECUENCIAL Y COMPLEJO

1. INTRODUCCIÓN
2. LA NATURALEZA SECUENCIAL Y COMPLEJA DE LA EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN CONTINUADA
3. EL ANÁLISIS DEL PROCESO DE FORMACIÓN DE JUICIO: DE LOS MODELOS NORMATIVOS AL POSTULADO HEURÍSTICO DE AJUSTE-ANCLAJE
 - 3.1. Modelos normativos
 - 3.2. Modelos racionales
4. LOS EFECTOS DE ORDEN Y SU RELACIÓN CON LA EXPERIENCIA Y LA HIPÓTESIS MARCO: EVIDENCIAS EMPÍRICAS
 - 4.1. Literatura empírica sobre el efecto inmediatez en auditoría
 - 4.2. La experiencia y la hipótesis-marco como posible variables reductoras del efecto inmediatez
5. CONCLUSIONES

CAPÍTULO 3

INCENTIVOS ECONÓMICOS Y PERCEPCIÓN DEL AUDITOR EN LA EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN CONTINUADA

1. INTRODUCCIÓN
2. LA INDEPENDENCIA DEL AUDITOR EN LA EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA CONTINUAR SU ACTIVIDAD
3. LA DEPENDENCIA ECONÓMICA DEL AUDITOR COMO CONDICIONANTE DE LA OPINIÓN DE AUDITORÍA
4. EL MODELO DE COMPORTAMIENTO DEL AUDITOR FRENTE A LA EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD DE UNA EMPRESA PARA CONTINUAR SU

ACTIVIDAD: RIESGOS DE INDEPENDENCIA Y MECANISMOS DE SALVAGUARDA

- 4.1. La amenaza de cambio de auditor como medio de afectar a la independencia del auditor
 - 4.2. La hipótesis de la “profecía cumplida” como determinante de la opinión de auditoría
 - 4.3. La incidencia de litigios como salvaguarda para la independencia de la auditoría
 - 4.4. La protección de la reputación como salvaguarda de la independencia
 - 4.5. Resumen sobre el modelo de comportamiento de la profesión auditora en la evaluación de la continuidad de sus clientes
5. SOBRE LA IMPOSIBILIDAD PSICOLÓGICA DE LOS AUDITORES PARA ACTUAR DE FORMA INDEPENDIENTE
6. CONCLUSIONES

CAPÍTULO 4
METODOLOGÍA DE ESTUDIO Y DISEÑO EXPERIMENTAL

1. INTRODUCCIÓN
2. EL MODELO DE REVISION DE CREENCIAS EN LA ESTIMACION DE LA ACTITUD DEL AUDITOR HACIA LA EVIDENCIA
3. ANÁLISIS DE LA METODOLOGÍA EN LOS DISEÑOS EXPERIMENTALES
4. DISEÑO EXPERIMENTAL EN LA EVALUACION DE LA GESTION CONTINUADA
 - 4.1. Experimento de Laboratorio
 - 4.2. Sujetos participantes
5. CONCLUSIONES

CAPÍTULO 5
EL ESCEPTICISMO PROFESIONAL EN LA EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN CONTINUADA EN ESPAÑA

1. INTRODUCCIÓN
2. DESARROLLO DE HIPÓTESIS
 - 2.1. El escepticismo de auditor en el contexto de una norma vaga
 - 2.2. La estructura de la norma y su relación con el escepticismo profesional
 - 2.2.1. El orden de procesamiento de los factores causantes y mitigantes
 - 2.2.2. El enfoque de la evaluación de la continuidad: La hipótesis marco
 - 2.3. El efecto de la experiencia en la sensibilidad del auditor hacia los factores causantes y mitigantes de la duda
3. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS
 - 3.1. El escepticismo del auditor en la evaluación de la gestión continuada
 - 3.2. El efecto orden en la evaluación de la continuidad
 - 3.3. La hipótesis preconcebida y el escepticismo profesional
 - 3.4. Escepticismo y experiencia profesional
4. CONCLUSIONES

CAPÍTULO 6

PERCEPCIONES SOBRE INCENTIVOS ECONÓMICOS Y EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN CONTINUADA EN ESPAÑA

1. INTRODUCCIÓN
2. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS
 - 2.1. Dependencia económica y escepticismo profesional en la evaluación de la continuidad de la empresa
 - 2.2. Amenaza del cambio de auditor y escepticismo profesional en la evaluación de la continuidad del cliente
 - 2.3. La hipótesis de la profecía cumplida y el escepticismo profesional en la evaluación de la continuidad de la empresa

-
- 2.4. El riesgo de responsabilidad civil y escepticismo profesional en la evaluación de la continuidad de la empresa
 - 2.5. Salvaguarda de la reputación y escepticismo profesional en la evaluación de la continuidad de la empresa
 3. ANALISIS DE LOS RESULTADOS
 - 3.1. Escepticismo profesional en la evaluación de la evidencia sobre la hipótesis de continuidad ante percepciones distintas de la importancia atribuida a la dependencia económica
 - 3.2. Escepticismo profesional en la evaluación de la evidencia sobre la hipótesis de continuidad ante percepciones distintas de la importancia atribuida a la amenaza de cambio de auditor
 - 3.3. Escepticismo profesional en la evaluación de la evidencia sobre la hipótesis de continuidad ante percepciones distintas de la importancia atribuida a la amenaza de cambio de auditor
 - 3.4. Escepticismo profesional en la evaluación de la evidencia sobre la hipótesis de continuidad ante percepciones distintas de la importancia atribuida al riesgo de litigios
 - 3.5. Escepticismo profesional en la evaluación de la evidencia sobre la hipótesis de continuidad y reputación
 4. CONCLUSIONES

CAPÍTULO 7

CONCLUSIONES GENERALES Y DISCUSION

BIBLIOGRAFIA

ANEXO

CAPÍTULO 1

AUDITORÍA Y EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN CONTINUADA

1. INTRODUCCIÓN

Una de las tareas más complejas a las que se debe enfrentar el auditor en el ejercicio de la auditoría es la decisión de emitir un informe cualificado por gestión continuada. En este sentido, en este capítulo vamos a someter a revisión el volumen importante de investigación que a lo largo de aproximadamente tres décadas se ha venido generando sobre este extremo, al objeto de servir como marco de referencia de las cuestiones que más han atraído la atención de la comunidad científica, así como para justificar el interés de la investigación que presentamos.

En este sentido, la primera cuestión a abordar es someter a análisis el significado que cabe atribuir a la responsabilidad de los auditores en la evaluación de la hipótesis de continuidad de la empresa, para lo cual haremos una breve referencia al marco normativo en el que se va a

encuadrar la opinión del auditor, es decir, las normas de auditoría que se han venido emitiendo para facilitar al auditor la formulación de un juicio certero sobre este particular.

Igualmente pondremos de manifiesto cómo la profesión auditora se ha venido resistiendo a la asunción de esta responsabilidad, alegando distintas razones tales como, en primer lugar, que la evaluación de la continuidad estaría fuera de los objetivos tradicionales de la auditoría y, en segundo lugar, que los auditores no se encuentran en mejor posición respecto a los usuarios de la información contable para evaluar la capacidad de la empresa de continuar el normal desarrollo de su actividad. No obstante, aun cuando la profesión ha venido manteniendo esta actitud contraria a asumir la responsabilidad de evaluar la continuidad, el valor otorgado por la sociedad a la opinión que el auditor emita sobre este extremo puede explicar cierta presión social que se ha traducido en última instancia en la imposición de una responsabilidad no deseada. Para ello aludiremos a una importante corriente de investigación que revela cómo los usuarios de la información contable asignan valor informativo al informe de auditoría en el que los auditores revelan dudas sobre la capacidad de la empresa para continuar su actividad, es decir, el informe de auditoría consigue reducir las dudas a las que se enfrentan dichos usuarios por lo que la información que aporte el auditor es percibida como una útil señal de alarma.

Si bien, aun cuando el auditor asume esta responsabilidad en gran medida explicada por el valor que la sociedad le otorga, en términos genéricos la investigación empírica que ha analizado como los auditores efectivamente asumen esta responsabilidad señala que estos se resisten a calificar a sus clientes aun cuando éstos muestren problemas observables de riesgo de continuidad. Ello implica que la sociedad ha cuestionado de forma severa a la profesión auditora, constituyéndose la responsabilidad de la evaluación de la continuidad de la empresa como uno de los elementos fundamentales que dan contenido al concepto de “gap” de expectativas.

Diversas razones pueden ser argumentadas al objeto de arrojar claridad sobre esta aparente resistencia de la profesión auditora a divulgar a través del informe de auditoría los problemas financieros a los que se enfrentan sus clientes. En este estudio nosotros haremos referencias a las tres principales líneas de trabajo sobre las que se ha venido investigando de forma importante. En primer lugar, una de las razones que analizaremos en este trabajo será la aparente falta de consistencia de las normas de auditoría como marco que facilite al auditor la formación de un juicio certero sobre la capacidad de sus clientes para continuar su actividad.

Sobre este particular, destacaremos como las normas resultan incompletas y ambiguas, cuestión ésta que explicaría que ante una tarea compleja y ante un marco normativo inadecuado, poco se puede esperar de la capacidad del auditor para emitir juicios acertados sobre los riesgos de continuidad de las empresas. No obstante, también resaltaremos, como han destacado un importante número de autores, que es la propia profesión la que tiene interés en mantener este cuadro normativo impreciso dado que su pretensión respecto a la norma no es la de facilitar la formación del juicio profesional, sino la de dar la impresión de contar con un conocimiento especializado que haga que su función sea valorada en el mercado.

En segundo lugar, otra corriente de investigación ha venido argumentando la complejidad que supone la evaluación de la continuidad de la empresa, donde cabe destacar la ausencia de una solvente teoría que permita comprender las razones por las cuales las empresas desaparecen de forma traumática. El volumen importante de evidencia que el auditor debe obtener y la falta de control por parte del auditor de gran parte de la evidencia, podría explicar en primera instancia que los juicios que los auditores emiten sobre la continuidad pueden no ser en todas las ocasiones certeros. Por otro lado, también cabe resaltar que la calidad del juicio no sólo se hará depender de la evidencia que se obtenga, sino también de los procesos cognitivos que los auditores utilicen para su evaluación. En este sentido, haremos alusión a lo largo de este capítulo a como la literatura especializada ha demostrado que ante determinadas tareas complejas, como es la evaluación de la continuidad de la empresa, los auditores tienden a la utilización de determinados principios heurísticos simples en orden a reducir la complejidad de la tarea, principios éstos cuya utilización indiscriminada puede llevar al auditor a la comisión de errores sistemáticos.

Las últimas razones que se han tratado en la literatura hacen referencia a la objetividad con la que el auditor afronta la evaluación y la divulgación de los problemas de continuidad de sus clientes. Para ello traeremos a colación, como revela un importante conjunto de estudios, que los auditores no resultan en muchas ocasiones meros evaluadores objetivos de evidencia, sino que prestan interés por los efectos que su opinión puede desencadenar. En este sentido, resaltaremos como la opinión de auditoría que emita el auditor puede estar asociada a la corriente de rentas económicas que obtienen de su cliente, por lo que en algunas ocasiones puede resistirse, aun cuando detecte los problemas de continuidad, a su divulgación si ello pudiera afectar negativamente a sus rentas económicas. En particular, atenderemos al fenómeno de la

profecía autocumplida según el cual los auditores se resisten a divulgar los problemas de continuidad de sus clientes, dado que esta opinión puede convertirse en la causa inmediata de la desaparición de la empresa y, por tanto, de la pérdida de sus rentas económicas. Por otro lado, analizaremos igualmente cómo la literatura ha puesto de manifiesto que la calificación por continuidad puede ser un aspecto que suponga un deterioro evidente en la relación entre el cliente y el auditor, que en última instancia podría provocar un cambio de auditor. Si bien, ambos efectos que pueden reducir la actitud objetiva del auditor pueden verse contrarrestados por el riesgo de responsabilidad civil en el que incurren los auditores.

Todas estas evidencias empíricas nos servirán para justificar que la comprensión de cómo actúa la profesión auditora respecto a la evaluación de la continuidad requiere del análisis de múltiples aspectos de diversa naturaleza y de un método particular de investigación que los considere de forma conjunta. A ello responderá el último epígrafe del presente capítulo en el que se hará la propuesta de investigación que se propone en el presente trabajo.

2. EL MARCO NORMATIVO DE LA RESPONSABILIDAD DEL AUDITOR EN LA EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD DE UNA EMPRESA PARA CONTINUAR SU ACTIVIDAD

En principio podría admitirse que las empresas nacen con la vocación de mantenerse de forma ilimitada en el mercado, para lo cual desarrollan múltiples esfuerzos para organizarse al objeto de operar de forma indefinida. Éste, que no es más que un principio básico de organización de la actividad empresarial, adquiere gran importancia en el ámbito de la información contable, cabiendo resaltar como dentro del marco normativo de principios que regulan el proceso de confección de la información contable aparece como una hipótesis básica el principio de empresa en funcionamiento o gestión continuada, según el cual existe una presunción implícita, salvo prueba en contrario, de que la actividad de la empresa no tiene límites temporales definidos (Tua, 1996, p. 3). Este principio establece la base para los criterios de valoración y asignación que se utilizan en contabilidad, de tal forma que puede concluirse que gran parte de la utilidad que los usuarios de la información puedan encontrar en la información contable se hace recaer en que efectivamente no exista riesgo de continuidad en la actividad de la empresa.

No obstante, cabe resaltar, como la realidad pone de manifiesto, que el supuesto de que las empresas van a continuar su actividad de forma ilimitada en el tiempo no debe ser admitido en cualquier situación, sino que la capacidad de la empresa de actuar de forma continua es una condición o supuesto que es susceptible de ser verificado. Si la continuidad de la empresa es un atributo verificable, surge la cuestión de quién ha de asumir esta función que en principio puede resultar compleja dado que se debe de atender al futuro previsible de la empresa. Es en este contexto donde la profesión auditora ha venido asumiendo ciertas responsabilidades cuando entre sus competencias, y bajo determinadas circunstancias, se encuentra la de evaluar la idoneidad de que la información contable presentada por la empresa se haga bajo la presunción de que ésta va a continuar su actividad en el futuro.

Aun cuando la evaluación de la continuidad es una tarea que requiere del juicio profesional, es decir, va a descansar fundamentalmente en el conocimiento, experiencia y condiciones específicas del encargo, la propia profesión auditora ha venido articulando unas normas en las que se recogen una serie de principios técnicos y una metodología que asista al auditor en la formación de su juicio profesional. La necesidad de que los auditores cuenten con principios técnicos que faciliten la evaluación del riesgo de continuidad de la empresa, ha conducido a la publicación de pronunciamientos de Organismos Reguladores o Corporaciones Profesionales con el propósito de orientar la actuación profesional del auditor. El objetivo general de estas normas es la de determinar una serie de aspectos importantes que han de ser evaluados por el auditor cuando existan dudas sustanciales sobre la capacidad de la empresa para continuar con el normal desarrollo de su actividad, por lo que la norma de auditoría facilita al auditor una guía operativa que determina lo que constituye la habilidad requerida y la diligencia que debe seguir el auditor en el desempeño de su actividad (Willekens et al., 1996). Como señalan Koh y Killough (1990) el estudio de las normas que sobre este particular se han emitido en diversos países, resultan muy similares, en cuanto a su estructura formal, cuando establecen el alcance y naturaleza del trabajo requerido al auditor cuando evalúa el riesgo de discontinuidad de la empresa¹.

El análisis comparado de las distintas normas de auditoría sobre la continuidad, permite señalar como éstas cumplen dos funciones básicas:

¹ No es el cometido de este epígrafe realizar un estudio extensivo de la naturaleza y contenido de estas normas. Para profundizar en estas cuestiones puede verse Gonzalo y Gabás (1985), Prado (1991) y Albiñana (1995).

- a) En primer lugar, delimitar cuál es la responsabilidad del auditor en lo que se refiere a la evaluación del principio de empresa en funcionamiento.
- b) En segundo lugar, se convierte en la guía de actuación para el auditor proporcionando a éste la base de la formación de su juicio y de su decisión.

Una de las características singulares que se recoge en las normas de auditoría sobre la evaluación de la continuidad es el tipo de responsabilidad que el auditor asume en lo que se refiere a esta tarea. En principio, la responsabilidad de establecer la validez del principio de empresa en funcionamiento corresponde a la empresa, por lo que el auditor asume la responsabilidad de actuar como mecanismo de control ex post para verificar la adecuación del establecimiento de esa hipótesis básica para el proceso de confección de las cuentas anuales. Determinada la responsabilidad del auditor, otra cuestión importante sobre la que detenerse es analizar cuándo va a surgir la responsabilidad de evaluar si la empresa muestra algún riesgo de discontinuidad respecto a sus actividades.

Las normativa americana SAS 59 (AICPA, 1989) se ha constituido como la referencia mas relevante en la delimitación de la responsabilidad que debe acometer el auditor en la evaluación de la continuidad de su cliente. Dicha norma requiere al auditor el empleo de una postura activa que le lleve a evaluar en cada auditoría la validez de la hipótesis de empresa en funcionamiento. En lo que se refiere a nuestro país, el ICAC no se pronuncio con una norma de auditoria de obligado cumplimiento hasta 1993. Si bien en principio cabría esperar la emisión por parte del ICAC de una norma consistente con el SAS 59, el resultado fue bien distinto. En este sentido, a diferencia de las norma americana, la redacción de la norma española puede tildarse de poco clarificadora, estableciendo en la práctica que el auditor sólo debe evaluar la continuidad por excepción, es decir, cuando surjan dudas sustanciales acerca de la capacidad de la empresa de continuar el normal desarrollo de su actividad en el futuro (Tua, 1996; Gonzalo y Guiral, 1996)². A pesar de la reciente modificación de la Ley de Auditoría de Cuentas en España a través de la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas del Sistema Financiero, no se ha producido hasta la fecha modificación alguna en cuanto a la responsabilidad del auditor en la evaluación de la gestión continuada.

² La vaguedad normativa de la norma del ICAC en comparación con las normas de la AICPA (SAS 34 y 59) es analizada en mayor profundidad en el apartado 6 de este primer capítulo.

Otra característica singular de estas normas es que no suelen entrar a precisar qué se entiende por dudas sustanciales sobre la continuidad, concepto éste de enorme complejidad que queda dentro del juicio profesional del auditor. De esta forma, existe cierta vaguedad en torno a si la hipótesis de gestión continuada debe ser evaluada en referencia a la situación actual de la empresa, a la situación futura o es simplemente un juicio de valor, difícilmente verificable por tanto, que realizan los responsables de confeccionar las cuentas anuales. En todo caso la tendencia que se ha ido imponiendo en estos pronunciamientos profesionales, incluido el caso español, es que el periodo de evaluación debe quedar situado en un año desde la presentación de las cuentas anuales, lo que implica una referencia al futuro inmediato y previsible de la empresa.

En lo que se refiere al procedimiento que debe seguir el auditor en la formación de su juicio y toma decisión, tampoco se aprecian grandes discrepancias entre las normas de los diferentes países. En este sentido, éstas establecen un conjunto amplio de evidencia que debe evaluar el auditor en orden a formar su juicio. Las normas determinan un proceso secuencial y dual de búsqueda de evidencia, por un lado aquella información que confirme la duda y, por otra parte, la evidencia que ratifique la hipótesis de continuidad. No obstante, las normas no requieren que el auditor diseñe procedimientos de auditoría para el propósito de evaluar si hay dudas sustanciales de que una empresa continuará su actividad. Ello implica que los procedimientos diseñados para otros objetivos, como pueden ser la revisión analítica y la evaluación del control interno, son considerados como suficientes.

El primer tipo de evidencia que debe obtener el auditor es la de determinados indicios contrarios a la hipótesis de continuidad de la empresa, lo que tradicionalmente se denominan factores causantes de la duda. La naturaleza de esta información, tanto financiera como no financiera, resulta enormemente variada, pudiendo destacarse tendencias negativas en los resultados, fondo de maniobra negativo, pérdidas de personal clave, pérdidas de contratos importantes, etc., que en cualquier caso debe ser considerada únicamente como una referencia y no como un lista cerrada. Ello implica que el auditor debe evaluar cuanta evidencia considere apropiada a esta tarea y en referencia al contexto específico de la empresa, por lo que habrán de tenerse en consideración el sector de actividad específico de la empresa, longevidad de la empresa, y cualquier otro factor que afecte al riesgo económico o financiero de la empresa..

En segundo lugar, el auditor debe obtener información a favor de la hipótesis de continuidad, analizando una serie de aspectos que tiendan a mitigar o reducir las dudas, como serían el apoyo financiero de los accionistas, obtención de subvenciones, capacidad de endeudamiento, etc. Ello supone, en esencia, admitir que no existe una fácil relación de causalidad entre factores causantes y riesgo de desaparición del negocio, por lo que el auditor debe ponderar la importancia relativa tanto de los factores causantes de la duda como de los mitigantes.

En último lugar, 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 prestar consideración igualmente a los planes de la gerencia para enfrentarse y superar los problemas de continuidad que el auditor haya podido detectar. De esta forma, puede resaltarse que en cualquier caso la evaluación de la gestión continuada deberá descansar en un proceso de reflexión conjunto entre auditor y la dirección de la empresa, aspecto éste, que como veremos posteriormente, puede tener claras implicaciones sobre la responsabilidad que los auditores efectivamente asumen en la evaluación de la continuidad.

Culminado este proceso singular de investigación el auditor debe proceder a trasladar el juicio adquirido al informe de auditoría, donde debe resaltar si considera adecuada la presunción, emitida por la propia empresa, de que la continuidad de la empresa no está sujeta a riesgo alguno. En este sentido, cabe resaltar que los pronunciamientos profesionales realizan importantes esfuerzos para determinar qué debe entenderse en la opinión que los profesionales emitan sobre este extremo, y sobre todo precisar que la evaluación de la continuidad, aun cuando puede tener ciertas similitudes, no supone una predicción de la crisis empresarial (Kida, 1980; Asare, 1990). Por tanto, los auditores no son responsables de predecir eventos futuros por lo que en estos pronunciamientos profesionales se asume que una empresa puede cesar su actividad después de recibir un informe donde no haya cuestionado la hipótesis de continuidad y que la ausencia de referencia alguna en el informe de auditoría sobre la continuidad del cliente no debe ser considerado como una garantía de que la empresa va a continuar su actividad. La opinión que el auditor emite en este sentido, y por lo tanto lo que deben entender los usuarios, es que el valor informativo que presentan las cuentas anuales, es decir, su capacidad para representar la imagen fiel de la situación patrimonial, financiera y de resultados, están sujetas a la resolución de una

incertidumbre general como es la capacidad de la empresa para continuar en el futuro su actividad.

3. SOBRE EL VALOR PARA LA SOCIEDAD DE LA OPINIÓN SOBRE LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA CONTINUAR SU ACTIVIDAD

Analizado el marco normativo en el cual la profesión debe enmarcar su juicio, una cuestión importante a someter a análisis es si la sociedad atribuye algún valor a las opiniones que los auditores emiten sobre la capacidad de una empresa para continuar su actividad, dado que hemos de partir de la asunción de que no resulta necesario aquello que no es valorado. En este sentido, puede admitirse que todos los individuos afectados por la actividad de una empresa deben soportar en principio el riesgo de que ésta no pueda continuar sus actividades, debido a las presiones de un entorno altamente competitivo y donde el mercado impone unos mecanismos de selección según el cual sólo las empresas con mayor capacidad competitiva, y con mayor actitud para enfrentarse a un entorno cambiante, pueden mantener de forma continua sus actividades. En este sentido, los individuos normalmente adversos al riesgo, demandan 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 pueden producirse.

Aunque la profesión auditora ha asumido en la mayoría de los países desarrollados la responsabilidad de la evaluación de la continuidad de la actividad de la empresa, ha existido cierta controversia doctrinal sobre si esta responsabilidad resulta por una parte adecuada y, por otra parte, útil para los usuarios de la información contable³. Sobre este particular, durante algún tiempo la propia profesión vino defendiendo la tesis de que la asunción de responsabilidades sobre la evaluación de la capacidad de la empresa de continuar su actividad no resultaba adecuada dado que ello desvirtúa el principal cometido de la auditoría, formular un juicio acerca de la calidad de la información contable, y crea erróneas expectativas en los usuarios de la información contable. En efecto, tal como señalábamos en el apartado anterior, la responsabilidad del auditor cuando emite una opinión acerca de la continuidad de un cliente debe

³ Sobre este particular resulta interesante la posición de la profesión auditora estadounidense que ha pretendido durante años eliminar el requerimiento de evaluar la continuidad de las empresas (AICPA, 1978, 1982), encontrándose como afirman Campbell y Mutchler (1998) con el persistente rechazo de la comunidad de negocios.

ser encuadrada en el contexto de que la imagen fiel que las cuentas deben representar queda condicionada a la resolución de una incertidumbre general, por lo que el auditor no es responsable de predecir acontecimientos futuros. Aun cuando el auditor en la formulación de su juicio va a analizar un volumen importante de información sobre los riesgos subyacentes a la actividad económica de la empresa, hemos de reincidir en que la predicción de la quiebra y la evaluación de la continuidad no resultan ser procesos isomórficos, por lo que en muchas ocasiones la sociedad no sabe distinguir entre fallo del negocio y fallo de auditoría lo que crea erróneas expectativas acerca de lo que pueda esperar del auditor. Por otra parte, se ha señalado que dado que la quiebra puede resultar un fenómeno impredecible y no todas las empresas que incurren en quiebra presentan síntomas de deterioro financiero observables (Hopwood et al, 1994), el auditor se enfrenta ante problemas no identificables por lo cual la profesión auditora no se encuentra en mejor posición que cualquier usuario de la información contable para evaluar el riesgo de discontinuidad que presenta una empresa. Ambos aspectos llevarían a la conclusión de que la responsabilidad de evaluar la continuidad debería quedar fuera del alcance de la auditoría (Brown, 1989), resultando conveniente que el auditor no asuma un papel activo sobre este extremo.

Por el contrario, los defensores de mantener esta responsabilidad han argumentado 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 con conocimiento experto y un acceso privilegiado a información no disponible públicamente que lo sitúa en una mejor posición respecto a cualquier usuario de la información contable para emitir un juicio preciso sobre la capacidad de la empresa para continuar su actividad (véase para un revisión Asare, 1990).

En esta polémica sobre responsabilidad de la profesión auditora en la evaluación de la continuidad, ha actuado de forma activa la doctrina contable la cual ha estado interesada en averiguar el valor que los usuarios de la información contable obtienen de los informes en los que se manifiestan reservas sobre la viabilidad futura de la empresa. Un conjunto importante de estudios que pretenden arrojar evidencias empíricas sobre esta cuestión se agrupa en torno a la investigación de mercados bajo la hipótesis de eficiencia del mercado (para una revisión véase Tua, 1991). A partir de estos estudios se pretende inferir el contenido informativo de la opinión del auditor a través del análisis de la reacción de los precios a dicha señal informativa. Estudios

en este sentido serían los de Firth (1978), Elliot (1982) y Dodd et al. (1984)⁴. Los resultados que se derivan de ellos no resultan concluyentes, dado que mientras Firth (1978) detecta reacciones adversas en los precios de las acciones de las empresas que reciben informes cualificados por gestión continuada, concluyéndose por tanto que los inversores otorgan valor informativo a la opinión del auditor, los otros dos trabajos resaltados no evidencian diferencias estadísticas significativas en el comportamiento de las empresas dependiendo de la naturaleza de la opinión de auditoría.

A pesar de que estos estudios no revelan con carácter general que el informe de auditoría cualificado por gestión continuada presente contenido informativo para el mercado, sí se ha detectado que para estas empresas existen movimientos no esperados de precios con anterioridad al momento de anuncio del informe de auditoría. Es decir, los problemas de continuidad de la empresa pueden ser percibidos por los propios inversores, dado que vienen precedidos de determinados hechos observables que han podido ser anticipados por el propio mercado⁵; así, el mercado reaccionará a los eventos que culminan con una opinión cualificada, y no a la propia emisión del informe.

El análisis conjunto de estas evidencias parece reafirmar las tesis de la profesión auditora, según la cual su posición no es mejor que la de cualquier usuario de la información contable respecto a la evaluación del riesgo de continuidad, por lo que la opinión que emita el auditor sobre este aspecto no añade nueva información que no pueda ser obtenida por los propios usuarios de la información contable a través de la lectura e interpretación de los estados contables divulgados por las empresas. Esta afirmación también parece avalada por una serie importante de estudios que han intentado explicar la capacidad que tiene la información contable para predecir las decisiones que toman los auditores en la emisión de informes cualificados por gestión continuada (Mutchler, 1985; Menon y Schwartz, 1987; Dopuch et al., 1987; Bell y Tabor, 1991). Las conclusiones de estos estudios sugieren que los informes cualificados por gestión continuada simplemente confirman un modelo de deterioro financiero y, por tanto,

⁴ Los estudios sobre contenido informativo de la opinión del auditor son considerablemente más amplios de los resaltados en este trabajo; en este caso sólo nos referimos a aquéllos que han tratado individualmente a las cualificaciones por gestión continuada.

⁵ Sobre este particular, también habría que hacer notar la existencia en los mercados financieros de una importante cantidad de informaciones (privadas) divulgada selectivamente a inversores profesionales y/o usuarios sofisticados, lo cual puede explicar la ausencia de reacción de los precios, o escasa en su caso, a cierta información cuando se hace pública, habida cuenta que ya ha sido anticipada y descontada previamente en la cotización.

pueden ser previstos por cualquier usuario utilizando la información pública disponible. Si una información puede ser anticipada analizando ratios financieros, los usuarios, al menos aquéllos considerados como sofisticados que actúan de forma activa en la formación de precios, pueden percibir el informe de auditoría como un mero instrumento que confirma lo que ya se conoce por orígenes alternativos (información trimestral, anuncio de beneficios, información en prensa especializada, etc.), por lo que no existiría ningún efecto “sorpresa”, siendo la información que se deriva del informe de auditoría redundante.

No obstante, estas conclusiones deben ser matizadas debido a las limitaciones metodológicas presentes en los estudios de eventos. En especial, puede señalarse como la dificultad que supone la delimitación precisa de la fecha de conocimiento de la emisión del informe de auditoría, la imposibilidad de diferenciar la reacción de los precios al informe de auditoría y a otra información, y las expectativas del mercado sobre el informe de auditoría pueden invalidar las conclusiones sobre la aparente ausencia de valor informativo de la opinión del auditor (véase para una revisión Bailey, 1982; Craswell, 1985). En particular, una cuestión de especial trascendencia para concluir sobre el valor otorgado a la opinión de auditoría por gestión continuada es el análisis de las expectativas que los propios inversores pueden tener sobre dicho informe. En efecto, en los estudios señalados no se distingue entre el contenido informativo de la opinión de auditoría y las circunstancias económicas que desencadenan la opinión del auditor, lo que implica no tener en consideración que el mercado puede formarse una expectativa sobre el tipo de informe que recibirá una empresa.

Asumir que los propios usuarios pueden mantener expectativas sobre el tipo de opinión que emitirá el auditor, supone que la hipótesis de contenido informativo de la opinión del auditor debe ser reformulada en el sentido de que el mercado sólo responderá frente a aquellos informes que difieran de las expectativas que tengan los inversores (Loudder et al., 1992). Estos autores contrastaron empíricamente que la reacción del mercado a los informes cualificados depende de la probabilidad de que el auditor emita un informe cualificado; es decir, se trata de controlar en los desarrollos experimentales de los estudios de contenido informativo las propias expectativas que los usuarios de la información contable tienen del informe de auditoría. Puesto que existe información pública que permite a los usuarios formar sus expectativas sobre el informe por gestión continuada, y dado que el mercado sólo reaccionará a aquellos informes no esperados, pueden reinterpretarse los resultados empíricos de los estudios de eventos en los que no se

confirma el contenido informativo de la opinión del auditor. En efecto, la conclusión que se derivaría no es que el mercado no valora la opinión que el auditor emite sobre el riesgo de discontinuidad de una empresa, sino que éste ya fue anticipado por el mercado, por lo que en el momento de emitir el informe los precios ya habían descontado dicho evento. En este sentido, utilizando esta precisión metodológica, pueden resaltarse las evidencias empíricas generadas por los estudios de Fleak y Wilson (1994) y Jones (1996) en los cuales se detectan significativos movimientos en los precios de las acciones para aquellas empresas que reciben informes cualificados por gestión continuada, revelando que el mercado otorga valor informativo a la opinión de auditoría cuando ésta aporta evidencia no esperada.

Adicionalmente pueden destacarse otra serie de estudios, al margen de los trabajos de contenido informativo, que analizan el valor informativo de la opinión del auditor sobre la continuidad de la empresa. Por ejemplo, Hopwood et al. (1989) utilizaron dos fuentes de información para predecir la quiebra de las empresas; por una parte, información contable derivada de los estados contables y, por otra, el informe de auditoría. Compararon la capacidad explicativa de un modelo en el que sólo se incluía información contable, con la de otro modelo en el que junto a esta información se incluía el informe de auditoría. Los resultados indicaban que el modelo en el que se incluía el informe de auditoría presentaba mayor capacidad explicativa de la quiebra de la empresa, convirtiéndose el informe de auditoría en una señal valiosa para que los usuarios valoren los riesgos subyacentes en la actividad de la empresa. Por otra parte, Chen y Church (1996) intentaron verificar la respuesta del mercado a la declaración de la quiebra de las empresas; estos autores partieron de la hipótesis de que si una empresa recibe un informe cualificado por gestión continuada y posteriormente quiebra, la respuesta del mercado debe ser débil, dado que el informe de auditoría anticipa esa contingencia. Su estudio reveló que las empresas que quebraban y no habían recibido un informe cualificado presentaban reacciones negativas en los precios superiores a las que habían quebrado recibiendo el informe cualificado, lo que permite concluir que la opinión del auditor tiene contenido informativo y logra una mejor formación de expectativas sobre los riesgos financieros que deben soportar los inversores.

En resumen, estas nuevas evidencias empíricas revelan que el informe de auditoría en el que los auditores cualifican a sus clientes por gestión continuada actúa como una señal que alerta a los lectores de la información contable de las incertidumbres más significativas a las que se

enfrenta una empresa. Ello puede quedar explicado porque aun cuando los auditores formen su decisión atendiendo a indicadores observables de desequilibrio financiero (factores causantes de la duda), su opinión también viene afectada, como demuestran empíricamente Bell (1991) y Mutchler et al. (1997), por otros factores del entorno operativo de la empresa, factores mitigantes y planes de gerencia, que usualmente no son información públicamente disponible y que actuarían mitigando el aparente signo del deterioro financiero del cliente. Lo anterior explicaría que los usuarios de la información contable consideran que el auditor cuenta con cierta ventaja competitiva en el análisis de la situación financiera de la empresa o con información privada que posibilita la formación de un juicio más certero sobre el riesgo de discontinuidad.

4. LA EFECTIVA ASUNCIÓN DE RESPONSABILIDADES POR PARTE DEL AUDITOR EN LA EMISIÓN DE INFORMES CUALIFICADOS POR GESTIÓN CONTINUADA

El análisis realizado en el epígrafe anterior sustentaría la tesis de que, dado el valor que se le otorga a la opinión del auditor sobre el riesgo de discontinuidad de una empresa, la profesión auditora debe asumir dentro de sus responsabilidades la de someter a análisis la idoneidad de la aplicación del principio de empresa en funcionamiento como hipótesis con la que han de ser confeccionados los estados financieros. Asumida esta responsabilidad por parte de la profesión como veíamos en un apartado anterior, la literatura especializada ha prestado especial interés al estudio del comportamiento efectivo de la profesión en la emisión de opiniones de auditoría en la que se cuestione la continuidad de sus clientes en el marco de las responsabilidades que emanan de las normas de auditoría. Desde el pionero estudio de Altman y McGough (1974), se han venido publicando un volumen importante de estudios a nivel internacional como los de Mutchler (1984 y 1985), Menon y Schwartz (1987), Hopwood et al., (1989), McKeown et al., (1991), Koh y Killough (1990), Koh (1991), Chen y Church (1992), Citron y Taffler (1992), Hopwood et al., (1994), Mutchler et al., (1997), etc., que han aportando valiosa y sugerente evidencia empírica sobre el comportamiento de la profesión auditora. En términos generales las conclusiones que se infieren de estos trabajos es que los auditores emiten

relativamente pocos informes cualificados por gestión continuada para aquellas empresas que presentan síntomas observables de riesgo de continuidad⁶.

Algunos de los trabajos característicos de esta corriente de investigación (véase, Taffler y Tseund, 1984; Citron y Taffler, 1992 y Chen y Church, 1992) detectan que un importante volumen de empresas que incurren en quiebra no reciben en el período inmediatamente anterior informes con salvedades por gestión continuada. Otro grupo de estudios relevantes ha comparado modelos de predicción de quiebras basados en información contable con las decisiones sobre gestión continuada tomadas por los auditores, detectándose, en términos generales, que dichos modelos tienen mayor capacidad predictiva que los auditores (véase, entre otros, Altman y McGough, 1974; Mutchler, 1985; Koh y Killough, 1990; Koh, 1991).

Las conclusiones que se infieren de estos estudios han servido para cuestionar de forma severa la capacidad funcional de la auditoría, creándose en suma dudas sobre el valor efectivo que la profesión auditora aporta en la asunción de la responsabilidad de evaluar la hipótesis de gestión continuada. Este hecho ha tenido implicaciones negativas para la profesión auditora, dado que la desaparición súbita de una empresa en la que los auditores no habían mostrado reserva alguna sobre su capacidad para continuar su actividad, ha provocado múltiples críticas sobre el verdadero valor de la actividad de la auditoría, generando una falta de credibilidad en torno a dicha función. En este sentido, surge la existencia de un gap de expectativas en el que los usuarios de la información contable esperan más de lo que los auditores aparentemente ofrecen en la asunción de responsabilidades sobre la evaluación del riesgo de continuidad de las empresas de auditoría. Los usuarios no comprenden la aparente resistencia que manifiestan los auditores para lanzar señales de alarma sobre el riesgo de continuidad de las empresas, constituyéndose este tema en un aspecto que da contenido al concepto de gap de expectativas (véase por ejemplo Humphrey et al., 1993; Asare, 1992; Mutchler y Williams, 1988).

Las hipotéticas razones que pueden explicar esta aparente resistencia de la profesión a emitir salvedades por gestión continuada han sido fruto de importantes investigaciones, habiéndose aportado en la literatura especializada diversas interpretaciones, que no deben ser consideradas mutuamente excluyentes, como serían en primer lugar la ineficiencia de las normas

⁶ La mayoría de estos estudios analizan el tipo de informe que reciben las empresas con anterioridad a la quiebra, presuponiendo por una parte que este estado resulta observable y por otra parte que resulta un síntoma objetivo de una empresa con problemas de continuidad.

de auditoría, la dificultad que supone evaluar la continuidad de la empresa en segundo lugar y, en tercer lugar, los efectos que el auditor percibe que pueden derivarse de su opinión, cuestiones éstas que pasaremos a analizar seguidamente.

4.1. La ineficiencia de la norma para facilitar la formación del juicio profesional respecto al riesgo de discontinuidad del cliente

Como señalábamos anteriormente la norma auditora aporta un soporte adicional y guías operativas al objeto de facilitar al auditor la formación de su juicio sobre la capacidad de una empresa para continuar su actividad. A pesar que desde un punto de vista normativo la pretensión de estas normas de auditoría es facilitar al auditor la evaluación racional de la evidencia material con el objeto de facilitar el más efectivo juicio, una de las razones que han se ha avanzado en la literatura que podría explicar la falta de asunción efectiva de responsabilidades sobre la evaluación de la continuidad, lo cual viene determinado por la baja emisión de informes cualificados donde se identifiquen los riesgos de las empresas, estriba en que las normas no son bases eficientes en las que el auditor pueda encuadrar su opinión.

En efecto, como argumenta Demski (1973) las normas suelen ser de naturaleza incompleta, dando simplemente líneas vagas de actuación que pueden resultar de poca utilidad para el auditor sobre todo cuando se enfrenta a tareas complejas. En lo que se refiere a la evaluación de la gestión continuada, como ya hemos visto anteriormente, las normas tienen unas características singulares que pueden reducir su eficiencia en orden a facilitar la formación de un juicio sobre la capacidad de la empresa para continuar su actividad. En primer lugar, estas normas no suelen determinar procedimientos específicos, debiendo resaltarse, como ha señalado Ashton (1990), que en aquellas situaciones en las que los procedimientos de auditoría no quedan bien especificados en las normas, los auditores tienen más dificultad para aplicar de forma consistente su conocimiento.

En segundo lugar, en dichas normas se suele hacer referencia a un volumen importante de información que ha de ser obtenida por el auditor; aun cuando puede resultar relativamente fácil determinar un conjunto más o menos amplio de indicadores de riesgo de continuidad, resulta extremadamente complejo determinar un proceso de valoración de todas las circunstancias a tener en consideración. Las normas no suelen suministrar una relación entre las causas (factores) y el efecto (discontinuidad), sino que tal concatenación queda al juicio del auditor (Koh, 1991).

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 este sentido, puede que el auditor se enfrente a la asunción de una responsabilidad desmedida donde las normas de auditoría nada pueden hacer para posibilitarle la identificación de empresas con riesgo de continuidad.

Por último, cabe resaltar como una serie de estudios han cuestionado la efectividad de la norma de auditoría al concebirla como un mero recurso estratégico que utiliza la profesión auditora para enfrentarse al concepto de gap de expectativas. El comportamiento de la profesión auditora cuando surge un problema de expectativas ha sido bien documentado en la literatura especializada. La profesión suele desarrollar diversas estrategias para responder a las críticas que surgen sobre su actividad, siendo una de estas estrategias la de la emisión de normas de auditoría con el objeto de contribuir a cerrar la diferencia de expectativas entre lo que la profesión aporta a la sociedad y lo que ésta espera de los auditores (Hooks, 1991; Martens y McEnroe, 1991; Fogarty et al., 1991; Humphrey et al., 1992).

A través de la codificación del conocimiento profesional que supone la emisión de normas de auditoría, la profesión modifica su sistema de conocimiento en respuesta aparentemente a las demandas sociales. De esta forma, la emisión de una norma como respuesta al gap de expectativas puede en teoría ser interpretada como una adecuada respuesta profesional, en la medida que puede hacer que la labor profesional pueda ser percibida más en línea con las expectativas de la sociedad (Fogarty et al, 1991). No obstante, la concepción crítica del profesionalismo ha prestado especial atención a la relación existente entre conocimiento y privilegios profesionales, en particular cómo el conocimiento es creado, cómo se articula y los intereses a los que sirve. El desafío fundamental al que se enfrenta esta literatura es identificar que el conocimiento profesional no es neutral sino que existen intereses privados específicos que la profesión pretende legitimar a través de la utilización del símbolo del conocimiento. Siguiendo los argumentos de esta corriente de estudios, habría que señalar que el surgimiento de un gap de expectativas suele desencadenar en litigios judiciales contra los miembros de la profesión, investigaciones emanadas de los poderes públicos y una crítica generalizada sobre la actuación de la profesión, lo que en última instancia lleva a que se cuestione la capacidad de la profesión

para mantener su capacidad de autorregulación. En resumen la existencia de un conflicto de expectativas ha hecho que la profesión haya tenido que enfrentarse a un entorno hostil y defenderse contra las amenazas que ponen en cuestión sus privilegios profesionales. Dicho conflicto produce una erosión de la credibilidad de la profesión por lo que puede hablarse de la existencia de una crisis de legitimidad.

En efecto, el conflicto de expectativas puede quedar resuelto como una elección entre incrementar la regulación externa o bien incrementar la autorregulación, es decir, la propia profesión debe dar respuestas para satisfacer las demandas insatisfechas. La evidencia empírica revela que la profesión auditora desea incrementar la cantidad de autorregulación, al objeto de evitar la regulación por parte de autoridades externas, por lo que ante el aumento del riesgo de un mayor intervencionismo externo la profesión realiza sus propios cambios (Gaa, 1991)⁷. Tal como señala Willmott (1991, p. 109) cuando surgen dudas sobre el cumplimiento de las responsabilidades sociales de la profesión, se abre un debate sobre el posible cambio en la propiedad y control de los medios de regulación. Para la profesión el aumento de la regulación externa es percibido como una disminución de poder y prestigio, así como la violación de la legítima libertad y los derechos morales de sus miembros. En este sentido, el mantenimiento de los privilegios de la profesión requiere que ésta actúe según normas de comportamiento socialmente aceptables (Carpenter y Dirsmith, 1993). Ello explica que la profesión auditora no suele mantener una posición pasiva cuando se cuestiona el valor social de su trabajo. Tal como señalan Humphrey et al., (1992, p. 139) la profesión auditora ha mantenido siempre un considerable interés en capturar el debate sobre las expectativas de su trabajo, con el objeto de conservar el control sobre los resultados de dicho debate.

En este sentido, Humphrey et al. (1992) indican que la emisión de normas de auditoría responde al deseo de la profesión de crear una apariencia de estandarización y la existencia de

⁷ La concepción funcionalista de la profesión auditora argumenta que el carácter relevante que adquiere ésta para la sociedad la profesión auditora deriva de la posesión de una serie de rasgos ideales y distintivos tales como la existencia de un cuerpo de conocimientos abstracto y un fuerte compromiso hacia el servicio, aspectos éstos que contribuyen al mantenimiento funcional y eficiente de las modernas sociedades. Ello justifica que la profesión auditora sea merecedora del privilegio que supone la autorregulación, esto es, controlar los términos en los que se desarrolla su actividad. De esta forma la profesión tiene capacidad para controlar, entre otros aspectos, el acceso al ejercicio de la actividad profesional y las normas de lo que se concibe como un comportamiento aceptable. Planteado en tales términos, la relación que liga a la profesión auditora y la sociedad toma la forma de un contrato implícito en el que ésta otorga a la profesión el derecho a la autorregulación a cambio de que aquella actúe con responsabilidad, prudencia e interés por el bienestar público (Willmott et al, 1993).

una base racional de experiencia, si bien, su efecto en facilitar la formación de juicios certeros es menor al esperado en la medida en que lo que se hace realmente es institucionalizar procedimientos tradicionales que la propia profesión venía utilizando con anterioridad a la emisión de la norma, de lo que se deriva que la norma en principio puede no tener incidencia alguna en la resolución efectiva del gap de expectativas (Mutchler, 1984; Carpenter y Dirsmith, 1993; Hook, 1991). Por otra parte, se ha venido resaltando que la profesión auditora tiende a la emisión de normas de auditoría que minimicen el esfuerzo profesional y maximicen por el contrario la protección legal de los profesionales. Sobre este particular, Sikka (1992) argumenta que la norma de auditoría, en concreto la emitida en Reino Unido (APC, 1985), sólo perseguía el propio interés de la profesión para minimizar el riesgo de responsabilidad civil, por tanto la norma no alteraría el comportamiento de los auditores, ni haría frente a las expectativas sociales creadas sobre la responsabilidad del auditor. El argumento defendido por este autor se basa en que los auditores prefieren contar con un marco normativo aun cuando este sea ineficiente, dado que lo que se pretende es que la norma actúe como determinante de lo que se considera un comportamiento diligente y de esta forma sirva de límite al riesgo de sentencias judiciales adversas.

En suma, la profesión ha dirigido las tensiones del entorno de auditoría a través de una estrategia política que es cosmética en sustancia y rica en forma (Power, 1993), o lo que es similar, una estrategia racional de no hacer nada, es decir, cambios en la naturaleza de las normas profesionales sobre la evaluación de la continuidad sugiriendo la asunción de mayores responsabilidades, sin que ello suponga alteración de la práctica del día a día (Fogarty et al., 1991; Humphrey et al., 1991). El éxito de esta estrategia se debe al entorno institucional en el que se mueve la auditoría, el cual no provee a los individuos con metas obvias y tangibles, por lo que los objetivos de la auditoría se constituyen en símbolos intangibles cuya consecución siempre estará sujeta a interpretación (Fogarty et al., 1991). En estos entornos se dan las condiciones apropiadas para que la profesión desempeñe su imagen externa de sus procesos operativos, lo que ha servido para que la profesión auditora hayan utilizado la emisión de normas de auditoría como un ritual cuyo objetivo es enmascarar el conflicto de la existencia de un gap de expectativas en orden a legitimar la acciones de la profesión (Mills y Bettner, 1992). Estos argumentos explicarían que las normas no tienen influencia real en el comportamiento de la profesión, y por tanto no son instrumentos útiles para resolver el gap de expectativas.

4.2. La dificultad de la formación de un juicio sobre la capacidad de la empresa de continuar su actividad

La literatura que ha sometido a estudio como los auditores forman su juicio sobre una tarea concreta ha prestado atención a la forma en la cual los profesionales de la auditoría adquieren, organizan y usan el conocimiento que se deriva de la evidencia obtenida para solventar el problema que supone tomar un curso de acción determinado. Esta corriente de investigación trata en esencia de analizar la naturaleza de los procesos mentales y cognitivos que los auditores siguen en la adquisición e interpretación de la evidencia en orden a formar un juicio sobre una tarea determinada. Dada la naturaleza inobservable del proceso cognitivo que siguen los individuos en la formación de su juicio, resulta extremadamente complejo analizar cuáles son las estrategias que siguen los auditores en la formación de su juicio, si bien, como se estudiará con cierto detenimiento en el capítulo 2 de este trabajo, han existido importantes avances en la literatura en este sentido.

En el ejercicio de la auditoría el profesional debe realizar una variedad importante de tareas que reclaman de su juicio profesional, si bien resulta importante destacar que estas tareas resultan diferentes respecto a la evidencia que ha de procesarse, en el conocimiento que demandan y en el esfuerzo requerido para completar de forma exitosa la tarea en cuestión. En este sentido, la evaluación de la continuidad de la empresa puede configurarse como una de las tareas más complejas a las que la profesión auditora debe enfrentarse, dado que requiere de la misma una cantidad de esfuerzo, capacidad y experiencia importantes. En este sentido, la complejidad inherente a esta tarea puede argumentarse como una de las causas que puede explicar la baja propensión de informes donde los auditores resalten los problemas de continuidad de su cliente.

A este respecto cabe resaltar dos rasgos básicos que hacen de la evaluación de la continuidad una de las tareas más críticas y complejas a la que se enfrenta el auditor en el ejercicio de su actividad. Como ha resaltado Hogarth (1991) las condiciones básicas para que los auditores formen su juicio de forma correcta se hace depender en primer lugar de la evidencia obtenida y, en segundo lugar, de la aplicación de un proceso cognitivo adecuado a dicha evidencia.

En lo que se refiere a la evidencia que los auditores deben obtener para formar su juicio sobre la continuidad de la empresa, hemos de resaltar, como señalábamos anteriormente, que las normas de auditoría hacen referencia a tres cuestiones fundamentales como son los factores causantes de la duda, los factores mitigantes de la duda y los planes de gerencia. Esta evidencia informativa será obtenida en diferentes momentos del tiempo a lo largo del proceso de auditoría, siendo los orígenes de la obtención de esta evidencia de índole muy variada. En este sentido, el auditor puede no controlar todas las piezas de evidencia que va a necesitar evaluar, ni el momento en el que va a disponer de ella y además puede no conocer, como puede ocurrir en actividades rutinarias, el conjunto total de información que habrá de utilizar para alcanzar su juicio. En efecto, la evaluación de la continuidad del cliente puede quedar concebida como un proceso de evaluación continuo de naturaleza incremental el cual quedará constantemente condicionado a la información que llega; el juicio por lo tanto será adaptativo y condicionado a la ambigüedad de la evidencia de la que vaya disponiendo el auditor (Gibbins, 1984).

No obstante, la complejidad no sólo se hace depender de la naturaleza de la evidencia que se obtiene, sino también por que la crisis de las empresas es un fenómeno complejo y en muchas ocasiones impredecible, dado que no todas las empresas presentan síntomas observables de deterioro financiero (Hopwood et al, 1994). En efecto, en lo que se refiere a la complejidad del fenómeno cabe resaltar que en términos generales existe cierta ausencia de explicaciones racionales con la que contribuir a la creación de una teoría general sobre las causas del fracaso empresarial, dado la gran complejidad de factores que pueden incidir en el mismo (Gabás, 1997; Lizarraga, 1997; Laffarga y Mora, 1998). A ello habríamos de unir, como afirma Gabás (1997, p. 14), la variedad de situaciones o estados por los que puede transitar una empresa, aspecto éste que dificulta enormemente dar al concepto de fracaso empresarial un contenido concreto y unívoco. Unido a estas cuestiones, en lo que se refiere a la capacidad de predecir la crisis empresarial hemos de resaltar que, como demuestran múltiples evidencias empíricas, las empresas con problemas financieros tienden a encubrir y a manipular la información (Kluger y Shields, 1989, 1991) lo que puede explicar una mayor dificultad en los auditores para detectar los problemas de continuidad de las empresas.

Respecto al segundo aspecto anteriormente resaltado, es decir, la aplicación de un proceso cognitivo adecuado a la tarea, hemos de resaltar que la formación de un juicio certero sobre la continuidad de un cliente está sujeto al principio de racionalidad limitada, lo que implica

que el auditor en determinadas ocasiones no tiene capacidad física de procesar el volumen de información necesaria para ejecutar ciertos tipos de razonamiento. Tal como han señalado Kahneman y Tversky (2000) cuando los individuos se enfrentan a tareas complejas tienden a reducir la complejidad de las mismas acudiendo a tres simples procesos heurísticos denominados representatividad, disponibilidad y ajuste-anclaje.

La representatividad heurística se refiere a la capacidad del individuo para percibir el grado de similitud de la tarea que evalúa en relación con las propiedades esenciales de su población de origen. De esta forma, el sujeto enjuicia la probabilidad de ocurrencia de un suceso, en nuestro caso, la probabilidad de que la empresa continúe su actividad, partiendo del nivel de fracaso empresarial existente en un momento del tiempo. Como parece del todo evidente, la utilización de este simple proceso heurístico puede inducir a fuertes errores derivados de los patrones diferentes, tal como señalábamos anteriormente, que pueden llevar a una empresa a tener problemas financieros.

La disponibilidad heurística hace referencia a la capacidad del individuo para valorar la probabilidad de ocurrencia de un suceso por la facilidad con que éste consigue representar mentalmente casos análogos a la tarea analizada. En este sentido, puede concluirse que los errores que cometa el auditor en la formación de su juicio se pueden hacer depender de la experiencia acumulada como fuente de conocimiento. En este sentido, no es razonable esperar, incluso para auditores experimentados, que puede ser alcanzado conocimiento seguro sobre los problemas de continuidad cuando dichos problemas resultan relativamente infrecuentes en la práctica (Libby y Frederick, 1990).

La tercera y última herramienta heurística la constituye la estrategia de ajuste-anclaje, bajo la suposición de que los sujetos procesan series de evidencia en un modo secuencial o progresivo. En este sentido, el proceso de formación de juicio parte de un punto de anclaje que, con la llegada de nueva evidencia, y tras un proceso de ajuste, dará lugar al nuevo anclaje sobre el que girará la interpretación de la nueva información. En este sentido, la formación del juicio y el grado de corrección del mismo puede verse afectada por una serie de cuestiones como el orden de obtención de la evidencia y el peso excesivo otorgado a la evidencia obtenida en último lugar, cuestiones éstas sobre las que se profundizará en el capítulo siguiente.

En resumen, puede afirmarse que aun cuando los auditores pueden resolver la complejidad de su tarea haciendo uso de estos principios heurísticos, la confianza discriminada en los mismos puede llevar a éstos a la comisión de errores sistemáticos, lo que podría explicar porque los auditores emiten relativamente pocos informes cualificados por gestión continuada.

4.3. Los efectos inducidos de la opinión del auditor

La última razón que vamos a analizar como explicación de la baja propensión de los auditores en la emisión de informes cualificados, se basa en que los auditores no resultan insensibles, en ocasiones y bajo determinados supuestos, a los posibles resultados que su opinión pueda producir. Esta interpretación se basa en determinados estudios que revelan que los auditores parecen no tener problemas en identificar las empresas con problemas financieros, aun cuando muestran una fuerte resistencia a emitir informes cualificados por esta razón (Campisi y Trotman, 1985; Barnes y Huan, 1993). Ello podría llevarnos a la conclusión que una cuestión es la formación adecuada del juicio por parte del auditor y otra bien distinta la emisión de una opinión ajustada al juicio alcanzado, lo que permite argumentar que las estrategias de procesamiento de información que utilizan los auditores en la formación de su juicio difieren de forma sustancial de las estrategias seguidas en su toma de decisiones. En suma, en el contexto de la evaluación de la continuidad de sus clientes, los auditores pueden no resultar meros evaluadores objetivos de evidencia, tendiendo a actuar de forma estratégica al no ser insensibles a los posibles efectos que su opinión pueda causar.

Entre los efectos que la opinión puede causar hay que resaltar la posible pérdida de las rentas económicas que se derivan de un cliente, motivo por el cual los auditores, que pueden ser considerados como agentes racionales que toman decisiones basadas en su bienestar, tendrían incentivos económicos para no divulgar los problemas de continuidad, aunque éstos sean detectados, cuando ello puede afectar a las rentas económicas que pueden obtener de sus clientes. A este respecto, la literatura especializada ha estudiado dos tipos de fenómenos estrechamente relacionados, aun cuando por motivos distintos, a las rentas económicas que los auditores obtienen de las empresas como son la hipótesis de la *profecía autocumplida* (self-fulfilling prophecy) y los cambios de auditor inducidos por la opinión de auditoría.

La hipótesis de la profecía autocumplida viene a señalar que la decisión del auditor se verá estrechamente condicionada por el efecto que pueda tener la emisión de una opinión

cualificada como causa inmediata de la desaparición de la empresa. En este sentido, al objeto de que esta opinión no agrave aún más los problemas financieros de las empresas e impida que la empresa pueda sanear su situación y recuperar el equilibrio financiero, los auditores se resisten a divulgar a través del informe de auditoría los problemas que hayan detectado en sus clientes. En el trasfondo de este argumento se encuentra igualmente que si el cliente desaparece, el auditor perderá las rentas económicas que obtiene del mismo.

Diversos estudios han pretendido analizar si el comportamiento de la profesión puede venir explicado por la creencia en que su opinión puede ser una profecía que encadene a la empresa a la desaparición inevitable. Por ejemplo, Citron y Taffler (1992 y 2001) y LaSalle y Anandarajan, (1996) pueden ser considerados estudios típicos en los que se analiza si las empresas que reciben informes cualificados por gestión continuada muestran mayor propensión a quebrar que otras empresas que no reciben tales informes. Los resultados que se obtienen ponen de relieve que no existen comportamientos estadísticamente diferenciados, por lo que concluyen que la opinión de auditoría no puede ser concebida como el elemento desencadenante de la quiebra de la empresa, y por tanto la profecía autocumplida es más un mito que una realidad (Boritz, 1991).

No obstante, Nogler (1995) señala una importante debilidad metodológica de este tipo de estudios al someter únicamente a estudio empresas que han incurrido en quiebra, obviándose otras situaciones no tan traumáticas pero que también pueden implicar altos costes para la empresa como la bajada en los precios de las acciones, la dificultad para renegociar la deuda, etc. Por otra parte, lo realmente importante respecto a esta cuestión no es si la opinión del auditor desencadena la quiebra, sino si los auditores piensan que su opinión puede agravar la situación de la empresa existiendo evidencia empírica a través de encuestas realizadas a los propios auditores de que en muchas ocasiones se resisten a emitir una opinión cualificada por gestión continuada por el posible incremento del riesgo de desaparición de la empresa que pueden provocar (Kida, 1980; Mutchler, 1984).

Otro de los efectos inducidos de la opinión del auditor que ha sido analizado en la literatura ha sido el posible cambio de auditor provocado por la emisión de un informe cualificado por gestión continuada. La auditoría puede concebirse como un contrato mercantil en

el que la empresa elige libremente al auditor, y donde la posible existencia de desacuerdos entre auditor y empresa puede llevar a ésta a decidir un cambio de auditor.

En efecto, el auditor es contratado por una empresa, y en la mayoría de las ocasiones por los directivos de ésta, los cuales no sólo tienen potestad para seleccionar el auditor, sino también para definir sus honorarios, la prestación de otros servicios profesionales distintos a la auditoría y, en ocasiones, para rescindir sus servicios profesionales. En suma, el mismo grupo frente al cual el auditor se espera que sea imparcial es el mismo que cuenta con una alta capacidad para actuar sobre sus servicios, lo que en principio, y al menos de forma aparente, puede desequilibrar la capacidad del auditor para mantener su actitud independiente. En este sentido, en el contexto de desacuerdos entre auditor y empresa, los cambios de auditor pueden estar motivados por el comportamiento oportunista del gerente para alcanzar sus objetivos respecto a la información contable (DeAngelo, 1982), o lo que resulta similar cuando se produce un desacuerdo entre auditor y empresa la solución puede resolverse con un cambio de auditor. La asunción básica de esta interpretación del cambio de auditor es que las empresas tienen incentivos para obtener determinadas concesiones por parte del auditor, y que el auditor. En determinadas ocasiones las empresas tienen incentivos para manipular u omitir información relevante, dado que el conocimiento por terceros de dicha información puede proporcionar indicios de la existencia de una pobre actuación que, en última instancia, es susceptible de generar costes a la empresa (por ejemplo, si a consecuencia de esta información tiene que restringir sus actividades de producción o inversión o tiene más dificultad para acceder al mercado financiero). En términos racionales la empresa iniciará un cambio de auditor cuando los beneficios del cambio de auditor, es decir, la supresión de información negativa, superen los costes que lleva asociados, dado que el cambio de auditor no resulta a coste nulo, pudiéndose destacar como principales costes la pérdida de conocimiento específico que supone el cambio de auditor, los costes que supone la selección de un nuevo auditor o los costes que se pueden producir por la propia percepción que haga el mercado de los cambios de auditor. De esta forma, la empresa realizará un cambio de auditor cuando tenga la esperanza de que el nuevo profesional permita una interpretación de los principios contables más convergente con sus objetivos de información. En lo que se refiere a las contrastaciones de la relación entre informe de auditoría cualificado por gestión continuada y cambio de auditor, puede resaltarse que existe evidencia empírica que revela como las empresas muestran una mayor probabilidad de realizar cambios de auditor cuando han recibido informes

de auditoría cualificados (Chow y Rice, 1982; Craswell, 1988; Citron y Taffler, 1992). De esta evidencia puede deducirse que la empresa considera apropiado el cambio de auditor como medio de supresión de información negativa, expectativa ésta que puede quedar fundada por el hecho de que no todos los auditores muestran una similar actitud ante las interpretaciones liberales de la empresa (véase Francis y Krishnan, 1999).

No obstante, cabe resaltar como los auditores igualmente cuentan con intereses para que prevalezcan sus intereses respecto a la opinión. En efecto, aun cuando la amenaza de cambio y la existencia de la profecía autocumplida puede reducir la objetividad del auditor por lo que tendrían incentivos económicos para no divulgar los problemas de continuidad aunque éstos sean detectados, existen otros factores que pueden actuar como fuerzas opuestas que tenderán a aumentar la actitud independiente del auditor (véase, Khrisnan y Khrisnan, 1996, pp. 566-567). Entre ellos adquiere especial relevancia las pérdidas derivadas de la responsabilidad civil frente a terceros si se demuestran en los tribunales de justicia que los auditores han actuado en casos concretos de forma negligente, así como la pérdida de reputación (Reynolds y Francis, 2001).

La literatura empírica ha analizado con cierto grado de profundidad el riesgo de recepción de demandas en la evaluación de la gestión continuada del cliente (Lasalle y Anandarajan, 1996; Carcello and Palmorose, 1994; Anandarajan et al., 2001; Mong y Roebuck, 2005). LaSalle y Anandarajan (1996) sugieren que la mayoría de los auditores resultan ser sensitivos a la posibilidad de ser demandados por su cliente y al efecto negativo que esta circunstancia provocaría en su reputación profesional. De esta manera, estos autores sostienen que la emisión de informes cualificados podría ofrecer cierta protección legal a los auditores. Otro ejemplo es el trabajo realizado por Carcello y Palmorose (1994) quienes, tras examinar una amplia muestra de empresas quebradas, evidenciaron que la gran mayoría de ellas (76%) decidieron no demandar a los auditores. Sin embargo, en los casos en que los clientes decidieron demandar, el informe de auditoría contribuyó a reducir significativamente el alcance de la responsabilidad civil y penal de los auditores. Por otro lado, Anandarajan et al. (2001) y LaSalle y Anandarajan (1996) indicaron que el tamaño del cliente se constituye como un factor clave en la emisión de informes cualificados, de manera que los auditores ofrecieron una mayor probabilidad a calificar por gestión continuada a las grandes empresas o clientes de carácter multinacional. En opinión de estos autores, esta evidencia soportaría la hipótesis de que las firmas de auditoría intentarían limitar sus responsabilidades civiles y penales ofreciendo un

mayor escepticismo profesional cuando evalúan la viabilidad de los grandes clientes, a tenor de las importantes consecuencias económicas y sociales que se derivarían de las potenciales demandas. Finalmente, destacamos las implicaciones del trabajo realizado por Mong y Roebuck (2005) quienes, a través de un diseño experimental, obtuvieron evidencia de que el informe de auditoría cualificado por dudas sobre la continuidad actúa como una señal de alarma que reduce la posibilidad de que los clientes inmersos en procesos de liquidación decidan demandar al auditor.

5. LA EVALUACIÓN DEL PRINCIPIO DE EMPRESA EN FUNCIONAMIENTO EN ESPAÑA

En 1988 fue emitida en España la Ley de Auditoría, la cual introdujo por primera vez en nuestro país la obligatoriedad de que las empresas sometieran su información contable a la revisión experta e independiente del auditor. Aun cuando el modelo de regulación instaurado en la Ley no fue del agrado de la profesión auditora española (Gonzalo, 1995; Larriba y Serrano, 1999), en términos generales la obligatoriedad de la auditoría tuvo una favorable acogida por parte de la profesión, dado que con anterioridad la regulación de la auditoría había sido insuficiente en su alcance, imperfecta en su concepción técnica y fragmentaria (Martínez García, 1992), por lo que la Ley de Auditoría generó un marco tutelado por los poderes públicos donde los auditores habrían de ejercer su actividad práctica. Por otra parte, la sociedad en general también acogió de forma muy favorable la regulación de la auditoría en la medida que a través de la misma se superaba la ancestral práctica de falta de transparencia de la información y la ausencia de mecanismos que garantizaran la calidad de la misma. Estos comentarios generales se vieron refrendados en un estudio empírico en el que se analizó las expectativas que desató la auditoría en nuestro país tanto entre distintos grupos de usuarios como entre los propios auditores (García Benau et al., 1993).

No obstante, en un espacio corto de tiempo el optimismo general en torno a la auditoría dejó su sitio a un ambiente relativamente hostil contra la profesión auditora donde se comenzó a cuestionar la naturaleza, alcance y contribución real que la auditoría hacía a la sociedad. Este cambio de concepción en torno a la auditoría podía percibirse de forma nítida en la prensa financiera especializada, así como en los controles sobre la profesión realizada por el ICAC y las

posteriores sanciones de este organismo sobre miembros de la profesión auditora (García Delgado, 1996; Amesti, 1996), los cuales ponen de relieve que escasos años después de la introducción y reconocimiento legal en España de la profesión auditora, ésta ha comenzado a sufrir una importante pérdida de credibilidad, dado que los beneficios potenciales que la sociedad esperaba obtener de la auditoría, no parecía alcanzarse, comenzándose a acuñar en nuestro país frases como ¿dónde estaban los auditores? y ¿porqué los auditores no vieron lo que tenían que ver? (García Benau, 1994). Como ha ocurrido en el contexto internacional el cambio en la concepción de la auditoría, ha venido estrechamente asociado a la aparición de determinados escándalos financieros, que sirvieron de elemento catalizador para que la sociedad comenzara a cuestionar que los beneficios potenciales que la auditoría debe aportar no parece, en algunas ocasiones, alcanzarse en la práctica. Ello dio lugar a que se comenzará a hablar en nuestro país de la existencia de un conflicto de expectativas, que, igual que ha ocurrido en el contexto internacional, viene estrechamente vinculado a la actitud de la profesión respecto a la asunción de responsabilidades en la evaluación de la capacidad de la empresa para mantener su actividad en el futuro (García Benau, 1997). A este respecto, resultan reveladoras las palabras de Larriba y Gonzalo (1996, p. 4) cuando señalan: “La auditoría, de profesión desconocida, pasó a ser medicina para todo, a estar presente en el fragor de cualquier negociación o discusión de tipo económico como un toque de atención amenazante. Y ahora debemos lamentarlo, ya que estimamos que sacar a la auditoría de sus cauces naturales, ha significado un flaco favor para la misma, siendo origen de un cierto desengaño que se aprecia en la sociedad respecto de sus expectativas.

Como señala Humphrey (1991, p. 18) para la amplia mayoría de los individuos que se benefician de la auditoría, la forma en la que se realiza ésta es poco visible lo que explica la existencia de cierta incertidumbre sobre los objetivos que se pretenden con la misma. Para los beneficiarios de la auditoría, como señala Boland (1982, p. 126), la auditoría ofrece fundamentalmente la confianza que le merecen los profesionales que la desarrollan, concebida esta confianza como una serie de expectativas generales sobre lo que se puede obtener de la prestación del servicio. No obstante, la falta de interacción entre beneficiarios y profesionales provoca que estos usuarios puedan conocer con certeza lo que puede esperar de la auditoría, por lo que las expectativas que se mantengan sobre el servicio se convierten en la fuente principal de valoración sobre la profesión. Ello da a entender la importancia de las expectativas como

determinante del conflicto, así como la forma en la que éste se produce como diferencia entre lo que el público desea obtener y lo que realmente obtiene.

El hecho de que la aparente existencia de un conflicto en el entorno de auditoría se manifieste en términos de expectativas que los usuarios no ven cumplidas, tiene una serie importante de implicaciones en lo que se refiere a su origen y respecto a su forma de resolución. Respecto a la primera cuestión, es decir, porqué surgen unas expectativas no cumplidas en torno a la función de la auditoría en general y respecto a la evaluación de la capacidad de la empresa para continuar su actividad Larriba y Gonzalo (1996) aportan las siguientes interpretaciones alternativas: “Unas veces serán consecuencia de normas poco claras en la legislación de cada país, otras de la propia naturaleza de los trabajos de auditoría con sus limitaciones inherentes para obtener un grado de certeza fuera de toda duda razonable o para predecir hechos futuros, otras de la propia incapacidad de algunos auditores o de prácticas poco éticas, pero también hay que reconocer que, en un elevado número de casos, estas diferencias se deben sin duda a la falta de conocimientos técnicos de los usuarios para entender la finalidad de la auditoría”. Todas estas razones aportadas pueden explicar perfectamente la existencia de un conflicto de expectativas sobre la responsabilidad del auditor de evaluar la capacidad de una empresa para continuar su actividad, y han estado presentes en nuestro país respecto a la explicación del conflicto sobre este extremo.

La primera interpretación responde a lo que se ha dado en denominar en la literatura especializada como “gap normativo”, es decir, es la propia legislación al determinar las responsabilidades que debe asumir el auditor la que no da respuestas a las demandas sociales. A este respecto, la normativa de referencia en los primeros años de entrada en vigor de la auditoría en España sobre la evaluación de la capacidad de la empresa para continuar su actividad puede encontrarse originalmente en el artículo 209 de la Ley de Sociedades Anónimas, donde se señala que el auditor debe mencionar en su informe las observaciones sobre cualquier hecho que hubiere comprobado, cuando éste suponga un riesgo para la situación financiera de la empresa⁸. La Ley de Auditoría, por otra parte, no se refiere de forma explícita a la obligación por parte de

⁸ Previa a esta fecha el Registro de Economistas Auditores había emitido, en concreto en 1984, una norma de auditoría titulada “Normas de Auditoría y consideraciones en relación con el principio de gestión continuada” (para una revisión véase Gonzalo y Gabás, 1985). Aun cuando la auditoría por aquellas fechas no era obligatoria en nuestro país, puede destacarse la preocupación de la profesión española por definir guías operativas que facilitaran al auditor la formación de su juicio acerca de la continuidad de sus clientes.

los auditores de la evaluación del riesgo de discontinuidad de sus clientes, si bien, en el artículo 5 se señala que los auditores deben opinar si la no aplicación de uno o varios principios contables, se considera procedente en el marco de la imagen fiel que deben dar las cuentas anuales, siendo el principio de empresa en funcionamiento uno más de los consignados en nuestra legislación. En otro sentido, las Normas Técnicas de Auditoría (ICAC, 1991) en su apartado 1.5.3. señalan que el auditor de cuentas debe prestar atención a aquellas situaciones o circunstancias que le pueden hacer dudar de la continuidad de la actividad de la entidad. Cabe destacar dos notas fundamentales de los distintos preceptos normativos señalados. En primer lugar, los auditores asumen la responsabilidad de alertar a los usuarios de la información contable a través del informe de los riesgos de continuidad por los que pase su cliente. En segundo lugar, en ninguno de estos preceptos se precisan procedimientos específicos para acometer esta labor, lo que pudiera explicar una actitud pasiva por parte de la profesión por aquellas fechas.

La profesión española no se mantuvo insensible ante las críticas a su contribución a la sociedad, estando las respuestas profesionales bien documentadas en la literatura. En un primer momento, la profesión española intentó explicar la existencia del gap de expectativas a que los usuarios no entendían el alcance, naturaleza y objetivos de la auditoría (ver García Benau et al, 1999). Así puede apreciarse en las propias declaraciones emitidas por la profesión en la que se consideraba el gap de expectativas como un proceso natural y no controvertido, en el que la profesión auditora era una víctima más de los escándalos financieros (Diez, 1994; Yebra, 1994; Picazo, 1994). No obstante, la profesión no pudo mantener durante mucho tiempo el tono exculpatorio sobre la existencia del gap de expectativas, fundamentalmente porque desde el ICAC se amenazaban con cambios más intervencionistas en la regulación de la auditoría (Bolufer, 1994).

En este sentido, y tal como resaltábamos anteriormente ante la amenaza de cambios propuestos por el organismo regulador de la auditoría, la propia profesión adquirió un mayor protagonismo en el debate del gap de expectativas sobre gestión continuada. En primer lugar, miembros de la profesión mostraron una mayor receptividad ante las demandas sociales. En este sentido, puede resaltarse determinadas declaraciones como las de Gerardo Ortega (El País, 30 de enero de 1994) cuando declaraba: “La auditoría debe comprometerse más en la calificación financiera de la empresa a la que audita ...La gente, el inversor lo que quiere saber si es o no viable una compañía, mucho más que saber si se ajusta a las normas contables establecidas”, o

las de Francisco de Quinto (El País, 30 de enero de 1994) al señalar: “Quizás hay que centrar el debate y volver a una antigua cuestión que ya se planteó cuando se estaba preparando la Ley de Auditoría a finales de los años ochenta: cuándo, cómo y porqué una firma auditora debe destapar la caja de los truenos tras el examen de alguna empresa. En ese momento establecimos un consenso y hoy quizás hay que establecer otro”. No obstante, también caben resaltar posturas reacias a la aceptación de una mayor la responsabilidad de la evaluación de la continuidad de la empresa (Blasco, 1994; Picazo, 1995; Marín, 1995). Esta resistencia se reafirma si se atiende a la evidencia aportada por Prado (1993) en su estudio sobre la percepción de los auditores españoles del principio de empresa en funcionamiento, según la cual sólo el 57 por ciento de los auditores consideraban que debían asumir la responsabilidad de evaluar la capacidad de la empresa para continuar su actividad, por lo que de este estudio se desprende que existe un amplio porcentaje de auditores españoles que no consideran que esta responsabilidad debiera ser asumida ser asumida.

No obstante, en el estudio realizado por Prado (1993) también se revelaba cómo los propios auditores son conscientes de que la presión social les obligará a aceptar una mayor responsabilidad en la evaluación de la continuidad. Esta cuestión puede explicar la emisión de una norma de auditoría, en concreto la Resolución de 21 de junio de 1993 del ICAC, sobre la aplicación del principio de empresa en funcionamiento, de lo que puede inferirse como la profesión española respondió al debate de expectativas a través de la emisión de una norma singular sobre el tratamiento de la evaluación de la capacidad de la empresa para continuar su actividad. En dicha norma se precisa el alcance de la responsabilidad del auditor en la evaluación del riesgo de continuidad de las empresas, definiéndose a su vez una guía operativa que posibilite al auditor formarse un juicio sobre este extremo. Esta norma determina el marco de actuación actual donde el auditor debe formular su juicio sobre el riesgo de discontinuidad del cliente.

De acuerdo con la normativa del ICAC la responsabilidad a priori en la decisión de aplicar este principio no corresponde al auditor sino a la propia dirección de la empresa, de manera que la profesión auditora viene a cumplir un mecanismo de control ex-post de la hipótesis de continuidad. En este punto, la consideración de cuál debe ser la postura del auditor en la evaluación de la viabilidad de su cliente ha sido objeto de un intenso debate social a nivel internacional (Gonzalo y Guiral, 1998; Guiral y Esteo, 2006).

El marco de referencia en la determinación de la función que debe ejercitar el auditor en la evaluación de la gestión continuada lo constituyen las normas americanas de auditoría SAS34 (AICPA, 1981) y SAS59 (AICPA, 1988). Así, de una parte el SAS número 34 representó la adopción por parte del auditor de una postura pasiva, puesto que la actuación que se le exigía hasta entonces se limitaba al caso de que en el transcurso normal de sus pruebas se detectaran circunstancias que pudieran hacerle dudar del cumplimiento de este principio. Por su parte, el SAS número 59, que sustituyó al número 34, extiende la responsabilidad del auditor hacia una postura activa, es decir, su misión no se ciñe a estar atento a las dudas que puedan surgir del desempeño de su trabajo, sino a evaluar, en cada auditoría, si el principio de empresa en funcionamiento se aplica de forma correcta.

En buena parte, la existencia del vacío de expectativas sobre la evaluación de la gestión continuada en España puede deberse a una aparente “falta de nitidez normativa”. Como ya hemos apuntado, la legislación española no se pronunció acerca de la responsabilidad del auditor en la evaluación de la gestión continuada hasta ya comenzada la década de los 90, con la emisión de una norma de auditoría específica de obligado cumplimiento (ICAC, 1993). Sin embargo, diversos autores han manifestado la redacción de la norma en nuestro país resultó ser ambigua a consecuencia de la superposición de las posibles redacciones a favor de una u otra postura (Gonzalo y Guiral, 1996; Guiral, 2003; Tua, 1996). Por ejemplo, en una monografía sobre *Riesgo Financiero de la Empresa* de la Asociación Española de Administración y Dirección de Empresas (AECA), Gonzalo y Guiral (1996) expresan que la norma sobre la evaluación del principio de empresa en funcionamiento resulta ser poco brillante en su exposición, de manera que en determinados fragmentos parece decantarse por una postura activa (párrafo 2.1.) para a continuación dar argumentos en pos de una actitud pasiva (párrafos 1.3 o 2.2). De esta manera, parece obvio que la lucha interna entre los miembros profesión a favor de la evaluación activa de la continuidad frente a aquellos miembros en contra de la asunción de esta responsabilidad, presidió indudablemente el proceso de gestación de la norma del ICAC.

Por otra parte, y al igual que sus homónimas anglosajonas, la norma española prevé cuál debe ser el proceso de verificación a seguir por el auditor ante la incertidumbre de la discontinuidad. En este sentido, el legislador exige al auditor que desarrolle una investigación acerca de las posibilidades de supervivencia de la empresa, abriéndose para tal fin un procedimiento dual de búsqueda de evidencia: por un lado, de aquella información que confirme

la duda y, por otro, de la evidencia que ratifique la hipótesis de viabilidad. Se trata, pues, de un proceso secuencial en el que el auditor debe investigar la presencia de factores que pueden causar o mitigar el presunto fracaso financiero de su cliente (Gibbins, 1984; Krishnamoorthy et al., 1999).

Sin embargo, lo que en principio puede parecer una sencilla tarea de evaluación de evidencia se convierte en una cuestión sumamente compleja puesto que no se dispone de una tipología clara y unívoca de cuáles son los factores que provocan la crisis empresarial, ni tan siquiera de los síntomas externos que dan lugar al problema de la discontinuidad. La norma simplemente enumera, a título indicativo, los principales factores causantes y mitigantes de la duda sin que ninguno de ellos signifique una garantía total a la hora de aceptar o rechazar la hipótesis de gestión continuada. De forma añadida, la norma del ICAC establece que el auditor deberá utilizar en la evaluación de tales factores su conocimiento del negocio del cliente y del sector en el que se desenvuelve, la situación económica internacional, nacional y local. Pero sobre todo, deberá discutir con la dirección de la empresa los planes futuros de viabilidad que influyan en la solvencia y continuidad de la empresa en el horizonte temporal de un ejercicio económico, prestando especial atención a la idoneidad de las hipótesis utilizadas para confeccionarlos. Una vez que el auditor sopesa los citados factores causantes y mitigantes y los refleje en los papeles de trabajo correspondientes, deberá llegar a la conclusión de si existen dudas significativas sobre la hipótesis de continuidad o si por el contrario, y como fruto de sus indagaciones, ha podido descartar dicho peligro. Siguiendo a Gonzalo (1995), es en este ambiente cargado de incertidumbre cuando el auditor se queda solo ante la ardua responsabilidad de valorar las posibilidades de supervivencia de su cliente, debiendo pronunciarse al respecto en el informe de auditoría. Es más, la evaluación de la gestión continuada deberá descansar en un proceso de reflexión conjunto con la dirección de la empresa y sin que ello contravenga la independencia profesional del auditor. A modo de resumen, podría inferirse que la norma emitida por el ICAC, más que sentar la base jurídica del delicado cometido de cuestionar la asunción contable de vida empresarial ilimitada, parece transmitir una evidente falta de convicción acerca de cuál es la misión que se espera lleven a cabo los auditores de cuentas, y todo ello a pesar de las acusadas repercusiones sociales y económicas que pueden desencadenarse de la actuación de estos profesionales.

Analizado este entorno, podemos preguntarnos si la existencia de este marco normativo nuevo ha tenido incidencia para resolver el conflicto de expectativas sobre gestión continuada. A este respecto pueden utilizarse determinadas evidencias empíricas que han analizado cómo se comporta la profesión en la emisión de informes cualificados por gestión continuada. Por ejemplo, Ruiz Barbadillo et al. (2004a) estudian si la emisión de la norma afectó de forma efectiva al comportamiento del auditor. En concreto, se analizó que dado que la norma precisaba la responsabilidad del auditor ante la evaluación del riesgo de continuidad y se determinó un marco de referencia en el cual el auditor debía formular su juicio, debería esperarse que aquellas empresas que mostraban síntomas de desequilibrio financiero recibieran un mayor número de informes cualificados tras la emisión de la norma. Si bien, estos autores no detectaron que la norma hubiera influido en la actitud de la profesión auditora, dado que la probabilidad de las empresas de recibir un informe cualificado no se hacía depender de la existencia de esta norma. Otros estudios, como los de Ruiz Barbadillo et al. (2004b) y Amedo y Lizarraga (2005) analizan el porcentaje de informes cualificados que emiten los profesionales ante empresas con desequilibrio financiero, en el primer estudio señalado, o para empresas que han quebrado, en el segundo estudio. Los resultados que se obtienen es que sólo un 8,3 por ciento de las empresas con síntomas de desequilibrio financiero reciben un informe cualificado por gestión continuada, mientras que sólo un 28,5 por ciento de las empresas que han incurrido en quiebra reciben este tipo de informes, porcentajes éstos, que aun cuando similares a los que se obtienen en otros estudios empíricos realizados para otros países, cabe cifrarlos de bajos. En suma, puede decirse que el conflicto sobre el gap de expectativas sobre la gestión continuada puede seguir latente en nuestro país, cuestión ésta a la que se refería el anterior presidente del ICAC cuando en una entrevista señalaba: "... uno de los problemas más importantes del sector en España y en el mundo, es lo que se denomina "gap" que es la diferencia entre lo que el público espera del trabajo del auditor y lo que éste puede ofrecerle". Todo ello, en nuestra opinión, justifica el interés de esta investigación.

6. ESCEPTICISMO PROFESIONAL Y EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN CONTINUADA: PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

El desarrollo argumental que hemos seguido en este capítulo ha partido del aparente valor otorgado por los usuarios de la información contable a la información que aportan los auditores

sobre los riesgos financieros de las empresas. Si bien, también hemos destacado que los auditores parecen no cumplir con las expectativas de la sociedad. Las razones que hemos avanzado en este capítulo han hecho referencia a la existencia de un marco normativo de referencia ambiguo e ineficiente, la complejidad de la tarea y la existencia de unos incentivos económicos que pueden afectar que los auditores no revelen los problemas detectados en las empresas. Otra razón adicional que justificaría la no asunción de responsabilidades efectivas por parte de los auditores en lo que se refiere a la evaluación del riesgo de continuidad de la empresa, es que éstos no actúan con el nivel de escepticismo profesional que requiere el ejercicio eficiente de su actividad, argumento adicional que determina el objetivo principal de este estudio.

En efecto, para que la labor realizada por el auditor sea eficiente la regulación requiere que sea planificada y ejecutada con una actitud de escepticismo profesional (AICPA, 1997; IFAC, 1994; ICAC, 2000), concibiendo estas normas el escepticismo profesional como un aspecto inherente al deber de diligencia profesional. En este sentido, May y Renner (1991) describen la importancia de una actitud basada en el escepticismo profesional, dado que los problemas de la auditoría pueden no deberse a la correcta aplicación de normas y procedimientos de auditoría, sino por el contrario de la actitud que muestran ante la evidencia que han de evaluar.

En relación a la actitud con la que el auditor evalúa la evidencia hemos de resaltar como la literatura especializada ha venido destacando la existencia de una excesiva propensión del auditor a la confirmación de hipótesis, ya sean éstas generadas por el mismo o impuestas por la regulación (Waller y Felix, 1984; Church, 1990; Pei et al., 1992; Bamber et al., 1997). Esta literatura argumenta que los auditores tienden a otorgar mayor valor probatorio a la evidencia consistente con la hipótesis a verificar, es decir, la evidencia no es valorada de igual forma dependiendo de si ésta es conforme o disconforme a dicha hipótesis. Esto puede implicar que la ausencia de una actitud basada en el escepticismo profesional, que se caracteriza por una evaluación no objetiva de la evidencia, puede reducir la eficiencia de la auditoría.

Este argumento puede ser aplicado al análisis del comportamiento del auditor en lo que se refiere a la evaluación de la capacidad de una empresa para continuar su actividad. En principio, habría de señalarse que la dificultad que supone realizar inferencias sobre el futuro de la empresa, unido a la ausencia de una teoría financiera consistente sobre los factores que

desencadenan el fracaso de las empresas, hace especialmente aconsejable que el auditor desarrolle una actitud de escepticismo profesional cuando evalúa el riesgo de continuidad de la empresa. No obstante, hemos de resaltar que la hipótesis que preside la confección de la información contable es que la empresa va a continuar su actividad en el futuro, exigiéndose al auditor realizar un proceso de selección y evaluación de la evidencia que bien confirme esta hipótesis, lo que se denomina factores mitigantes de la duda, o que bien no resulte conforme a la misma, es decir, los factores causantes de la duda. En este sentido, el relativo número de informes cualificados por gestión continuada que son emitidos para empresas que presentan riesgo de continuidad, puede venir explicado por que auditor otorga mayor valor probatorio a la evidencia favorable a la hipótesis de continuidad, es decir, por qué no desarrolla una actitud escéptica en la evaluación de la evidencia.

Esta ausencia de escepticismo en la evaluación de la capacidad de la empresa para continuar su actividad, puede originalmente venir explicada por la propia vaguedad de la norma que regula el comportamiento del auditor. En efecto, como ya hemos resaltado la norma no determina un proceso preciso de evaluación del conjunto de evidencia que recaba el auditor, por lo que la imprecisión general que caracteriza la actividad a desarrollar por el auditor puede estar facilitando que éste siga esta tendencia general resaltada hacia la confirmación de hipótesis, es decir, que muestre más sensibilidad frente a la evidencia que confirma la hipótesis de continuidad que frente a la evidencia contraria a la misma.

No obstante, el análisis de la literatura revela igualmente otra serie de factores que pueden afectar a la sensibilidad del auditor en el análisis de la evidencia. En este sentido, los capítulos 2 y 3 de este trabajo tratan de someter a estudio estos factores. El capítulo 2 trata de analizar cómo la naturaleza de la tarea puede afectar al proceso de evaluación de la evidencia. En efecto, la evaluación de la continuidad se caracteriza por ser un proceso secuencial de búsqueda y evaluación de evidencia, en el que auditores se forman una opinión sobre su cliente a medida que estos van procesando la evidencia (ajuste-anclaje). Esta cuestión puede explicar que el auditor muestre una diferente sensibilidad a la evidencia dependiendo del orden de procesamiento de la misma, efecto éste que si se produce estaría amparando una actitud no escéptica frente a la evaluación de la capacidad de la empresa para continuar su actividad. En otro sentido, el capítulo 3 trata de analizar cómo determinadas características del entorno institucional en el que se presta el servicio puede igualmente afectar al comportamiento del

auditor en la evaluación de la evidencia. En concreto se analizará como determinados factores las rentas económicas que se obtienen del cliente, el riesgo a su pérdida, el riesgo de litigios y la reputación, pueden generar incentivos que hagan que los auditores muestren una sensibilidad distinta a la evidencia que recaban bien a favor bien en contra de la hipótesis de continuidad de la empresa.

Los capítulos 4, 5 y 6 corresponden a la parte empírica de este trabajo cuyo objeto es analizar los factores que determinan la sensibilidad de una muestra de auditores a la evidencia cuando evalúan la capacidad de una empresa para continuar su actividad. En el capítulo 4 se justifica el diseño experimental que vamos a desarrollar, y en concreto el diseño de un estudio experimental de laboratorio. También se someterá a estudio el modelo de Hogarth y Einhor (1992), en cuyo desarrollo metodológico aparecen una serie de parámetros que posibilitan analizar la sensibilidad del auditor ante la evidencia. En nuestro caso, la utilización de este modelo nos permitirá analizar la sensibilidad ante la evidencia que confirma la hipótesis de continuidad, es decir, los factores mitigantes de la duda, y la sensibilidad ante la evidencia disconforme a la hipótesis de continuidad, esto es, los factores causantes de la duda, de cuyo análisis puede derivarse el nivel de escepticismo con el cual el auditor acomete esta actividad.

Los capítulos 4 y 5 presentan dos estudios empíricos. El primero de ellos trata de aportar evidencia empírica sobre si la complejidad de la tarea y su característica secuencial afectan a la sensibilidad de los auditores cuando evalúan los factores causantes y mitigantes de la duda. El capítulo 5 pretende arrojar evidencia empírica de si los incentivos que resaltábamos con anterioridad, es decir, dependencia económica, amenaza de cambio de auditor, profecía cumplida, riesgo de litigios y reputación determinan una estrategia de evaluación de la evidencia basada en el escepticismo profesional.

El capítulo 7 recogerá las conclusiones generales que se alcanzan con este estudio.

CAPÍTULO 2

LA EVALUACIÓN DE LA CONTINUIDAD: UN PROCESO SECUENCIAL Y COMPLEJO

1. INTRODUCCIÓN

El juicio humano se ha venido definiendo como una actividad mental dentro de un proceso continuo de percepción cognitiva, cuyo objetivo radica en la evaluación de las posibles alternativas para la toma de decisión acerca de una tarea determinada (Gibbins, 1984; Hogarth, 1991). Una de las cuestiones principales que se han venido planteando en las últimas décadas en el campo de la psicología, y más concretamente dentro de la teoría decisional, es la forma en que los seres humanos forman juicios valorativos acerca de una determinada tarea, así como la manera en que ese pensamiento o creencia evoluciona a medida que el tiempo provee a los mismos de un mayor nivel de información respecto de la obtenida inicialmente (Kahneman y Tversky, 1979).

La dificultad de la tarea que desarrollan los auditores de cuentas y la incertidumbre que rodea el proceso de toma de decisiones, requiere la aplicación de teorías psicológicas en la investigación del comportamiento de estos profesionales (Trotman, 1996). El propósito de este capítulo es dar respuesta a los siguientes interrogantes: ¿Es el juicio del auditor un proceso inobservable o *caja negra*? ¿Cuáles son las principales fases y elementos de la formación del juicio del auditor? ¿Puede influir en el juicio final del auditor la forma u orden en que éste procesa la información? ¿Qué papel juegan las habilidades cognoscitivas del auditor en su juicio profesional? Al objeto de comprender la naturaleza de la formación del juicio de los auditores, resulta obligado estudiar con detenimiento la manera en que este proceso tiene lugar.

Con este capítulo pretendemos justificar el proceso de evaluación de la evidencia que desarrollan los auditores de cuentas en una de las tareas más delicadas de la actividad auditoría: la evaluación de la gestión continuada. En el segundo apartado realizamos un análisis de los dos atributos que caracterizan a la formación del juicio humano en ambientes de incertidumbre: la secuencialidad del proceso y el grado de complejidad de la tarea. A este respecto, atendiendo a la teoría cognitiva del juicio como “caja negra” y tras argumentar la complejidad de la evaluación del principio de empresa en funcionamiento, llevamos a cabo una primera aproximación a las diferentes fases de la formación dinámica del juicio del auditor en la evaluación de la continuidad de su cliente.

En un tercer apartado ofrecemos la evolución de las principales teorías psicológicas que han tratado de explicar el fenómeno de la formación del juicio. A tal fin, partiremos de las teorías *normativas* para terminar revisando las aproximaciones que se han apartado de la conceptualización del juicio como “caja negra”. En este sentido, destacamos la utilidad de las *herramientas heurísticas* en el análisis de series de evidencia, desarrolladas por el ganador del Premio Nobel 2002 en Economía, Daniel Kahneman. En particular, justificamos la idoneidad de la *heurística ajuste-anclaje* para representar la formación del juicio secuencial del auditor en la evaluación de la gestión continuada, tal y como requiere la norma de auditoría vigente.

En el cuarto apartado analizamos la principal implicación de la aplicación de la *heurística ajuste-anclaje* a la formación del juicio profesional del auditor: el efecto inmediatez, es decir, la posibilidad de que los auditores puedan llegar a un juicio diametralmente opuesto por el mero orden en que procesen la evidencia. A este respecto, revisamos la literatura empírica sobre el

efecto inmediatez en la formación del juicio del auditor y las variables que pueden atenuar dicho efecto. Finalmente, el capítulo concluye con un apartado en el que exponemos nuestras reflexiones acerca del proceso de formación de juicio del auditor en la evaluación de la gestión continuada.

2. LA NATURALEZA SECUENCIAL Y COMPLEJA DE LA EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN CONTINUADA

La información, por su propia naturaleza, tiende a ser recibida y procesada secuencialmente (Kerr y Ward, 1994). Las limitaciones cognoscitivas del ser humano requieren de un procesamiento “paso a paso” de la información, sobre todo cuando el volumen de la evidencia y su complejidad son elevados (Tversky y Kahneman, 1981). En palabras de Tolcott et al. (1987): “los juicios acumulativos dependen significativamente de la secuencia en la que la información es presentada al individuo”. Así, cuando un sujeto se enfrenta a la evolución de una tarea compleja, de una manera consciente o no, se ve obligado a emplear una estrategia de tratamiento secuencial de la evidencia (Einhorn and Hogarth, 1981).

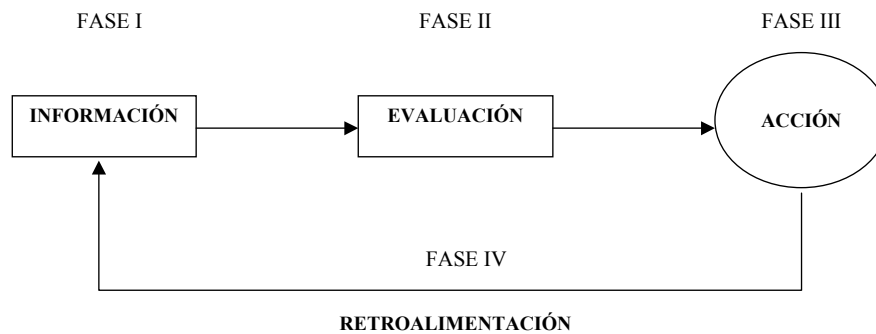
Desde un punto de vista psicológico, ha sido generalmente aceptada la hipótesis de que la formación del juicio humano es un proceso complejo, sujeto al cambio continuo. El juicio valorativo se va actualizando permanentemente con la llegada de nueva información, lo que provoca una actualización racional de las creencias del individuo. Dos son las teorías psicológico-filosóficas que soportan el fenómeno de la actualización de creencias y el análisis secuencial de la evidencia (Gardenfors, 1990). En primer lugar, la *perspectiva fundacional* sostiene que el proceso secuencial de tratamiento de la información es consecuencia de la evolución de las razones argumentales que soportan el juicio previo del individuo. En este sentido, el juicio del individuo acerca de una tarea se considera únicamente justificado cuando mantiene a lo largo del tiempo el razonamiento lógico que lo ha generado. El segundo enfoque, denominado *perspectiva de la coherencia*, entiende la formación del juicio como un proceso secuencial donde impera la lógica y la consistencia del propio juicio con el resto de creencias del sujeto. Esto es, la formación del juicio se entiende como un proceso acumulativo, donde la actualización de la creencia sobre una cuestión concreta depende tanto de la nueva información

procesada como de su coherencia con los juicios que se forma el individuo paralelamente en otras tareas.

La asunción del juicio humano como proceso secuencial ante la evaluación de ha suscitado la investigación de este fenómeno, especialmente en el campo de la psicología aplicada. Numerosos estudios han tratado de representar y simplificar dicho proceso. Los principales artífices en este sentido fueron los trabajos de Einhorn y Hogarth (1981) y Hogarth (1980) que calificaron la formación del juicio y la toma de decisión como un proceso sistemático e iterativo, que puede desagregarse en cuatro etapas secuenciales (ver figura 1):

- a) FASE I: Adquisición de Información. Cuando el sujeto se enfrenta a una tarea determinada le surge la necesidad de formarse una representación mental del problema en función del conocimiento que éste tenga a priori sobre este extremo. La imagen o representación mental de la tarea a evaluar provoca la activación de un mecanismo de búsqueda de evidencia que, con la llegada de nueva información, ocasionará la actualización de la conciencia del individuo sobre la tarea en la Fase II. La adquisición de información y su posterior almacenaje en la memoria dependerá de la complejidad de la tarea y del grado de experiencia/conocimiento que posea el individuo sobre ésta.
- b) FASE II: Formación del Juicio. Una vez adquirida la información, el sujeto realiza la evaluación de la tarea a través de un proceso de razonamiento y deliberación interna, y por tanto, de apariencia inobservable. La formación del juicio dependerá del uso que haga el sujeto de las estrategias de evaluación a su alcance (herramientas decisionales, existencia de códigos de conducta, etc.).
- c) FASE III: Decisión. La acción que finalmente elija el sujeto se entiende como la consecuencia observable del proceso anterior, de manera que el juicio viene a cumplir la función de elemento reductor de la incertidumbre decisional.

Figura 1
Etapas Básicas en la Formación de Juicio y Toma de Decisión



- d) FASE IV: Aprendizaje. Tras la actuación el sujeto desarrolla un proceso de interiorización del conocimiento adquirido que podrá condicionar el curso de las futuras decisiones. De esta forma, la fase de aprendizaje se considera el “eslabón” en la secuencia del proceso de formación de juicio y toma de decisión.

La principal implicación de la investigación desarrollada por Einhorn y Hogarth (1981) y Hogarth (1980) es la representación de la formación de juicios como un proceso inescrutable, en el que únicamente la información de partida y la toma de decisión resultan observables. De esta forma, la asunción del juicio humano como *caja negra* llevó inicialmente al colectivo investigador a desarrollar teorías que explicaran cómo el proceso de obtención de la información (Fase I) afectaba a la decisión final (Fase III), sin reparar en los factores subyacentes que llevan al sujeto a determinar la elección de su actuación (Fase II). Esta interpretación instrumental provocó la aparición de las primeras aproximaciones a la formación del juicio, centradas en la aplicación de modelos matemáticos denominados *normativos*, cuya finalidad residía en un intento de predicción del resultado en el comportamiento del sujeto decisor (Hogarth, 1991). La aplicación de estos modelos al comportamiento humano responde a un primer intento por parte de los investigadores de aislar de forma explícita las razones que justifican la toma de decisión. Por lo tanto, el objetivo prioritario de estas aproximaciones consiste en tratar de buscar una

relación matemática del tipo input-output que sea capaz de vincular las causas del juicio con el resultado (decisión) del mismo (Ashton, 1982; Libby, 198; Libby y Lewis, 1977).

No obstante, este sistema basado en el reduccionismo conceptual carece de significado si se ignoran las interacciones que surgen entre las distintas etapas, por lo que resulta indispensable abordar el estudio de la gestación del juicio desde una perspectiva global (Peters, 1993). Existe una vinculación ineludible entre la primera y segunda fase, en cuanto que el proceso de búsqueda de evidencia estará condicionado por la estrategia empleada en la evaluación de la evidencia, esto es, si el sujeto adopta una postura bien de confrontación bien de confirmación ante la representación mental del problema (Einhorn y Hogarth, 1981). En este sentido, si el individuo aplica una estrategia de juicio comparativo buscará aquella evidencia que le pueda hacer desconfiar de la conveniencia de la información adquirida. En el caso de optar por eludir la confrontación, la búsqueda de información se limitará a aquélla que ratifique la hipótesis inicial que se haya formado el sujeto. Así, la elección de la estrategia de evaluación no sólo afecta al proceso de adquisición de evidencia, sino que también conlleva la determinación de la responsabilidad que el sujeto está dispuesto a soportar. De esta forma, los individuos que rechazan enfrentarse a información contraria a sus expectativas asumen implícitamente el riesgo de cometer errores en sus decisiones por falta de evidencia (Hogarth, 1991).

Como ya hemos apuntado anteriormente, un elemento clave en el estudio de la formación del juicio es el que se refiere a la complejidad que el individuo percibe de la tarea sobre la que debe pronunciarse. La naturaleza del problema repercute en todas y cada una de las fases descritas por Einhorn y Hogarth (1981) y Hogarth (1980), ya que a mayor dificultad mayor será el esfuerzo cognitivo que deberá realizar el sujeto (Peters, 1993). La principal aportación a este respecto la realizaron Simon (1960) y Abdolmohammadi y Wright (1987), quienes analizaron el impacto que provocaba el grado de complejidad de una tarea a lo largo del proceso de enjuiciamiento. Estos autores propusieron la clasificación de las tareas en tres grupos: estructuradas, semi-estructuradas y no programadas (ver tabla 1).

Tabla 1
La Complejidad de la Tarea en el Proceso Decisional

COMPLEJIDAD	PROCESO DE TOMA DE DECISIÓN		
	Información (comprensión)	Evaluación (alternativas)	Decisión (acción)
Programada	Rutinaria, relación causa-efecto bien definida	Limitadas, bien definidas	Juicio automático
Semi-estructurada	Repetitiva, definición razonable, guías de actuación disponibles.	Limitadas, específicas	Necesidad de juicio
No estructurada	Escasa, poco definida, ausencia de guías de actuación.	Ilimitadas, indefinidas	Justificación e intuición necesarias

De acuerdo con esta clasificación, cuando el individuo se enfrenta a tareas programadas el proceso decisional es automático, ya que se dispone de la evidencia necesaria y su interpretación exige un esfuerzo cognoscitivo poco significativo. En el caso de tareas de complejidad intermedia, la actuación del individuo requiere cierta evaluación del problema debido a que, si bien su representación mental es clara, no se conoce con total nitidez las relaciones de causa-efecto. Por su parte, las tareas no estructuradas requieren que el sujeto decisor desarrolle un mayor esfuerzo cognitivo en la búsqueda e interpretación de la información debido a la incertidumbre que suscita la escasez o inexistencia de pautas de evaluación o códigos de comportamiento. Además, el individuo se ve forzado a prever las consecuencias de su actuación, cuestión ésta que provocará la necesidad de justificar el porqué de su elección.

Otros autores argumentan que la determinación de la complejidad de una tarea puede medirse en sentido cuantitativo, correlativo y dinámico (Wood, 1986; Trotman et al., 1983). Atendiendo a la explicación cuantitativa la dificultad vendrá determinada por el número de ítems necesarios para que el sujeto alcance el nivel informativo adecuado. En sentido correlativo, la complejidad se entiende mayor en cuanto no exista nitidez en la inferencia de la decisión en virtud de la evidencia informativa disponible. Por último, en sentido dinámico la dificultad se puede valorar en función de la necesidad de adaptación de la tarea a los cambios ambientales producidos en el transcurso del proceso de evaluación. Por ejemplo, Schroder et al. (1967) analizaron la relación entre la complejidad de la tarea y la carga informativa que necesita el individuo para realizar su análisis. El estudio del comportamiento desarrollado por los sujetos

decisores llevó a estos autores a la formulación de un modelo explicativo en forma de *U* invertida, según el cual a medida que se incrementa el número de piezas de evidencia, la calidad del juicio también experimenta un incremento. Sin embargo, llegado un nivel informativo el sujeto se ve superado por la carga de evidencia disminuyendo la calidad del juicio⁹.

Otros trabajos han tratado de explicar que la calidad del proceso de formación de juicio y toma de decisión depende de la capacidad cognitiva del individuo, en conjunción con sus habilidades, experiencia y motivación (Libby, 1983; Libby y Luft, 1993; Waller y Felix, 1984). En este sentido, Libby y Luft (1993) propusieron un modelo donde la actuación del individuo se expresara como una combinación lineal del tipo:

$$\text{Decisión} = f(\text{Capacidad cognoscitiva, Experiencia, Habilidades, Motivación}).$$

Esta expresión cobra significación si se atiende al concepto de juicio óptimo esgrimido por Einhorn y Hogarth (1981). En este sentido, se define la actuación del sujeto como proceso que bien maximiza, bien minimiza un criterio (beneficios, costes, errores, etc.), estando el mismo condicionado a determinadas circunstancias ambientales y dentro de un horizonte temporal limitado. Por tanto, la justificación a la utilidad de este modelo se encuentra en la suposición de que los sujetos experimentados se benefician de una ventaja cognoscitiva en relación con los individuos noveles, en cuanto que los primeros ostentan una mayor capacidad para acumular la información, y lo que es más importante, la manera en que ese conocimiento queda estructurado en la memoria resulta ser más eficiente (Ashton, 1991; Frederick, 1991)¹⁰.

En consonancia con la propuesta Libby y Luft (1993), Bonner (1990 y 1994) ofrece una explicación más detallada del importante papel que juega la complejidad de la tarea en el juicio del individuo. De acuerdo con esta autora, la optimización del juicio dependerá de las habilidades o facultades cognoscitivas que posea el individuo, así como de la motivación para

⁹ Estudios que corroboran el modelo de Schroder et al. (1967) son los de Stocks y Harrell (1995), Simnett (1993) e Iselin (1988).

¹⁰ Ahondando en esta cuestión, Libby (1995) diferencia el conocimiento que los sujetos almacenan en función de si éste es de carácter episódico o semántico. Así, mientras que por memoria episódica se entiende aquella que se constituye como consecuencia de experiencias particulares del sujeto, la memoria semántica responde a aquel conocimiento acumulado en sentido conceptual, esto es, basado en relaciones de causa-efecto que permanecen de forma duradera en la consciencia.

llevar a cabo la resolución del problema. Al objeto de analizar la interacción de estas variables con la complejidad de la tarea, esta autora propuso el siguiente modelo:

$$\text{Calidad del Juicio} = - f [\text{Complejidad de la tarea}/(\text{Habilidades, Motivación})]$$

En primer lugar, con este modelo se asume que la actuación del sujeto está negativamente relacionada con la complejidad que desprende el problema, de manera que cuando la dificultad incrementa la calidad del juicio disminuye. En segundo lugar, el modelo predice que a medida que se observa una mejora en la capacidad cognoscitiva del individuo (velocidad de reacción, capacidad de memorización, codificación de la evidencia, capacidad analítica, etc.), el juicio se aprecia de mayor calidad (Campbell, 1988; Early, 1985). Por último, la propuesta de Bonner (1994) asume que la motivación del sujeto a través de la fijación de incentivos causará un incremento en el esfuerzo cognitivo. Sin embargo, no se espera que el esfuerzo por si mismo origine a corto plazo un incremento en las habilidades del individuo, por lo que a medida que se intensifique la complejidad de la tarea menor será la calidad del proceso de formación de juicio.

Otra cuestión relacionada con el grado de dificultad inducido por la tarea a la que se enfrenta el sujeto es la que se refiere a su capacidad de aprendizaje. De nuevo es Bonner (1994) quien realiza el análisis de cómo la calidad del juicio puede verse afectada por el proceso de retroalimentación, distinguiendo para ello dos tipos de aprendizaje: inmediato y sostenido. Por el primero de estos, se entiende el aprendizaje a corto plazo, es decir, aquel que surge en el momento en el que el decisor se enfrenta a tareas poco complejas. El aprendizaje sostenido, a diferencia del inmediato, se entiende como el conocimiento que acumula el sujeto tras haber evaluado problemas complejos fruto de un proceso de maduración a largo plazo. En este sentido, Bonner (1994) concluye que aquellos individuos que se hubieran enfrentado en el pasado a decisiones complejas, gozarán de mayor capacidad cognoscitiva a la hora de acometer nuevas tareas.

La conceptualización del juicio como proceso sistemático e iterativo afectado por la complejidad de la tarea a analizar es del todo aplicable al campo de la auditoría de cuentas, desde que dicha actividad ha sido generalmente aceptada como un proceso secuencial de búsqueda y evaluación de evidencia para la toma de decisiones acerca de la veracidad de datos contables

(Gibbins, 1984; Asare, 1992; Krishnamoorthy et al., 1999; Mock et al., 1997). La actividad de la auditoría se define como un proceso continuo en la que diferentes evidencias (piezas de información) son evaluadas con relación a la información presentada en los estados financieros (Felix y Kinney, 1982).

Cuando el auditor se forma un juicio acerca de la fiabilidad de la información revelada por su cliente, comienza su valoración con un juicio preliminar o creencia inicial que se irá actualizando, ya sea fortaleciéndose o debilitándose, con la llegada de nueva evidencia. En este sentido, la nueva información procesada puede ser: confirmatoria, en desacuerdo o neutra (Ashton and Ashton, 1988). Mientras que el primer tipo de evidencia, denominada confirmatoria, contribuirá a reforzar el juicio sobre la fiabilidad de la información elaborada por el cliente, la información desfavorable o “en desacuerdo” debilitará el juicio del auditor. Finalmente, la evidencia neutra no afectará de forma significativa al proceso de evaluación.

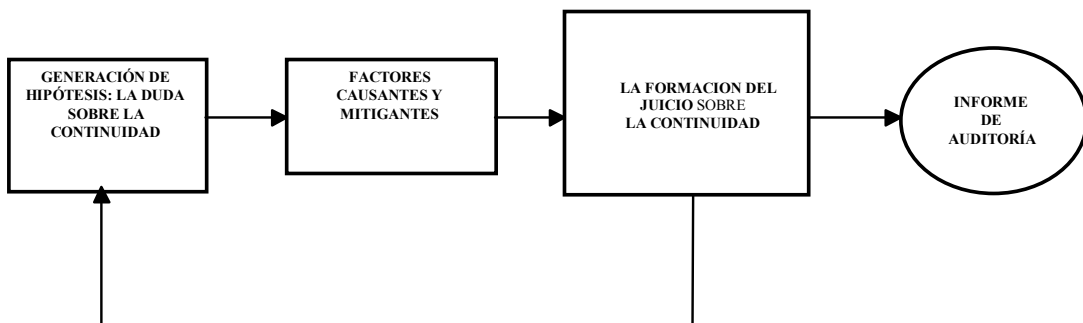
Un caso ilustrativo de la formación secuencial y compleja del juicio del auditor lo constituye la evaluación de la gestión continuada. Numerosos autores han catalogado el juicio sobre la continuidad como una de las tareas más complejas que debe realizar el auditor de cuentas (Chow et al., 1987, p.128). Asare (1990 y 1992) proporciona algunas de las razones que confieren tal dificultad a la evaluación del principio de empresa en funcionamiento. Por una parte, se trata de una tarea no rutinaria en la cual los auditores procesan evidencia mezclada, es decir, factores causantes de la duda seguidos de factores mitigantes. Además, las normas de auditoría, incluyéndose el caso español, no proporcionan una guía detallada con los procedimientos a desarrollar, de manera que en gran medida el juicio del auditor depende de su evaluación subjetiva y la experiencia acumulada. Por último, también se puede apreciar complejidad si se considera que la evaluación de la continuidad no es la única tarea que desempeña el auditor, de forma que la misma se lleva a cabo al mismo tiempo que el resto de tareas para las diferentes áreas de auditoría.

Justificada la naturaleza compleja y secuencial de la evaluación de la gestión continuada, surge el interrogante acerca de cuál es el itinerario lógico que siguen los auditores en la evaluación de la capacidad de su cliente para continuar su actividad. Siguiendo a Trotman (1996, pág.51), y considerando la norma técnica del ICAC sobre la evaluación del principio de empresa

en funcionamiento (1993), la actuación del auditor a este respecto podría dividirse en cuatro etapas diferenciadas (ver figura 2):

- 1) Una fase inicial o punto de partida en el que se produciría la generación de la hipótesis a contrastar (Libby, 1985; Peecher, 1996), en nuestro caso la validez del principio de empresa en funcionamiento, es decir, la determinación de si surge la duda sobre la capacidad de su cliente para continuar normalmente en sus operaciones.

Figura 2
Proceso Secuencial de la Evaluación del Principio de Empresa en Funcionamiento



- 2) Una segunda etapa de búsqueda de información adicional, en la que el auditor tratará de hallar evidencia que respalde o mitigue la duda sobre la continuidad (Kida, 1984; Church, 1991; Chen y Church, 1996).
- 3) Una tercera fase en la que el auditor se forma un juicio interno en términos probabilísticos sobre la continuidad de la empresa a medida que examina la evidencia disponible (Koonce et al., 1993; Ho y May, 1993). Este juicio se caracteriza por ser un proceso inobservable o “caja negra” que se va actualizando a medida que se van analizando los factores causantes y mitigantes que influyen en la hipótesis de supervivencia.

- 4) Y por último, una etapa de decisión, que se concretará en la emisión del informe de auditoría con la opinión del auditor sobre la continuidad de su cliente (McMillan y White, 1993; Heiman-Hoffman et al., 1995). Asimismo, el escepticismo profesional que caracteriza a la actividad auditora debería presidir las cuatro fases anteriores (AICPA, 1988; Túa, 1996).

3. EL ANÁLISIS DEL PROCESO DE FORMACIÓN DE JUICIO: DE LOS MODELOS NORMATIVOS AL POSTULADO HEURÍSTICO DE AJUSTE-ANCLAJE

A pesar de que se haya aceptado la premisa de que el juicio humano responde a un proceso secuencial de evaluación de evidencia, se puede apreciar que este atributo no ha sido considerado por gran parte de las teorías psicológicas (Anderson, 1990). El objetivo de este apartado consiste en explicar la evolución de las dos principales corrientes de pensamiento que han tratado de representar la formación del juicio humano.

Los primeros acercamientos que comentaremos presentan el proceso decisional como una estructura sintética en la que el ser humano pierde el papel de protagonista en favor de relaciones matemáticas de causa-efecto. Ésta es la propuesta de los modelos algorítmicos o normativos, sustentados en la *teoría de la utilidad esperada* y por los *modelos de efecto lento*. La segunda corriente de pensamiento se fundamenta en la abstracción racional del proceso con el desarrollo de modelos psicológicos centrados en la observación del comportamiento humano, donde el centro del sistema lo constituye el sujeto. En este nivel adquiere especial importancia la naturaleza del problema, la capacidad cognoscitiva del individuo así como sus metas e incentivos. Los principales exponentes de este nivel de abstracción son los *protocolos verbales*, y los *postulados heurísticos*¹¹. Finalmente, argumentamos como la teoría heurística y, en particular, la denominada *estrategia de ajuste-anclaje* se constituye como un punto de inflexión en el estudio del juicio humano, al entender la “secuencialidad” como el atributo esencial en la toma de decisiones.

¹¹ A pesar de quedar fuera del alcance del presente trabajo, existe una última aproximación denominada *biológica*, que sitúa al cerebro u órgano pensante y a los impulsos electroquímicos como centro neurálgico del proceso de toma de decisión. Tal es el caso de los soportes informáticos que sustentan la formación del juicio humano a través de *sistemas expertos y redes neuronales*. Una revisión de estas teorías puede consultarse en Guiral (2003).

3.1. Modelos normativos

La aplicación de los modelos normativos al comportamiento humano responde a un primer intento por parte de los investigadores de encontrar de forma explícita las razones que justifican la toma de decisión. Esta corriente, iniciada a mediados de los años 70, contempla la formación del juicio como una *caja negra* en la que los elementos visibles vienen dados por los extremos del proceso, cuales son, la información de partida (Fase I) y la actuación del sujeto (Fase III). Por tanto, el objetivo prioritario de estas aproximaciones consiste en tratar de buscar una relación matemática-instrumental que sea capaz de vincular las causas del juicio con el resultado del mismo (Ashton, 1982).

El primer modelo en aparecer fue el de *utilidad esperada*, desarrollado inicialmente por Von Newman y Morgenstern (1947)¹². La intención de este ensayo fue la de constituir un modelo de aceptación general acerca de la toma de decisión racional basada en la teoría de juegos. En este sentido, estos autores parten del concepto de expectativas $(x_1, p_1; \dots; x_n, p_n)$, donde el resultado decisional x_i tiene una probabilidad de ocurrencia p_i , siendo $p_1 + p_2 + \dots + p_n = 1$. A partir de esta consideración, el modelo de utilidad esperada nace bajo la asunción de las siguientes premisas:

- a) Principio de ocurrencia. En términos de utilidad, la probabilidad de las expectativas totales vendrá explicada por el sumatorio de cada una de ellas.

$$U(x_1, p_1; \dots; x_n, p_n) = p_1 u(x_1) + \dots + p_n u(x_n)$$

- b) Principio de integración. Se aceptará la inclusión o variación de las expectativas w , si con ello la utilidad total es superior a la utilidad individual.

$$U(w + x_1, p_1; \dots; w + x_n, p_n) > u(w)$$

¹² Estudios relevantes que posteriormente han reexaminado la teoría de la utilidad son los de Kahneman y Tversky (1979), Demski (1972) y Newman (1980).

- c) Principio de aversión a la incertidumbre. Se considera que el sujeto es sensible al riesgo puesto que preferirá la expectativa cierta (x) a cualquier otra expectativa con valor esperado x . De esta forma, la función de utilidad se considera cóncava ($u'' < 0$).

Siguiendo a Ashton (1981), el modelo de *evaluación de la información* de Demski (1972) se puede considerar una derivación de la teoría de la utilidad esperada. De acuerdo con este modelo, el sujeto evaluador selecciona un sistema de información (η) de un conjunto de sistemas alternativos (H). El proceso se sintetiza en la siguiente expresión analítica:

$$E(U | \eta^*) = \max_{\eta \in H} \sum_{\gamma \in \gamma} \sum_{a \in A} \sum_{s \in S} U(s, a, \gamma, \eta) \phi(s | \gamma, \eta) \phi(a | \gamma, \eta) \phi(\gamma | \eta)$$

Una vez que el sujeto extrae los ítems de evidencia del sistema ($\gamma \in \gamma$), éste escogerá un modo de actuación ($a \in A$) que provocará el resultado de su decisión ($s \in S$). El modelo asume que el individuo asociará la utilidad de cada posible combinación de los parámetros η , γ , a , y s , de manera que seleccionará el sistema de información η^* que maximice la utilidad esperada. Atendiendo a esta formulación, el sujeto realizará tres juicios probabilísticos: en primer lugar, estimará la probabilidad de ocurrencia del resultado s , por la recepción de la evidencia γ del sistema η , esto es, $\phi(s | \gamma, \eta)$; en segundo término, la probabilidad de elección de la actuación a , dada la evidencia γ del sistema η , es decir, $\phi(a | \gamma, \eta)$; por último, el sujeto estimará la ocurrencia probabilística de la evidencia γ del sistema η , es decir, $\phi(\gamma | \eta)$.

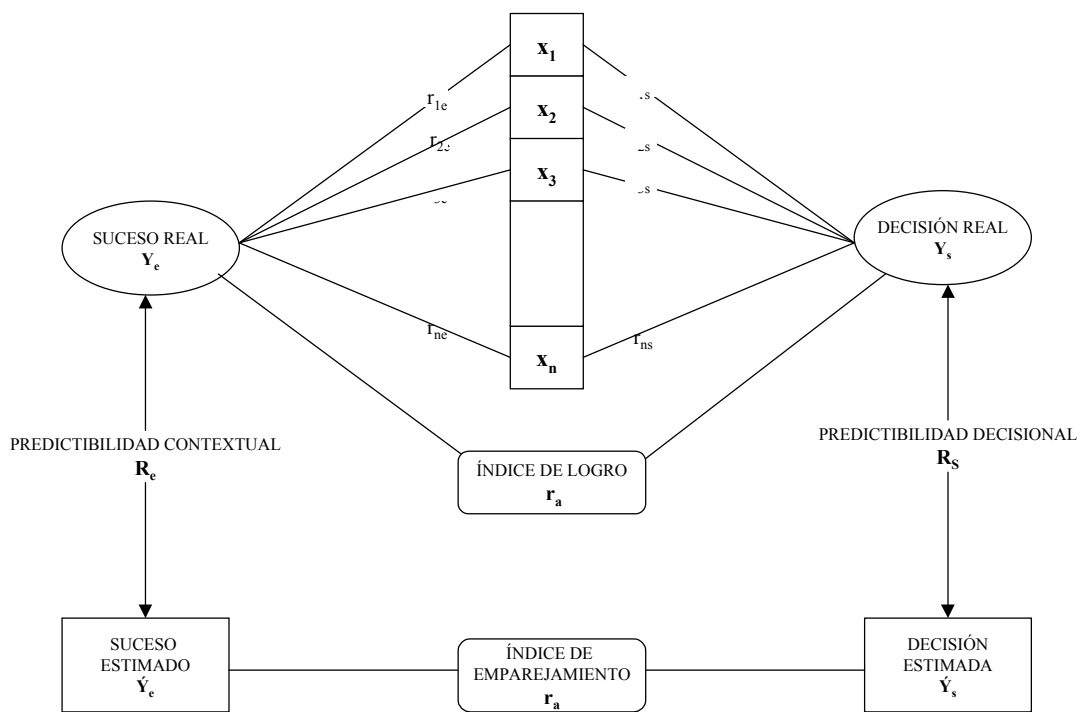
Los principales detractores del paradigma de utilidad como aproximación al proceso decisional fueron Kahneman y Tversky (1979) a través de la formulación de la *teoría prospectiva*. Estos autores, al objeto de comprobar la validez descriptiva del modelo de utilidad esperada realizaron diversos experimentos que pusieron de manifiesto determinadas inconsistencias en la representación de juicios sujetos a incertidumbre, como es el caso del denominado *efecto aislamiento*¹³. Las críticas recibidas y la curiosidad suscitada por los modelos

¹³ Este fenómeno tiene lugar cuando el sujeto utiliza estrategias de desagregación de componentes, proceso que puede provocar preferencias inconsistentes a las consideradas por el modelo de utilidad (Kahneman y Tversky, 1979).

normativos de efecto lento, apartaron al modelo de utilidad esperada del centro de atención de la investigación del comportamiento humano.

Y es que dentro de los modelos normativos, aquellos que han ocasionado mayor interés han sido los basados en el *efecto lento*, motivados en la aportación de Brunswik (1952). La principal ventaja de esta aproximación reside en su capacidad para determinar, mediante la aplicación de técnicas estadísticas, las relaciones existentes entre los sucesos acontecidos y las decisiones tomadas.

Figura 3
El Modelo de Efecto Lento de Brunswik



Fuente: Trotman (1996, pág.35)

Si bien estos modelos siguen confiando en el enfoque predictivo asumido por la teoría de la utilidad, su característica diferencial se encuentra en la definición del proceso de decisión humano como juicio imperfecto. En este sentido, Houghton y Woodliff (1987) distinguen dos

causas que podrían explicar la dificultad en la predicción del comportamiento humano: por un lado, la existencia de información imperfecta y, por otro, su errónea utilización por parte del sujeto decisor.

La importancia del modelo se encuentra en el tratamiento de filtro (véase figura 3) que ofrece de las relaciones existentes entre el suceso a predecir (Y_e), la estimación de los juicios o acciones (Y_s) y los ítems de evidencia (x_i ; $i = 1, \dots, n$). Así, de una parte la primera relación es la que se produce entre las distintas evidencias o variables del entorno (x_i) y el suceso Y_e , representada por la siguiente ecuación:

$$\hat{Y}_e = \sum b_{ei} x_i$$

Donde, \hat{Y}_e sería la estimación óptima del suceso Y_e y b_{ei} los coeficientes que relacionan las variables x_i con \hat{Y}_e . De esta forma, y con la aplicación de técnicas de regresión estadística, el coeficiente de correlación múltiple $R_e (=r_{Y_e, \hat{Y}_e})$ representaría la valoración de la relación lineal existente entre Y_e y x_i . Análogamente, para llevar a cabo el estudio de las relaciones entre la evidencia del entorno (x_i) y la decisión del sujeto Y_s , tendríamos en consideración la siguiente ecuación:

$$\hat{Y}_s = \sum b_{si} x_i$$

Expresión en la que mientras \hat{Y}_s representa la estimación óptima de la elección Y_s , b_{si} son los coeficientes obtenidos de la regresión que relaciona las variables x_i con \hat{Y}_s . Así, el coeficiente de correlación múltiple $R_s (=r_{Y_s, \hat{Y}_s})$ representaría la relación lineal entre Y_s y las variables del entorno, x_i .

Otra conclusión que se puede obtener del empleo de modelo de efecto lente es la medida de acierto o correlación entre los sucesos reales (Y_e) y las decisiones tomadas por los individuos (Y_s), denotada como $r_a (=r_{Y_e, Y_s})$. Por último, restaría la determinación del índice de emparejamiento G como correspondencia entre las estimaciones de los sucesos (\hat{Y}_e) y las acciones finales (\hat{Y}_s).

Numerosas han sido las aplicaciones de este modelo a la toma de decisiones en el campo de la información contable, destacando por su relevancia los trabajos de Ashton (1981), Libby (1975), Johnson (1983), Sinmnett y Trotman (1989) y Hirst y Luckett (1992). Sin embargo, siguiendo a Jiménez (1994) la representación del comportamiento humano a través de la propuesta de los modelos de lente se cimienta en dos presunciones fácilmente cuestionables en situaciones reales: en primer lugar, la estabilidad de las condiciones del entorno en el que tenga lugar la toma de decisión, con la adecuada definición de la tarea a evaluar y la disponibilidad de la información necesaria; y en segundo lugar, la adecuada selección y ponderación de las variables que dan validez a la modelización matemática.

A modo de resumen de este apartado, se puede observar cómo, a través de los modelos normativos de utilidad esperada y de efecto lente, es posible conseguir un acercamiento a la predicción del comportamiento del sujeto decisor. Sin embargo, el afán por sintetizar el proceso decisional lleva a asumir premisas cuestionables, tales como la disponibilidad de la evidencia necesaria y suficiente, así como el conocimiento por parte del sujeto de las implicaciones de las diferentes alternativas de enjuiciamiento, cuestión ésta que unida a la exclusión de los factores ambientales hace que los modelos normativos sean calificados de excesivo mecanicismo matemático (Einhorn y Hogarth, 1981; Trotman, 1996). Y lo que resulta más importante al objeto de nuestro estudio: los modelos normativos no consideran la formación de juicio como un proceso secuencial de búsqueda de evidencia y actualización de juicios, cuestión ésta, que caracteriza la actividad de la auditoría de cuentas.

3.2. Modelos racionales

Los modelos racionales surgen como alternativa a la escasa capacidad de los modelos normativos para representar la manera en que forma el juicio humano. Una primera alternativa al enfoque instrumentalista, la realizó la psicología social con la investigación del relato que los sujetos realizan en el transcurso de la actividad que desarrollan. El precursor de esta técnica fue Payne (1976), denominándola *análisis de protocolos verbales*.

La utilización de esta herramienta supone la colaboración del individuo decisor que acepta, por un lado, “pensar en voz alta” cuando ejecuta una tarea, y por otro, que ese relato sea registrado a través de un sistema de grabación de voz. Una vez que se obtiene la explicación, se procede a su disección codificando las frases o expresiones en función de su contenido. Según

Trotman (1996), esta aproximación proporciona al investigador dos ventajas en comparación con otras técnicas: en primer lugar, la posibilidad de descomponer el proceso de toma de decisión en etapas para poder así determinar las relaciones existentes entre éstas; y en segundo lugar, la posibilidad de inferir la estrategia de búsqueda de información que sigue el sujeto, esto es, si el modo en que procesa la evidencia es secuencial o simultáneo, la complejidad de la información recolectada, la longitud de la serie, etc.

Sin embargo, siguiendo a Ericson y Simon (1993) las numerosas limitaciones de los protocolos verbales han causado el estancamiento de esta línea de investigación en las últimas décadas del siglo pasado. El primer inconveniente que se le atribuye plantea la posibilidad de que el relato que ofrece el individuo acerca de su actuación no refleje su juicio real, al verse condicionado por la necesidad de justificar la decisión final (Boritz, 1986). La segunda restricción cuestiona la calidad de la exposición que realiza el individuo cuando éste tiene dificultades a la hora de expresar sus pensamientos, ya sea debido a la complejidad de la propia tarea o a su falta de capacidad narrativa (Klersey y Mock, 1989). Por último, Libby (1981) y Trotman (1996) entienden que el empleo de los protocolos verbales adolece de dos limitaciones de carácter técnico: la inexistencia de un sistema de codificación estandarizado que imposibilita la realización de comparaciones entre los diferentes trabajos; y la ausencia de un fedatario externo que verifique que el relato es expuesto por el sujeto en tiempo real, es decir, simultáneamente a la evaluación que éste realiza de la tarea y no a posteriori.

En segundo lugar, y en clara contraposición al enfoque normativo, valedor del mito de la caja negra, Kahneman y Tversky (1974 y 2000) sostienen que, a la hora de la toma de decisión en ambientes de incertidumbre, los sujetos no parecen adoptar las reglas probabilísticas derivadas de la teoría estadística de la predicción del comportamiento humano que han sido expuestas en el apartado anterior. Estos autores sugieren que los individuos, más que interiorizar el cálculo matemático como herramienta de formación del juicio, tienden a reducir la complejidad del problema a resolver acudiendo a tres simples procesos heurísticos, denominados *representatividad*, *disponibilidad* y *ajuste-anclaje*¹⁴. No obstante, y simultáneamente a la definición de estos postulados, Kahneman y Tversky (1974) advierten del peligro que supone la

¹⁴ La suposición se basa en que los sujetos decisores pueden emplear uno de los postulados, todos o una combinación de ellos.

confianza indiscriminada en los mismos, circunstancia que puede llevar a los sujetos a la comisión de errores sistemáticos.

Por *representatividad heurística* se entiende la capacidad del individuo para percibir el grado de similitud de la tarea que evalúa en relación con las propiedades esenciales de su población de origen. De esta forma, el sujeto enjuicia la probabilidad de ocurrencia de un suceso partiendo de la representatividad de ese hecho en otro. En este sentido, Tversky (1977) define en términos analíticos la similitud entre dos sucesos a y b , $s(a,b)$ en función del conjunto de sus rasgos característicos, A y B :

$$s(a,b) = \theta f(A \cap B) - \alpha f(A - B) - \beta f(B - A)$$

En esta expresión $f(A \cap B)$ representa la percepción de las características más sobresalientes que a y b tienen en común, mientras que $f(A - B)$ y $f(B - A)$ suponen los rasgos distintivos de los sucesos. Así, la función lineal de las tres variables implica la utilización por parte del sujeto de una estrategia de juicio compensatorio¹⁵. Los principales errores de carácter sistemático en que puede incurrir el individuo con el empleo de esta técnica son los referentes a la falta de sensibilidad hacia los juicios probabilísticos iniciales, insensibilidad al tamaño muestral, falacia del jugador, etc. Estudios que argumentan el concepto de representatividad en el campo de la auditoría de cuentas son los de Joyce y Biddle (1981a), Uecker y Kinney (1977), Holt (1987) y Bamber (1983). Así, por ejemplo Joyce y Biddle (1981a) detectaron la tendencia de los auditores a infravalorar la información de partida en la evaluación de la posibilidad de existencia de fraudes y errores en los registros contables de su cliente, en contraposición a la valoración otorgada por los modelos de corte normativo.

En segundo lugar, Kahneman y Tversky (1974) definen la *disponibilidad heurística* como la capacidad del individuo para valorar la probabilidad de ocurrencia de un suceso por la facilidad con que éste consigue representar mentalmente casos análogos a la tarea analizada, extrapolados ya sea de sus propias experiencias o mediante reconstrucciones ilusorias. A diferencia de la representatividad heurística basada en la valoración de la similaridad o distancia connotativa, esta técnica se centra en la distancia de carácter asociativa. Esto justificaría la idea

¹⁵ Enhorn y Hogarth (1981) entienden que la definición del concepto similitud incluye la posibilidad de asimetría en la formación de juicios. La explicación de que $s(a,b) \neq s(b,a)$ tendría lugar cuando $\alpha \neq \beta$.

de que la disponibilidad se ve afectada por la capacidad imaginativa del sujeto, la intensidad del juicio y la familiaridad del problema. En el campo de la contabilidad el estudio más significativo es el realizado por Libby (1985). Los resultados de este trabajo confirmaron el empleo de esta estrategia por parte de los auditores de cuentas en un experimento de laboratorio sobre la evaluación de la posibilidad de existencia de errores y fraudes en los registros contables de un cliente.

La última y más importante herramienta heurística la constituye la *estrategia de ajuste-anclaje*, bajo la suposición de que los sujetos procesan series de evidencias en un modo secuencial o progresivo. En este sentido, Kahneman y Tversky (1974) sostienen la formación del juicio como un proceso cíclico, que parte de un punto de referencia o anclaje que, con la llegada de nueva evidencia, y tras un proceso de ajuste, dará lugar al nuevo anclaje sobre el que girará la interpretación de la nueva información. Einhorn y Hogarth (1985a) expresan la heurística de ajuste-anclaje a través de la siguiente expresión analítica:

$$S(p_a) = p_a + k$$

donde,

$S(p_a)$ = Valoración o probabilidad final de ocurrencia una vez evaluada la pieza a de evidencia.

p_a = Valoración inicial de ocurrencia.

k = Efecto neto en el proceso de ajuste.

De las tres herramientas heurísticas, la de ajuste-anclaje ha sido la que ha causado mayor producción literaria con los trabajos de Hogarth y Einhorn (1981), Joyce y Biddle (1981b), Pressutti (1995), Kinney y Uecker (1982) y Shanteau (1989)¹⁶. Sin embargo, el impacto real de esta técnica va más allá del número de trabajos publicados, al constituirse como uno de los fundamentos o avances claves en el campo de la psicología actual del comportamiento humano.

¹⁶ Destacamos un reciente trabajo de Mahmood (2002) en el campo de la evaluación crediticia. Este autor discute la utilidad de las diferentes técnicas heurísticas en las decisiones que toman los analistas de riesgos cuando se enfrentan a la evaluación de peticiones de crédito de importes reducidos, advirtiendo de la frecuente comisión de errores sistemáticos que provoca la asimetría de la información que caracteriza a estas operaciones.

Prueba fehaciente de la relevancia de esta teoría y su aplicación al campo de las ciencias sociales es la reciente concesión a uno de sus autores, Daniel Kahneman, del premio Nobel en Economía 2002. Como será expuesto en el capítulo 4, el esfuerzo investigador desarrollado durante las dos últimas décadas del siglo veinte, ha permitido superar en la actualidad la vaguedad conceptual de la estrategia de ajuste-anclaje formulada inicialmente por Kahneman y Tversky (1974), mediante la creación de modelos matemáticos consistentes basados en la teoría de la revisión de creencias (Hogarth y Einhorn, 1992). A modo de conclusión, se puede argumentar que el postulado turístico de ajuste-anclaje parece ser la teoría psicológica más robusta en el análisis de la formación del juicio humano, considerando su naturaleza secuencial. Asimismo, también parece lógica la utilización de esta aproximación en el estudio de la evaluación que los auditores hacen del principio de empresa en funcionamiento.

4. LOS EFECTOS DE ORDEN Y SU RELACIÓN CON LA EXPERIENCIA Y LA HIPÓTESIS MARCO: EVIDENCIAS EMPÍRICAS

En el anterior apartado hemos tratado de justificar que de las teorías psicológicas existentes hasta la fecha, la estrategia de ajuste-anclaje se muestra como la más apropiada para el análisis del comportamiento de los auditores de cuentas. Sin embargo, la utilidad de esta herramienta es si cabe mayor, si se consideran las implicaciones que se derivan de este postulado heurístico.

La principal implicación de concebir el juicio humano como un proceso secuencial es la posibilidad de efectos de orden. Por efectos de orden se entiende a la existencia de juicios no coincidentes por el mero orden en que evidencia “mezclada”¹⁷ es analizada en la secuencia informativa (Einhorn y Hogarth, 1985a y b; Hogarth y Einhorn, 1992)¹⁸. Esta predicción se basa en la premisa de que los sujetos tienden a conceder mayor relevancia a la evidencia evaluada en último lugar de la serie cuando esta presenta evidencia confirmatoria (positiva) y en desacuerdo (negativa). De esta manera, el efecto orden se sustenta en la asunción de comportamientos no coincidentes por parte de aquellos sujetos que analizan la misma serie informativa pero en orden

¹⁷ Por evidencia mezclada se entiende aquella serie de información que incluye tanto ítems confirmatorios (positivos) como ítems en desacuerdo (negativos), esto es, de distintito signo.

¹⁸ En el capítulo 4 desarrollamos en detalle la formulación matemática del modelo de Hogarth y Einhorn (1992) y de los efectos de orden. Dicha modelo nos servirá como metodología de análisis de los resultados en los capítulos empíricos 5 y 6.

contrario, provocando asimetría en la toma de decisiones. De forma analítica, el efecto inmediatez o *cola de pez* puede representarse por la expresión (ver figura 4):

$$S(E_+, E_-) > S(E_-, E_+)$$

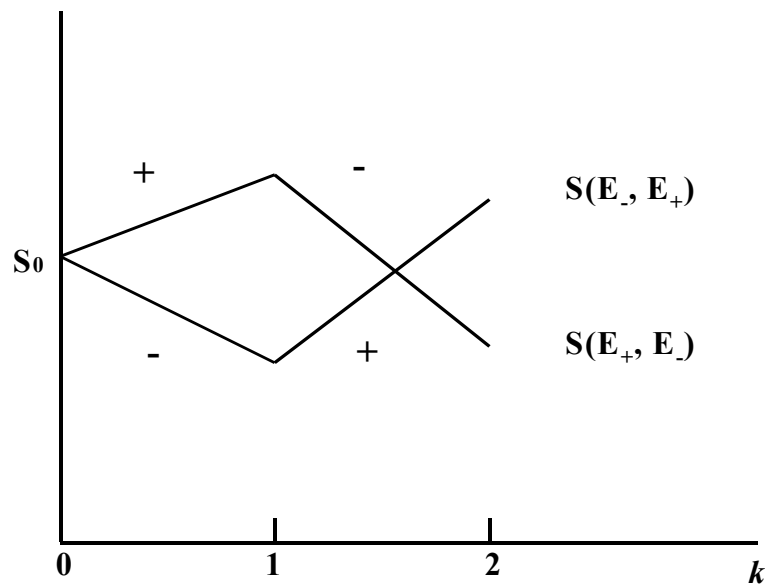
Donde:

- $S(E_+, E_-)$ = Juicio final en el que el sujeto procesa en último lugar evidencia en desacuerdo (negativa);
- $S(E_-, E_+)$ = Juicio final en el que el sujeto procesa en último lugar evidencia confirmatoria (positiva);
- E_+ = Evidencia confirmatoria (positiva);
- E_- = Evidencia en desacuerdo (negativa);

El estudio de los efectos de orden ha tenido un fuerte impacto en el campo de la economía financiera, y en particular en el caso de la auditoría, donde numerosos estudios como los de Ashton y Ashton (1988), Tubbs et al. (1990), Pei et al. (1992), Messier (1992), Asare (1992), Jensen et al. (1996) y Monroe y Ng (2000), parecen confirmar la presencia de asimetría decisional causada por el simple orden en el que la información es procesada. En este sentido, la presencia del efecto inmediatez ha llevado a cuestionar la presunta eficacia y eficiencia que debería presidir la actividad auditora (Trotman y Wright, 2000).

La potencial presencia del efecto inmediatez en la evaluación de la continuidad del cliente puede justificarse atendiendo a dos argumentos: en primer lugar, porque la gestión continuada se caracteriza por ser un problema complejo que provoca un análisis secuencial de la información; y en segundo lugar, porque la normativa (ICAC 1993) requiere al auditor que analice evidencia mezclada en primera instancia los factores causantes de la duda sobre la continuidad (evidencia desfavorable) para, en último lugar, evaluar si los factores mitigantes ofrecidos por el cliente (evidencia en desacuerdo) son suficientes para disipar el problema de la continuidad. Al hilo de esta argumentación, es lógico pensar que el bajo número de informes calificados por gestión continuada puede ser una consecuencia del efecto orden, es decir, del mayor peso que estarían otorgando los auditores a los factores mitigantes al procesarlos en último lugar, tal y como establece la normativa vigente.

Figura 4
Efecto Inmediatez o Cola de Pez



Fuente: Einhorn y Hogarth (1992)

En los siguientes apartados se lleva a cabo una revisión de la literatura acerca de la existencia e implicaciones del efecto inmediatez en la actividad de la auditoría de cuentas. Asimismo, también analizamos el papel que juega la experiencia del auditor y el marco en que éste sitúa su evaluación como posible factores atenuantes de los efectos de orden.

4.1. Literatura empírica sobre el efecto inmediatez en auditoría

De acuerdo con el postulado heurístico de ajuste-anclaje, el orden en el que auditor procesa una serie de evidencia (compleja y mezclada) puede causar el *efecto inmediatez* o mayor peso otorgado a la evidencia evaluada en último lugar. Siguiendo a Ashton y Ashton (1988), la preocupación que desencadena la investigación de este efecto tiene su origen en las importantes consecuencias que el orden de evidencia puede tener con respecto a los conceptos de eficacia y eficiencia de la auditoría de cuentas. Así, el mero orden en el que la información es evaluada

provocaría la presencia de asimetría en la formación del juicio del auditor y la emisión del informe de auditoría correspondiente (Asare, 1992).

Del estudio de esta literatura en el campo de la auditoría de cuentas se aprecia la existencia de dos generaciones de estudios. La primera de ellas, se caracteriza por centrar su atención en la contrastación de la validez del efecto inmediatez en la formación del juicio de los auditores de cuentas. Por su parte, la segunda generación trata de analizar el efecto orden de evidencia no sólo sobre el proceso secuencial de formación de juicio en sí mismo, sino también sobre aquellas otras variables que inciden o pueden incidir directa o indirectamente en el juicio y decisión final del auditor, tales como el papel que juega la experiencia, la toma de decisiones en grupo, etc.

Respecto a la primera generación, las investigaciones tuvieron por objeto probar la utilidad de la heurística ajuste-anclaje y la predicción de efectos de orden en tareas profesionales relacionadas con la estimación de la fiabilidad de los registros de nóminas, cobros, pagos, etc., esto es, en la evaluación de la robustez de los sistemas de control interno de cara a la determinación del alcance de las pruebas sustantivas. Por tanto, estos trabajos se centraban exclusivamente en la observación de cómo el orden de procesamiento de la información financiera afectaba a la formación del juicio del auditor, sin reparar en las posteriores consecuencias decisionales.

Los principales ejemplos de esta primera serie son los estudios de Ashton y Ashton (1988), Pei et al. (1992) y Tubbs et al. (1990). El estudio pionero que trató de analizar el inmediatez en el campo de la auditoría de cuentas fue el de Ashton y Ashton (1988). Estos autores desarrollaron dos experimentos con el objeto de comprobar la predicción de efectos de orden en el caso de series de evidencia mezclada. En el primero de ellos, se pidió a los sujetos que se formaran un juicio sobre la fiabilidad del control interno del registro de nóminas de un determinado cliente¹⁹. La mitad de los sujetos recibieron en un modo secuencial 4 ítems de evidencia mezclada en el orden (+,+,-,-), mientras que la otra mitad procesó la misma información pero en el orden contrario (-,-,+,+). La evidencia se presentó en folios separados, al final de cada uno de los cuales se les pedía a los auditores que se formaran un juicio en términos

¹⁹ Con el propósito de que los auditores contaran con un anclaje inicial (S_0), los sujetos fueron divididos en tres subgrupos a los que se les indicó que el riesgo de que los controles internos detectasen errores materiales en términos porcentuales era del .20, .50 y .80, respectivamente.

de probabilidad sobre la fiabilidad del registro de nóminas²⁰. Por su parte, el segundo experimento fue análogo al anterior salvo en que los sujetos fueron enmarcados en un escenario de naturaleza más positiva en términos de riesgo de auditoría, puesto que se les pedía que evaluaran la fiabilidad del ciclo de cobros de una empresa. La formación del juicio del auditor, medido en términos de diferencia entre juicio final e inicial, S_4-S_1 , evidenció la presencia del efecto inmediatez en ambos diseños experimentales, de manera que los auditores que procesaron la evidencia positiva al final de la serie mostraron un juicio más favorable sobre el ciclo de nóminas y cobros, respectivamente²¹.

Otro estudio digno de mención es el realizado por Tubbs et al. (1990), cuyo cometido consistió en ratificar los resultados encontrados anteriormente por Ashton y Ashton (1988). Estos autores, contando con la colaboración de dos firmas internacionales de auditoría, obtuvieron una muestra compuesta por 251 auditores. Tubbs et al. (1990) diseñaron dos escenarios: el primero tenía por objeto situar a los sujetos en el caso potencial de sobrevaloración de activos, cual es la probabilidad de cobro de las ventas a uno de los mayores clientes de una determinada empresa; el segundo escenario tuvo por fin ubicar al auditor en una situación potencial de infravaloración de pasivos, concretamente, la probabilidad de que las cuentas de pago estuviesen correctamente valoradas. La mitad de los sujetos recibieron cuatro piezas de evidencia en el orden (+,+,-,-), mientras que los restantes las procesaron en el modo (-,-,+,+). Los resultados soportaron las conclusiones de Ashton y Ashton (1988), puesto que la diferencia entre juicio final e inicial mostró la presencia de efectos de orden muy significativos en ambos escenarios experimentales²².

Mientras que los anteriores trabajos comentados fueron aplicados al campo de la auditoría financiera, Pei et al. (1992) trataron de examinar las implicaciones de los efectos de orden en las

auditorías de cumplimiento²³. Pei et al. (1992) desarrollaron dos marcos para testar las auditorías de cumplimiento para lo que contaron con 35 auditores experimentados. Con el primero de ellos se pretendía enmarcar a los sujetos en un escenario propio de las auditorías de eficiencia. Concretamente, a la mitad de los sujetos se les responsabilizó de evaluar si un determinado programa estatal de fomento del empleo había sido gestionado utilizando los recursos asignados al mismo de forma eficiente en una oficina local, para a continuación decidir si los beneficios habían sido alcanzados eficazmente en una segunda oficina también de carácter local. El resto de los sujetos fueron preguntados sobre estas mismas cuestiones pero fueron enmarcados en el orden inverso.

Con el objetivo de facilitar la labor a los auditores, se les proporcionó una descripción de los citados programas sociales, así como un resumen estadístico de las actividades realizadas por estas oficinas en los dos últimos ejercicios. Esta información permitió a los sujetos formarse una creencia inicial sobre la eficacia y eficiencia de los citados programas de empleo, que posteriormente recibieron secuencialmente 4 ítems de evidencia, según estuviesen evaluando el escenario de eficacia o de eficiencia, respectivamente. Para cada evidencia se solicitó a los sujetos que evaluaran individualmente los 8 ítems, señalando si se trataba de evidencia positiva o negativa, para seguidamente indicar la importancia de cada uno de ellos en una escala comprendida entre 0 y 100²⁴. Los resultados del análisis ANOVA, con diferencia de juicios, S_4-S_0 , como variable dependiente, mostraron un efecto orden de evidencia significativo ($p = .015$).

Así, los resultados de esta primera generación de estudios confirman la presencia del efecto inmediatez en series de evidencia mezclada, al detectarse que las estimaciones (juicios)

²³ Siguiendo a Hebert (1979), Pei et al. (1992) apreciaron tres grandes diferencias existentes entre la auditoría de cumplimiento y la auditoría financiera. Así, en primer lugar, éstas resultan no coincidentes en cuanto al objetivo ya que mientras las auditorías financieras tienen por fin la verificación de los estados contables elaborados por la dirección de la empresa, las de cumplimiento persiguen la evaluación en términos de eficacia y eficiencia de un programa social al que se destinan recursos públicos. En segundo lugar, estas auditorías se diferencian en el impacto que tiene la opinión en el informe, puesto que en las auditorías financieras los auditores pueden enfrentarse a demandas potenciales, ya sean civiles y/o penales. Una última analogía entre ambos tipos de auditorías se encuentra en relación con la capacidad diagnoscitiva de la evidencia (Einhorn y Hogarth, 1985a y 1986). En este sentido, la información se considera con alta capacidad de diagnóstico cuando ésta facilita la inferencia causa-efecto por parte del sujeto evaluador. Según este razonamiento, la auditoría de cumplimiento, en contraposición a la financiera, puede calificarse de baja capacidad diagnoscitiva puesto que abarca un abanico más amplio de información sujeta a incertidumbre a la hora de hacer inferencias causales en torno a la eficacia y eficiencia de un programa social.

²⁴ Es de destacar que, a diferencia de la gran mayoría de los trabajos sobre la formación secuencial de juicios, Pei et al. (1992) optaron por testar la evaluación subjetiva de la evidencia a la vez que los individuos las iban recibiendo.

que realizan los auditores sobre determinados riesgos divergen significativamente atendiendo al orden de recepción de la información²⁵.

Si bien Ashton (1988), Tubbs et al. (1990) y Pei et al. (1992) evidenciaron cómo el efecto inmediatez condiciona la formación del juicio profesional del auditor, los trabajos de la segunda generación persiguieron ampliar el alcance de esta línea de investigación. A este respecto, los estudios de Asare (1992), Messier (1992) y Jensen et al. (1996) analizan el efecto inmediatez tanto en el proceso de formación del juicio como en la posterior toma de decisión por parte del auditor. El atractivo del trabajo de Asare (1992) radica en dos cuestiones fundamentales: por un lado, en su aplicación a una de las tareas más arduas y delicadas que tiene que afrontar el auditor de cuentas en su trabajo, cual es la evaluación de la capacidad de las empresas para continuar en funcionamiento, y por otro, en que no se limita únicamente, como ya hemos mencionado, a la formación del juicio de estos profesionales, sino que incorpora el proceso de la toma de decisión, considerando el tipo de informe que los auditores deberían emitir. En este sentido, numerosos estudios en el campo de la psicología aplicada (Gibbins, 1984; Schultz y Reckers, 1981; Joyce y Biddle, 1981; Einhorn y Hogarth, 1981 y Lewis, 1980) han destacado la falta de coincidencia en muchas ocasiones del juicio con la subsiguiente toma de decisión. Esta distinción entre etapa de formación de juicio y etapa de decisión parece estar más acorde con la realidad de la profesión auditora, puesto que no se debe obviar la existencia de determinadas variables externas que pueden distorsionar la decisión final del auditor con respecto al juicio que éste se haya podido formar a priori (ver Ruiz et al., 1996 y Gonzalo y Guiral, 1998a y b).

Asare (1992) contó con una muestra de 70 auditores con una experiencia media de 12 años. Las variables independientes fueron, por un lado, el orden de presentación de la evidencia, y por otro, la hipótesis en la que los sujetos fueron enmarcados. Así, con respecto al orden, 40 auditores recibieron cuatro ítems de evidencia en una serie del tipo (M,M,C,C), mientras que los restantes las recibieron en el orden (C,C,M,M)²⁶. Respecto a la variable hipótesis inicial, 36

²⁵ Una excepción a los resultados de esta línea de investigación es el trabajo de Monroe y Ng (2000). Estos autores no encontraron la presencia del efecto inmediatez en la evaluación del riesgo inherente del cliente. Sin embargo, una explicación del porqué de la ausencia de los efectos de orden puede deberse a que el experimento requirió a los auditores evaluar el riesgo inherente de un cliente ficticio que carecía de procedimientos de control interno. Monroe y Ng (2000) sugieren que esta circunstancia pudo provocar que los auditores extremaron su escepticismo profesional, otorgando únicamente importancia a los factores negativos, es decir, aquellos que soportaban un alto riesgo inherente.

²⁶ Puesto que los auditores debían enfrentarse a la evaluación de la gestión continuada, Asare (1992) codificó la evidencia como factores causantes, *C*, o mitigantes de la duda, *M*.

sujetos fueron encuadrados en un marco de fracaso, mientras que los 34 restantes quedaron situados en un marco de viabilidad.

El diseño experimental se dividió en tres grandes partes. En un primer apartado, se proporcionó a los sujetos la información inicial acerca de un caso ficticio de una empresa especializada en el sector de la producción y distribución de software y hardware de telecomunicaciones, donde parte de la misma hacía referencia a la ausencia de un sistema de control interno. De forma añadida, los sujetos recibieron los estados financieros propios de los últimos cuatro ejercicios, en los que se ponía de manifiesto pérdidas netas de la empresa tanto en el ejercicio actual como en el inmediatamente anterior. Una vez presentada esta información, se pidió a los sujetos que se formaran un juicio en una escala de 0 a 100 acerca de la probabilidad de que la empresa continuara en funcionamiento, en el caso de que hubiese sido enmarcado positivamente, o de la probabilidad de que la empresa no continuara su actividad, si el sujeto era enmarcado negativamente²⁷. En un segundo apartado se facilitaron a cada auditor en un modo secuencial los cuatro ítems de evidencia con el objeto de que llevaran a cabo una serie de juicios sobre la posibilidad de que la empresa fuese capaz de mantenerse en funcionamiento, definida como $P(C/E)$ y $P(NC/E)$, dependiendo de si el sujeto fue situado en el marco de viabilidad o de fracaso, respectivamente²⁸. Después de que los sujetos revisaran la totalidad de la evidencia, se les solicitó que tomaran una decisión, esto es, de cualificar la gestión continuada, no cualificar o poner una salvedad por incertidumbre en el informe de auditoría. Por una parte, los resultados del experimento mostraron de nuevo un efecto inmediatez muy significativo en la formación del juicio sobre la continuidad del cliente²⁹. Por otra, los resultados del experimento evidencian que los auditores que procesaron la evidencia en el orden (C,C,M,M) emitieron significativamente menos informes calificados en comparación con aquellos que la recibieron en el orden (M,M,C,C).

²⁷ De esta manera, esta primera parte sirvió para obtener de los sujetos el anclaje inicial, S_0 , así como para familiarizarlos con la tarea objeto de estudio.

²⁸ Con el fin de asegurar que los ítems de evidencia positivos o negativos fuesen vistos por los sujetos con la misma intensidad, se llevó a cabo un pre-test con una muestra de 15 socios de empresas internacionales de auditoría. Los resultados confirmaron la similitud de la intensidad tanto de los ítems de evidencia positiva (53.47 y 54.53; $p=.695$) como de las negativas (51.70 y 49.27; $p=.491$). Además, los encuestados identificaron los cuatro ítems como factores cruciales de cara a la evaluación de la continuidad de las empresas.

²⁹ La diferencia entre juicios, $S_T - S_0$, fue de -2.75 en el orden (M,M,C,C) y de -24.167 en el orden (C,C,M,M), cuya diferencia resultó ser muy significativa ($p \leq .001$).

Messier (1992) y Jensen et al. (1996) también orientaron su atención a cómo la formación de juicios afecta a la decisión final del auditor. Sin embargo, estos estudios centraron su análisis en el impacto que el efecto orden podía tener tanto en el informe de auditoría como en el alcance de las pruebas sustantivas. Así, por su parte, Messier (1992) planteó dos hipótesis: la primera, coincidente con los trabajos precedentes, suponía la existencia de un efecto inmediatez en la formación del juicio profesional cuando los sujetos procesaban evidencia compleja y mezclada en un modo secuencial; la segunda, quedó constituida por la presunción de que cuando los sujetos evaluaban este tipo de evidencia, tanto el alcance de las pruebas de auditoría como la opinión dependían del orden en que fuera presentada la información. Para testar estas presunciones, Messier (1992) diseñó dos experimentos de laboratorio que comprendieron dos escenarios complejos de auditoría, como son la fiabilidad del ciclo de cobros y la evaluación de la gestión continuada de una determinada empresa.

El primer experimento, que empleó el método del envío de cuestionarios por correo, contó con una muestra de 50 auditores de cuentas con una experiencia media de 2,5 años. Por una parte, el escenario sobre la fiabilidad del ciclo de cobros se tomó de un caso real recogido por Taylor y Glezen (1988), y por otra, los ítems de evidencia fueron los mismos que utilizaron Tubbs et al. (1990). De esta forma, una vez que los sujetos recibieron la descripción del escenario se les pidió que se formaran un juicio sobre la fiabilidad del ciclo de cobros (S_0). Seguidamente, se les presentó una página que contenía una lista de los procedimientos de auditoría planificados así como las horas presupuestadas para cada uno de ellos. A continuación, los sujetos recibieron 4 ítems de evidencia, dos positivas y dos negativas, que hacían referencia a los procedimientos anteriormente señalados³⁰. Después de cada ítem de evidencia, los sujetos fueron preguntados sobre la fiabilidad del ciclo de cobros. Una vez que los sujetos revisaron las piezas de evidencia se les sugirió que indicaran si consideraban necesario acometer procedimientos adicionales de auditoría, para, en caso afirmativo, determinar el total de horas presupuestadas para los mismos³¹. Finalmente, el experimento incluyó un cuestionario final, que, entre otras cuestiones, tenía como fin que los auditores evaluaran individualmente cada ítem de evidencia. Los resultados de este primer experimento sostuvieron un efecto inmediatez muy

³⁰ Además, con el fin de dotar de un mayor realismo al experimento, se señaló que las horas empleadas para los ítems de evidencia positiva fueron iguales a las presupuestadas, mientras que para la evidencia negativa las horas empleadas excedieron en un 50% a las presupuestadas.

³¹ En este sentido, cabe mencionar que se incluyó una lista abierta de los posibles procedimientos adicionales.

significativo en la formación del juicio del auditor³². Sin embargo, los auditores que procesaron la evidencia en el orden (+,+,-,-) no presupuestaron significativamente más horas de procedimientos adicionales que aquellos que recibieron la evidencia en el orden (-,-,+,+)³³.

En el segundo experimento se planteó un escenario en el que se ponía en tela de juicio la capacidad de una determinada empresa para continuar en funcionamiento. A este respecto, Messier (1992) dispuso de una muestra de 51 auditores, compuesta por 18 socios y 31 directores con una experiencia media de 17.3 y 7.9 años, respectivamente³⁴. Los auditores recibieron una descripción inicial de una empresa con problemas financieros que había recibido en el período anterior una salvedad en torno a la incertidumbre sobre su continuidad. Esta información sirvió de base a los auditores para formarse un juicio inicial sobre la viabilidad de la empresa. A continuación, los sujetos recibieron 4 ítems de evidencia bien en el orden (+,+,-,-) bien en el orden (-,-,+,+), tras cada una de las cuales se les pidió que evaluaran la probabilidad de que la empresa continuara en funcionamiento en el horizonte temporal de un año. Una vez que los sujetos se formaron un juicio final, se les pidió que se pronunciaran sobre la probabilidad de cualificar a la empresa en el informe de auditoría por gestión continuada³⁵. Los resultados soportaron la hipótesis de efecto inmediatez al encontrarse la variable orden muy significativa en la formación del juicio sobre la continuidad³⁶. Sin embargo, la hipótesis del efecto inmediatez en el informe de auditoría no se confirmó ya que la variable orden resultó ser no significativa³⁷.

De esta forma, los resultados obtenidos por Messier (1992) contribuyen a confirmar la presencia del efecto inmediatez en la formación del juicio tanto en el escenario del ciclo de cobro como en el de la gestión continuada. Sin embargo, ni el alcance de las pruebas de auditoría ni la probabilidad de cualificar a la empresa por gestión continuada se vieron afectadas significativamente por el orden de presentación de la evidencia, contradiciéndose así las predicciones de Ashton y Ashton (1988) y Tubbs et al. (1990) en torno a que la presencia del

³² El análisis de varianzas encontró que el efecto orden resultó significativo ($p=.019$), siendo el cambio de juicios en la serie (+,+,-,-) de -9.63 y 15.65 en la serie (-,-,+,+).

³³ Los auditores que procesaron la evidencia en el orden (+,+,-,-) presupuestaron por término medio 7.82 horas de pruebas sustantivas adicionales, mientras que los que lo hicieron en el (-,-,+,+) reportaron 8.87 horas.

³⁴ El experimento se dirigió únicamente a los niveles altos de las firmas de auditoría, ya que, según Mutchler (1984), éstos son los que toman la decisión sobre si procede cualificar o no a una empresa por gestión continuada.

³⁵ Al igual que en los estudios precedentes, el juicio sobre la probabilidad estaba comprendido por un intervalo de 0 a 100 en una escala de 5 puntos.

³⁶ En esta ocasión la diferencia entre juicio final e inicial alcanzó valores de -12.55 y de 11.07, respectivamente para las series (+,+,-,-) y (-,-,+,+), siendo la diferencia muy significativa ($p=.000$).

³⁷ La probabilidad de cualificar a la empresa fue de 88.32% en el caso (+,+,-,-) y de 80.83% en el (-,-,+,+).

efecto inmediatez afectaría a la eficacia y eficiencia de la auditoría. No obstante, la principal limitación que se puede observar de este trabajo se encuentra en la elección de una variable probabilística para recoger la intención del auditor de cualificar a la empresa por gestión continuada en lugar de una variable categórica del tipo cualificar/no cualificar, más acorde con la realidad de la profesión y que permitiría capturar las decisiones específicas de los auditores de cuentas.

Jensen et al. (1996), al igual que Messier (1992), volvieron a plantear la presencia de efectos de orden y la repercusión de este efecto en el alcance de las pruebas sustantivas. En esta ocasión el experimento contó con una muestra de 57 auditores con una experiencia media de 3 años, a los que se les envió un cuestionario por correo. Dicho cuestionario introdujo a los sujetos en un escenario sobre la evaluación del sistema de control interno en el área de cobros de una determinada compañía, proporcionándose una creencia inicial según la cual la probabilidad de que los controles internos fuesen capaces de detectar o prevenir errores se fijaba en un 60%. Seguidamente recibieron aleatoria y secuencialmente cuatro ítems de evidencia mezclada en el orden (+,+, -) o (-,-, +,+). Una vez procesada la evidencia los auditores fueron preguntados acerca del alcance de las pruebas sustantivas, pidiendo que éstos determinaran el número de pruebas que considerarían necesario realizar. El análisis de la varianza sobre la diferencia entre juicio final e inicial confirmó un efecto inmediatez muy significativo³⁸. Por otra parte, los auditores que recibieron la evidencia negativa en último lugar eligieron una media de 43 pruebas sustantivas, mientras que los que recibieron la evidencia positiva en último lugar seleccionaron una media de 46 transacciones. La diferencia resultó ser insignificante, por lo que se rechaza la hipótesis de que el orden de presentación de evidencia condicione la selección de las pruebas sustantivas.

Finalmente, analizamos un estudio más reciente de Arnold et al. (2000), que autores trataron de estudiar si el orden de presentación de la evidencia afectaba a la probabilidad de que el auditor emitiera un informe calificado por gestión continuada. Estos autores contaron con una muestra total de 205 auditores, con una experiencia media de 12 años. Al objeto de verificar la presencia del efecto inmediatez diseñaron un experimento de laboratorio con la misma metodología que los estudios anteriores. Es decir, mientras que los auditores en el grupo 1

³⁸ La diferencia en la diferencia media de juicios de los auditores fue muy significativa ($p=0.003$), con valores de -12.65 para el orden (+,+, -) y de -1.2 para el caso (-,-, +,+).

procesaron evidencia favorable a la continuidad seguida de evidencia desfavorable a la misma, los sujetos del grupo 2 procesaron la misma información pero en orden contrario. La diferencia entre juicio inicial y final para ambos grupos resultó ser significativamente diferente. De esta manera, los resultados de Arnold et al. (2000) parecen confirmar que la probabilidad de continuidad resulta ser menor para aquellos auditores que procesan la evidencia desfavorable último lugar de la serie.

A modo de resumen, podemos concluir que si bien la literatura empírica se muestra unánime en cuanto a la presencia del efecto inmediatez en el juicio del auditor, los resultados no son concluyentes en lo que se refiere a la toma de decisión final por parte de los auditores. Así por ejemplo, Asare (1992) y Arnold et al. (2000), a diferencia de Messier (1992), encontraron que los sujetos eran más propensos a cualificar por gestión continuada el informe de auditoría cuando éstos recibían los factores causantes de la duda en último lugar. En este sentido, cabe la posibilidad de que el diferente tratamiento de la variable decisional como categórica/probabilística en estos trabajos haya provocado la falta de consenso en los resultados. Por otra parte, y en tareas propias de la revisión del control interno, ni Messier (1992) ni Jensen et al. (1996) confirmaron el efecto inmediatez en la determinación de pruebas sustantivas. En nuestra opinión, la ausencia de este efecto puede deberse a la propia naturaleza de la tarea analizada, ya que siguiendo la taxonomía de Abdolmohammadi (1988), la problemática en torno al ciclo de cobros puede considerarse como una tarea del tipo estructurada/semiestructurada mientras que la opinión en el informe de auditoría puede entenderse como no estructurada, es decir, como evidencia compleja.

4.2. La experiencia y la hipótesis-marco como posible variables reductoras del efecto inmediatez

De acuerdo con la anterior evidencia empírica, el efecto inmediatez parece estar presente en los procesos secuenciales de evaluación de evidencia que siguen los auditores de cuentas. No obstante, esta línea de investigación ha continuado su curso incorporando en el proceso secuencial de la formación del juicio otras variables que pudiesen mitigar la presencia de dicho efecto. En este trabajo consideraremos la experiencia profesional y la potencialidad de la

denominada “hipótesis-marco” como factores reductores de la asimetría decisional que pudieran sufrir los auditores de cuentas cuando evalúan la continuidad de los clientes³⁹.

Un primer factor que podría reducir los efectos de asimetría causados por el orden de presentación de la información sería la experiencia del sujeto evaluador (Choo y Trotman, 1991). Hogarth y Einhorn (1992) asumen que la complejidad de la evidencia resulta ser una función incremental de la falta de familiaridad con la tarea objeto de estudio. Desde que la evaluación de la continuidad del cliente ha sido catalogada como una tarea del tipo no estructurada o compleja (Abdolmohammadi y Wright, 1987), la experiencia puede ser un factor crucial en el desarrollo de la formación del juicio del auditor.

De acuerdo con esta argumentación, a pesar de que los auditores se vean afectados por el orden de procesamiento de la información, la reacción resultaría ser menos extrema cuando los auditores poseen un alto grado de bagaje profesional, en comparación con aquellos sujetos carentes de experiencia. En este sentido, los resultados de los trabajos de Kennedy (1993), Messier y Tubbs (1994) y Cushing y Ahlawat (1996) estudiaron los factores experiencia y responsabilidad como variables reductoras del efecto inmediatez. El trabajo realizado por Kennedy (1993) contó con una muestra formada por 58 posgraduados en auditoría y 171 auditores procedentes de una firma internacional, los cuales habían participado directamente al menos en seis auditorías. Al igual que en los trabajos precedentes de Asare (1992) y Messier (1992), se solicitó a los auditores que evaluaran la capacidad de una empresa para continuar en funcionamiento. A este respecto, se les presentó una serie formada por ocho ítems de evidencia mezclada, cuatro de las cuales hacían referencia a factores causantes de la duda sobre la gestión continuada, mientras que las cuatro restantes se referían a los factores mitigantes de la misma⁴⁰.

³⁹ Otras variables que se han incorporado en la literatura han sido las referentes a la toma de decisión en grupo (Jonhson, 1995; Reckers y Schultz, 1993), la reacción que provoca la existencia de fraudes e irregularidades (Krull et al., 1993; Anderson y Maletta, 1999 y Reckers y Schultz, 1993), procesos de auto-revisión (Ashton y Kennedy, 2002) y el estilo cognoscitivo de la independencia de campo (Chan, 1995).

⁴⁰ Los ítems fueron tomadas de un estudio pionero de Kida (1984) acerca de la actitud que los auditores mostraban hacia la evidencia. En concreto, los ítems negativos o factores causantes de la duda fueron los siguientes: el principal producto de la empresa goza de gran calidad; la dirección de la empresa estima como posible la obtención de una patente importante en el futuro; la empresa ha generado flujos positivos de tesorería procedentes de las operaciones; los proveedores confirman las líneas de crédito dispuesto por la empresa. Los factores negativos fueron los que siguen: la empresa ha obtenido un resultado de explotación negativo; se estima que será difícil la obtención de financiación adicional; se estima que pueden producirse responsabilidades importantes como consecuencia de un litigio en proceso; y se estima como muy probable la pérdida del principal cliente de la empresa.

Además, los auditores recibieron una estimación inicial del riesgo de quiebra de la empresa, el cual fue situado en el 50%.

En lo que se refiere al efecto de la responsabilidad, Kennedy (1993) manipuló el experimento de laboratorio creando tres situaciones alternativas según la condición del sujeto: sin responsabilidad, pre-responsables y pos-responsables. En el primero de los casos, los sujetos, ya fueran auditores o posgraduados, realizaron de forma anónima la evaluación de la capacidad de la empresa para continuar en funcionamiento. Sin embargo, en el segundo y tercero, se informó a los diferentes sujetos que el cuestionario iba a ser examinado por un comité supervisor, el cual podía solicitar la explicación y justificación de cada una de las decisiones tomadas por los sujetos en el transcurso del experimento de laboratorio, por lo que los sujetos debían identificarse y firmar cada uno de los cuestionarios. De esta forma, a los auditores y posgraduados pre-responsables se les notificó la existencia de este proceso de control antes de que recibieran la evidencia, mientras que a los clasificados como pos-responsables se les proporcionó la misma información después de recibir los ítems de evidencia pero antes de que evaluaran la probabilidad de continuidad.

Dos fueron las hipótesis que esta autora planteó. La primera presunción hizo referencia, por un lado, a que la diferencia entre los juicios finales e iniciales por parte de los posgraduados sin responsabilidad y pos-responsables sería mayor cuando recibiesen la serie de evidencia en el orden (+,+,+,+,-,-,-) en comparación con el orden (-,-,-,+,+,+). Por otro lado, Kennedy (1993) supuso que los posgraduados pre-responsabilizados ofrecerían un menor efecto inmediatez en comparación con el resto de sujetos. El análisis de medias ratificó esta primera hipótesis al encontrar la ausencia del efecto inmediatez en el caso de los sujetos pre-responsabilizados ($t = 2.43$, $p < .0001$). De esta forma, los resultados parecen confirmar a la responsabilidad como reductora del efecto orden en la evaluación de series de evidencia mezclada en el caso de sujetos sin experiencia auditora. La segunda de las hipótesis se refirió a la ausencia de los efectos inmediatez y responsabilidad por parte de los auditores de cuentas, justificándose la misma por la familiaridad de la tarea y a la posibilidad de que estos sujetos emplearan un proceso de evaluación simultánea de la evidencia en lugar de hacerlo secuencialmente. Los resultados confirmaron esta hipótesis al no encontrarse diferencias significativas entre las revisiones de los auditores no responsabilizados y pos-responsables que recibieron la evidencia negativa en último lugar y aquellos que procesaron en último término la

evidencia positiva ($p = .57$). De esta forma, la manipulación de la responsabilidad no influyó en la formación del juicio de los auditores de cuentas ($p = .84$).

Messier y Tubbs (1994) aplicaron de nuevo las variables experiencia y responsabilidad, en forma de revisión de papeles de trabajo, contando con una muestra de 150 auditores procedentes de dos firmas internacionales, 78 de los cuales eran seniors mientras que los 72 restantes fueron socios-directores⁴¹. La mayor parte del escenario del experimento fue tomado de un estudio anterior de Tubbs et al. (1990) acerca de la fiabilidad del ciclo de cobros de una determinada empresa. La principal novedad consistió en incluir una segunda etapa en el diseño experimental, la cual consistió en la revisión del trabajo realizado por los otros auditores noveles. En este sentido, se formaron cuatro grupos de sujetos: seniors, socios, y seniors y socios revisores. Así, parte de los auditores seniors llevaron a cabo la revisión del trabajo realizado por sus homólogos, para lo cual recibieron los mismos ítems de evidencia así como la valoración o juicio final a los que aquellos llegaron. Por su parte, y de la misma forma, parte de los socios revisaron el trabajo realizado por los auditores subordinados. Una vez que los revisores, socios y seniors, analizaron las decisiones de los otros sujetos, se les pidió que se formaran un juicio final sobre la fiabilidad que merecía el control interno sobre el registro de ventas. En consonancia con lo anterior, Messier y Tubbs (1994) plantearon dos hipótesis: en primer lugar, que los auditores más experimentados serían menos propensos a cometer efectos de orden; la segunda presunción hacía referencia a que los seniors revisores con la misma experiencia que los seniors revisados exhibirían un mismo nivel de efecto inmediatez, mientras que en el caso de los socios revisores, con mayor experiencia que los seniors revisados, cometerían un menor nivel de efectos de orden, aunque dicho nivel será superior al que cometerían los socios de forma independiente.

En términos medios los resultados pusieron de manifiesto un efecto inmediatez menor en el caso de los auditores socios que en el de los seniors, resultando significativa la diferencia ($p = .03$) y confirmándose, por tanto, el efecto experiencia. Con respecto a la segunda de las hipótesis, el efecto inmediatez cometido por los seniors revisores no fue significativamente diferente del ofrecido por los seniors revisados ($p = .17$). Sin embargo, y en contra de lo previsto,

⁴¹ Los auditores seniors contaron con una experiencia media de 3.5 años mientras que la de los socios se situó en 7 años.

el efecto orden de evidencia de los socios revisores no fue significativamente mayor respecto del de los socios ($p = .11$) ni significativamente menor que el de los seniors revisados ($p = .21$)⁴².

Por último, destacamos el estudio de Cushing y Ahlawat (1996), quienes volvieron a analizar la repercusión de la responsabilidad en la formación secuencial del juicio, empleando para ello la documentación como subrogado de esta variable. En el experimento participaron 75 auditores representativos de las seis grandes firmas internacionales, con una experiencia media de 8.5 años. El cuestionario, que se centró en la evaluación de la gestión continuada, proporcionó a los sujetos información adicional acerca de la situación hipotética de una empresa, incluyéndose, entre otras cuestiones, los estados financieros de los tres últimos ejercicios, los informes de auditoría de los dos últimos ejercicios, así como una descripción del sistema de control interno. Al término de esta información, se solicitó a los auditores que se formaran una opinión acerca de la capacidad de la empresa para continuar en funcionamiento. A continuación, la mitad de los auditores fueron informados de que debían elaborar una memoria explicativa de la decisión de cualificar o no a la empresa, la cual debía contener las razones argumentables de la misma. En este sentido, el memorándum serviría hipotéticamente como borrador a los auditores socios frente al informe definitivo que deberían comunicar a la empresa cliente⁴³. Seguidamente, los auditores recibieron en un modo secuencial cuatro ítems de evidencia formadas por dos factores causantes (C) y dos mitigantes (M) ya fuera en el orden (C,C,M,M) o (M,M,C,C), al término de cada una de las cuales se les pidió que se formaran un juicio sobre la continuidad de la empresa. Por último, el experimento solicitó a los sujetos que identificaran los factores presentados bien como causantes bien como mitigantes, así como el umbral de probabilidad a partir del cual cualificarían a la empresa por gestión continuada⁴⁴.

De esta manera, la hipótesis planteada por Cushing y Ahlawat (1996) se refirió a que mientras que el efecto inmediatez aparecería en el caso de los auditores en el grupo de control, éste no aparecería en el caso de los sujetos responsables de llevar a cabo memorias explicativas de sus decisiones. El examen de los resultados reflejó que, por término medio, los auditores escribieron 23 líneas en los memorandums, con un máximo de 47 y un mínimo de 5 líneas. El

⁴² No obstante, en términos medios el efecto inmediatez de los socios revisores se mostró menor (18.73) que el de los seniors revisados (21.00) y mayor que el de los socios (11.20).

⁴³ La otra mitad de la muestra se empleó como grupo de control.

⁴⁴ Los auditores clasificaron correctamente los factores en 289 de los posibles 300 casos, es decir, en un 96,3%. Por otro lado, en 124 de los 147 casos posibles, los auditores recomendaron la emisión de un informe cualificado.

número medio de razones argumentables para cualificar a la empresa fue de 7.9, con un máximo de 18 y un mínimo de 4 argumentos. El análisis de la varianza puso de manifiesto un efecto inmediatez muy significativo en el grupo de control ($p < .001$), mientras que en el caso de los auditores bajo el efecto de la documentación fue no significativo ($p = .50$), con lo que se aceptó la hipótesis planteada.

Así, en tanto que los trabajos de Kennedy (1993) y Messier y Tubbs (1994) confirman a la variable experiencia como reductora del efecto inmediatez, no parecen haber resultados consistentes en cuanto al impacto de la variable responsabilidad sobre este efecto. A este respecto, mientras que Cushing y Ahlawat (1996) encontraron un efecto significativo de la documentación en la formación del juicio, los resultados obtenidos por Kennedy (1993) y Messier y Tubbs (1994) rechazan la responsabilidad como factor reductor del efecto inmediatez.

Por otra parte, la literatura especializada ha considerado un segundo factor que podría contribuir a mitigar la asimetría decisional causada por el efecto inmediatez: la hipótesis-marco. Esta presunción hace referencia a la posibilidad de que los sujetos puedan utilizar hipótesis alternativas cuando estos evalúan una determinada tarea (Tversky y Kahneman, 1981). La investigación de este fenómeno en el campo de la psicología indica que la forma de presentación o redacción de la evidencia/escenario puede alterar la predisposición inicial del sujeto evaluador, afectando la toma de decisión final (Gorman, 1986). Este razonamiento sugiere que la hipótesis-marco en que se situó el sujeto puede suscitar un proceso de confirmación de evidencia, esto es, de búsqueda o atribución de mayor relevancia a aquella información que confirmase la hipótesis o predisposición inicial.

Esta cuestión puede ser trasladada al caso de la auditoría de cuentas al objeto de testar si el juicio preliminar con el que se acomete la verificación de los estados contables influye en las valoraciones de los auditores. En este sentido, los resultados de los trabajos realizados por Kida (1984), O'Clock y Devine (1995) y Ayers y Kaplan (1993) sugieren que los juicios de los auditores se ven afectados por el marco en que la información es presentada.

Los estudios de Butt y Campbell (1989) y Asare (1992) son los únicos que han tratado de contrastar la ocurrencia de la hipótesis-marco. Butt y Campbell (1989) aplicaron el proceso de evaluación secuencial de la evidencia a una muestra de 123 auditores con una experiencia que oscilaba entre 3 y 9 años. Se presentó a los sujetos información acerca de una compañía

industrial, en la que se incluía una descripción general acerca de los factores significativos en el sistema de control interno. Partiendo de esta información inicial, se manipuló el experimento de laboratorio creando dos marcos alternativos: uno positivo, en el que se informaba favorablemente de la empresa, indicándose que la misma había recibido una valoración positiva acerca de su sistema de control interno, y otro negativo, donde se citaban diversos problemas detectados en el sistema en pasadas auditorías. A continuación, los sujetos recibieron secuencialmente diez ítems de evidencia, donde la mitad de los mismos examinaron cinco positivas y cinco negativas, en el orden (+,+,+,+,+,-,-,-,-,-), mientras que la otra mitad las recibió en el orden (-,-,-,-,-,+,+,+,+,+).

En el caso del escenario positivo, se contó con una muestra de 62 auditores. Los resultados fueron analizados a través de un ANOVA (estrategia x orden de evidencia), utilizando la diferencia entre el juicio final e inicial como variable dependiente, mostrándose un efecto inmediatez no significativo. Por su parte, el escenario negativo contó con una muestra de 61 auditores. De nuevo se aplicó el análisis de la varianza el cual puso de manifiesto un efecto inmediatez parcialmente significativo ($p = .072$). De esta manera, los resultados encontrados por Butt y Campbell (1989) parecen no soportar, en un principio, el efecto inmediatez, aunque la ausencia de efectos de orden puede quedar motivada por la excesiva longitud de la serie de evidencia.

Asare (1992), en el experimento que anteriormente hemos comentado, enmarcó a los auditores bien en un marco de fracaso, bien en un marco de viabilidad, empleando 36 sujetos para el primer caso y 34 para el segundo. En el marco de fracaso se pidió a los sujetos que valorasen la probabilidad de que la empresa no continuase en funcionamiento en una escala de 0 a 100, donde, “0”, fue dicho como la seguridad total de continuidad, mientras que “100” representaba la certeza total de que la empresa no iba a ser capaz de continuar con sus operaciones. En el marco de viabilidad se pidió a los auditores que valorasen la probabilidad de que la empresa continuase en funcionamiento, donde, “0”, representaba la certeza total de no-continuidad y “100”, la de continuidad. Los resultados del experimento detectaron un efecto inmediatez muy significativo ($p = .000$), sin embargo, no resultaron serlo ni la variable hipótesis-marco ni la interacción entre ésta y el orden de la evidencia.

Por tanto, ni Asare (1992) ni Butt y Campbell (1989) encontraron la presencia del efecto hipótesis-marco, con lo que no parece que esta variable tenga efecto en la formación del juicio. Sin embargo, una limitación a este tipo de experimento la encontramos en la dificultad de controlar la hipótesis de partida, ya sea de viabilidad o de fracaso que emplean los auditores en la práctica. A nuestro entender, se hace necesario profundizar en la investigación de esta cuestión puesto que la escasez de estudios no nos permite generalizar los resultados.

5. CONCLUSIONES

Numerosos estudios han considerado a la tarea de la evaluación de la gestión continuada como una tarea altamente compleja, en la que el auditor afronta la delicada situación de poner en duda la capacidad de su cliente para continuar en funcionamiento. En este capítulo nuestro propósito ha consistido en explicar la dificultad de la función del auditor en la verificación de la presunción de la continuidad, considerando a tal extremo las principales teorías de la psicología aplicada.

Inicialmente, las teorías psicológicas representaron la formación del juicio humano como un proceso empíricamente inobservable o “caja negra”. Los modelos normativos, tales como la teoría de la utilidad esperada o los modelos de efecto lento, han sido las principales aportaciones a este respecto. Sin embargo, el afán por sintetizar la toma de decisiones como una relación matemática de causa-efecto limitó en gran medida la comprensión, así como el esclarecimiento de los interrogantes que persiguen al proceso de la formación del juicio humano.

Otras teorías alternativas empezaron a plantear el estudio del juicio desde una perspectiva bien distinta. En este sentido, destacan las aportaciones de Kahneman y Tversky que, en clara oposición a los modelos normativos, sostienen que la formación del juicio del individuo suele estar sujeto a una gran carga de incertidumbre que invalida la presunción de que los sujetos adopten reglas probabilísticas o matemáticas en los procesos de decisiones. En su lugar, estos autores defienden que los seres humanos tienden a reducir la complejidad de la tarea que evalúan empleando tres herramientas heurísticas, denominadas representatividad, disponibilidad y ajuste-creencias.

De estos tres postulados, la herramienta heurística de ajuste-creencias supone toda una revolución en la investigación de la formación del juicio al entenderlo como un proceso

complejo que requiere un análisis secuencial de la información. Asimismo, esta concepción permite la observación del fenómeno de los efectos de orden, por el cual, los sujetos pueden llegar a juicio opuestos simplemente por el orden en el que la información es presentada.

Dado que la actividad de la auditoría de cuentas ha sido calificada como un proceso iterativo de búsqueda y actualización de juicios, el postulado de ajuste-anclaje parece ser una aproximación apropiada para el estudio del comportamiento que desarrollan los auditores. La aplicación de esta teoría al campo de la auditoría, y en especial a la evaluación que hace el auditor de la gestión continuada, ha sido relativamente importante en las últimas tres décadas. La principal conclusión de estos estudios es el denominado efecto inmediatez o asimetría en la toma de decisiones debido al orden de procesamiento de la evidencia.

No obstante, el propósito general de nuestro estudio resulta ser más ambicioso respecto de la literatura previa. Como justificaremos en los capítulos 3 y 4, nuestro objetivo se centra en el estudio de cuál es la actitud que preside la evaluación de la continuidad así como de los factores que contribuyen a explicarla. En este sentido, estudiaremos el grado de escepticismo con que los auditores se enfrentan a la evidencia que bien confirma o contradice la hipótesis de viabilidad del cliente, considerando el papel que juega en esta actitud la percepción del auditor sobre las consecuencias de su opinión.

CAPÍTULO 3

INCENTIVOS ECONÓMICOS Y PERCEPCIÓN DEL AUDITOR EN LA EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN CONTINUADA

1. INTRODUCCIÓN

Desde un punto de vista normativo la auditoría debe realizar una importante contribución a la sociedad, dado que a través del proceso de verificación de la información contable de las empresas se posibilita que los usuarios de la información puedan desarrollar comportamientos más racionales. En última instancia, la auditoría permitirá un funcionamiento más eficiente de los mercados, y en especial del mercado financiero cuya eficiencia descansa de forma importante en el volumen y calidad de la información de que se disponga (Tua, 1991). Esto implica que la auditoría tiene un interés público o función social que cumplir, dado que como afirman Tua y Gonzalo (1987, p. 449) esta función debe ser considerada esencial para el buen funcionamiento de los mercados, el desarrollo económico y la mediación en los conflictos sociales.

No obstante, la contribución que realiza la auditoría a la sociedad resulta en ocasiones fuertemente cuestionada, siendo ello más palpable cuando aparecen determinados escándalos financieros en los que los auditores no han revelado con la suficiente anticipación los problemas financieros a los que se enfrentaban las empresas cuando éstos, aparentemente, podrían haber sido detectados. Como ya avanzábamos en el capítulo 1 diversos estudios empíricos han venido revelando que con carácter general la profesión auditora emite un relativo bajo porcentaje de informes donde se resalten los problemas financieros de las empresas. La posterior e inesperada quiebra de empresas que reciben informes de auditoría favorables ha hecho que la profesión auditora ha sido fuertemente criticada por su aparente reticencia a divulgar los desequilibrios financieros a los que se enfrentan las empresas.

Esta cuestión ha abierto una importante línea de investigación que ha pretendido analizar las razones que pueden explicar porqué la profesión auditora no responde a sus responsabilidades frente a la sociedad cuando somete a evaluación la capacidad de la empresa para continuar su actividad. En principio, la probabilidad de una empresa de recibir un informe cualificado por gestión continuada debería depender fundamentalmente de la situación financiera de la empresa. No obstante, la evaluación de la continuidad de una empresa, como ya hemos señalado en un capítulo anterior, se convierte en una actividad cargada de complejidad debido a los diversos factores que pueden afectar a la potencial crisis financiera de la empresa, complejidad que se ve acrecentada al no existir una teoría financiera generalmente aceptada que determine pautas de comportamiento inequívocas de las empresas que muestren riesgo de discontinuidad en sus actividades. A ello hemos de unir que la norma de auditoría, que teóricamente debe facilitar al auditor una guía para formar su juicio, no suele determinar, en lo que se refiere a la evaluación de la capacidad de la empresa para continuar su actividad, un procedimiento preciso para evaluar la evidencia, lo que facilita, como hemos analizado con profundidad en el capítulo anterior, que los auditores pueden verse afectados a la hora de formar su juicio por determinados factores como el orden de obtención de la evidencia.

Estas cuestiones, en particular, la complejidad de la tarea y la aparente ineficiencia de la norma para facilitar la formación de un juicio adecuado, han hecho que en determinadas ocasiones se cuestione si los auditores cuentan con el conocimiento o capacidad tecnológica suficiente para detectar los problemas de continuidad de las empresas, aspecto éste que podría justificar que la baja propensión de informes donde los auditores revelen los problemas de

continuidad de las empresas se debe a la dificultad técnica que encuentran éstos para detectarlos.

En este sentido, diferentes estudios han intentado, siguiendo metodologías muy diversas, analizar si los auditores cuentan con el conocimiento suficiente, debiendo resaltarse estudios como los de Kida (1980), Mutchler (1984), Campisi y Trotman (1985) o Barnes y Huan (1992) que han obtenidos evidencias empíricas que revelan que los auditores sobre la base de información financiera tienden a clasificar correctamente a las empresas que muestran síntomas de desequilibrio financiero. La conclusión que puede inferirse de estos estudios es que los auditores, aun a pesar de la complejidad de la tarea y de la vaguedad normativa, cuentan con el conocimiento especializado requerido al objeto de identificar las empresas con problemas de continuidad, por lo que puede concluirse que la identificación de una empresa con problemas financieros no lleva necesariamente a que el auditor emita un informe donde revele estos problemas. En última instancia, el razonamiento desarrollado ha llevado a parte de la doctrina a justificar que la reticencia a divulgar los problemas financieros de los clientes puede venir explicada porque los auditores no actúan con el nivel de independencia requerido.

Todo ello sitúa el concepto de independencia como un factor más a tener en consideración cuando se somete a estudio el comportamiento de la profesión auditora en la evaluación de la capacidad de una empresa para continuar su actividad. En este sentido, el objetivo del presente capítulo es someter a revisión el amplio volumen de estudios que han analizado bajo qué circunstancias y por qué razones la independencia del auditor se ve comprometida en la evaluación de la continuidad. Como a lo largo de nuestro estudio destacaremos como la propia naturaleza compleja y la vaguedad normativa generan unas condiciones que van a hacer que aparezcan determinados conflictos con las empresas, conflictos éstos que habrán de ser resueltos en el contexto de la emisión de la opinión de auditoría. En particular, prestaremos atención al propio entorno institucional de la auditoría el cual presenta ciertas características particulares que hacen que los auditores puedan tener una dependencia económica de sus clientes.

Este planteamiento nos va a llevar a adentrarnos en una corriente de estudios, denominada análisis económico de la independencia, que pretende someter a estudio los factores económicos que pueden afectar al comportamiento independiente del auditor. En concreto, analizaremos desde el punto de vista conceptual y empírico determinados factores como la amenaza de cambio y la existencia de la profecía cumplida, los cuales generan incentivos en los

auditores para reducir su independencia. Por otra parte, analizaremos igualmente otra serie de factores, como son la necesidad de preservar la reputación y el riesgo de litigios, que crearan estímulos en los auditores para mantener su independencia. Este modelo de comportamiento del auditor concluye que el comportamiento independiente se hará depender del importe de estas dos corrientes de costes, de tal forma que el auditor mantendrá su independencia cuando los costes de reducir la independencia sean superiores a los beneficios de mantenerla.

No obstante, hemos de resaltar que esta corriente de estudios analiza el comportamiento de la independencia de la auditoría únicamente en el contexto de la emisión de la opinión, lo que implica asumir que en determinados ocasiones el auditor voluntariamente reduce su independencia alcanzado acuerdos colusivos con las empresas para no revelar a través del informe de auditoría determinados aspectos que vaya detectando a lo largo del proceso de auditoría. Si bien, existe otra corriente de estudio que analiza como en determinadas ocasiones el problema de la independencia de la auditoría no se plantea y resuelve en el estado final del proceso de auditoría, es decir, en el informe, sino que puede ocurrir que el auditor no actúe de forma independiente en estados anteriores a la opinión. Al objeto de nuestro trabajo esta segunda corriente de estudios adquiere gran importancia en la medida que resalta cómo el auditor de manera inconsciente puede reducir su independencia cuando evalúa la evidencia. En efecto, dado que la tesis principal de este trabajo gira en torno al concepto de escepticismo en la evaluación de la evidencia, la imposibilidad psicológica del auditor para evaluar objetivamente la evidencia, así como el análisis de los factores que pueden predeterminar al auditor para no desarrollar una evaluación escéptica de la evidencia cuando evalúan la capacidad de la empresa para continuar su actividad, se convertía en la principal aportación de este capítulo.

2. LA INDEPENDENCIA DEL AUDITOR EN LA EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA PARA CONTINUAR SU ACTIVIDAD

El debate sobre la independencia de la auditoría ha estado sometido durante décadas tanto a un análisis conceptual de lo que debe entenderse como comportamiento independiente del auditor, como análisis empírico de aquellos factores que pueden generar situaciones de riesgo para la independencia. No obstante, a raíz de la aparición de recientes escándalos financieros a nivel internacional, en particular, el caso Enron, el debate sobre la independencia así como

determinadas medidas reguladoras para salvaguardar la misma han adquirido gran importancia en la actualidad.

La independencia de la auditoría se configura como uno de los atributos fundamentales que debe detentar el auditor, siendo considerada como el activo de mayor valor que posee la profesión auditora (Johnstone et al., 2001). En este sentido, gran parte del valor efectivo que la sociedad puede obtener de la auditoría va a depender fundamentalmente de la capacidad de los auditores para actuar de forma independiente.

En orden a precisar el concepto de independencia vamos a utilizar la definición propuesta por DeAngelo (1981) según la cual la independencia del auditor puede ser medida por la capacidad de éste para divulgar a través del informe de auditoría los errores que vaya detectando a lo largo de su trabajo. En esta definición, el concepto de independencia queda enmarcado dentro del contexto de la opinión de auditoría, de tal forma que el ejercicio de una actitud independiente por parte del auditor se hace depender de la posibilidad de que la opinión que emita el auditor no esté condicionada por las preferencias sobre ésta tenga ningún sujeto (Penno et al., 1991). En suma, un auditor actuará de forma independiente cuando la opinión que emita venga únicamente justificada por la evidencia que se desprende del proceso de auditoría.

La definición aportada enfatiza de manera importante en el concepto de capacidad del auditor para actuar de forma independiente. En efecto, aun cuando la independencia es uno de los atributos fundamentales que dan contenido al estatuto profesional del auditor, viniendo por tanto recogido en todas las regulaciones de la auditoría, la realidad empírica ha demostrado que la exigencia legal que asume el auditor de actuar de forma independiente parece que no puede ser dada por garantizada en cualesquiera situación si no que por el contrario el auditor, en determinadas ocasiones, no va a actuar con el nivel de independencia requerido legalmente y socialmente deseable. En suma, puede llegarse a la conclusión que, bajo determinados supuestos, los auditores pueden no resultar meros evaluadores objetivos y escépticos de la evidencia que obtienen a lo largo del proceso de auditoría.

En lo que se refiere a la actitud de los auditores en la evaluación de la capacidad de una empresa para continuar su actividad, la aparente falta de independencia ha sido considerada por algunos autores como la causa principal por la que las empresas con problemas financieros no reciben informes cualificados por gestión continuada. Ello ha llevado a autores como Citron y

Taffler (2001) a concebir que el análisis del comportamiento de la profesión auditora en la evaluación de la continuidad de las empresas puede ser considerado como el test más importante para evaluar la capacidad de los éstos para actuar de forma independiente.

La literatura especializada ha venido durante años analizando cuáles son las razones por la cual los auditores no actúan con el nivel de independencia exigible cuando evalúan el riesgo de discontinuidad de sus clientes, lo cual se hace depender de dos cuestiones importante como es la propia naturaleza de la actividad y ciertas características del entorno institucional de la auditoría.

En lo que se refiere a la primera cuestión, Johnstone et al. (2001) señalan que las características de la tarea puede afectar a la capacidad del auditor para actuar de forma independiente. Como hemos analizando a lo largo de este trabajo, en el ejercicio de la auditoría el profesional debe realizar una variedad importante de tareas que resultan diferentes en lo que se refiere a la cantidad de procesar evidencia y en el esfuerzo profesional requerido para completar de forma exitosa la tarea (Choo y Trotman, 1991). La evaluación de la continuidad de una empresa se configura sin lugar a dudas como una de las tareas más compleja a las que el auditor tiene que enfrentarse en el ejercicio de su actividad, requiriendo de éste una gran cantidad de esfuerzo, capacidad y experiencia. En especial la complejidad de la tarea viene explicada por que el auditor debe tomar una posición frente al futuro de la empresa, lo que implica que su decisión respecto a la capacidad de la empresa para continuar su actividad está enmarcada, dada la imposibilidad de prever con seguridad los distintos escenarios en los que se puede mover la empresa, en un contexto de alta incertidumbre. Este hecho tiene dos implicaciones importantes respecto a la capacidad del auditor para actuar de forma independiente: la importancia que adquiere la intuición y la necesidad de justificar la posición que asume el auditor al evaluar la capacidad de la empresa para continuar su actividad.

Es este ambiente no determinista que caracteriza el futuro de la empresa y la necesidad de justificar la posición que toma el auditor frente al mismo, lo que puede explicar que auditores y directivos de las empresas puedan mantener visiones conflictivas sobre el devenir futuro de la empresa. En este sentido, como han señalado diversos autores (Asare, 1990; Citron y Taffler, 2001), en aquellas situaciones donde se requiere del juicio profesional, como es la evaluación de la continuidad de la empresa, los conflictos entre auditores y directivos son especialmente

intensos dando lugar a desacuerdos entre ambas partes que han de ser resueltos en el contexto de la emisión de la opinión de auditoría.

Desde esta perspectiva, los estados financieros auditados que las empresas divulgan pueden concebirse como fruto de un proceso de negociación entre auditor y directivos que abarcará la información que deberá recoger la empresa en sus estados financieros y la opinión de auditoría, proceso de negociación caracterizado por la posible existencia de visiones conflictivas y por la necesidad de resolver las posturas enfrentadas (Antle y Nalebuff, 1991; Gibbins et al., 2001). Dado que el informe de auditoría es el medio a través del cual los usuarios de la información contable van a evaluar la calidad de las revelaciones informativas realizadas por la empresa, la recepción de un informe cualificado puede implicar una serie importante de costes para la empresa, entre los que podríamos destacar la reacción negativa del mercado financiero, el aumento de los costes de auditoría e incluso el relevo de la dirección de la empresa (Craswell, 1988; Lennox, 1999).

Al objeto de evitar estos costes, las empresas pueden tener claros incentivos para presionar a los auditores al objeto de que no se divulguen a través del informe de auditoría los problemas que hayan detectado a lo largo de su proceso de investigación, determinando de esta forma la posición de la empresa en el proceso de negociación. Frente a esta actitud de presión por parte de la empresa cabe interrogarse sobre la capacidad del auditor para mantener una posición de independencia en el contexto del proceso de negociación de la opinión de auditoría.

En primer lugar, tal como han señalado Johnstone et al. (2001) la capacidad del auditor para mantener una actitud independiente puede depender del respaldo normativo que encuentre éste en las normas de auditoría. En efecto, como ya resaltábamos en el capítulo primero, el auditor cuenta con guías de actuación como son las normas profesionales, por lo que su decisión debería descansar parcialmente en éstas. No obstante, las normas profesionales no son normas científicamente verificables por lo que su legitimidad no proviene de pruebas empíricas de su veracidad sino únicamente de la aceptación general que se da a las mismas (Wallman, 1996, p. 79). A ello habríamos de unir que cuando las normas resultan ambiguas, como es el caso de las normas sobre la evaluación de la continuidad de la empresa, no van acompañadas de una fundamentación suficiente que sirva de guía para la formulación del juicio profesional, aspecto éste que puede implicar que surjan interpretaciones interesadas de la norma por parte de los

directivos de la empresa. En este sentido, la existencia una normativa clara que respalde el comportamiento del auditor puede incrementar la capacidad de éste para mantener su independencia (Beattie et al., 1999; Ng y Tan, 2003), cuestión ésta que viene sustentada por determinadas investigaciones empíricas que muestran que la existencia de unas guías de actuación precisas reducen en primer instancia la aparición de conflictos entre auditor y directivos, limitando en segunda instancia la posibilidad de las empresas de cuestionar la decisión del auditor (Knapp, 1987; Hackenbrack y Nelson, 1996; Entwistle y Lindsay, 1994). En este sentido, la capacidad de los directivos para influir sobre la opinión del auditor es menor mientras menor es la ambigüedad de la norma, mientras que por el contrario ante normas imprecisas los auditores tienden a realizar interpretaciones que permitan que sus clientes alcancen los resultados que desean respecto a la información a divulgar. Este hecho puede quedar explicado por que en el contexto del proceso de negociación de la opinión, auditor y empresa pueden no contar con la misma capacidad para hacer que su visión individual prevalezca en la opinión, debiendo resaltarse como el propio entorno institucional de la auditoría parece otorgar un poder relativo superior a los directivos frente al auditor.

Ello nos lleva a atender a una controvertida cuestión como es la posible dependencia económica que el auditor tenga de su cliente, aspecto éste que puede explicar cierta ventaja negociadora del directivo frente al auditor para imponer su visión en el proceso de negociación de la opinión de auditoría. En este sentido, Mautz y Sharaf (1961) describieron la dependencia económica del cliente como una de las fuentes que más riesgo genera sobre la independencia del auditor, mientras que la Comisión Cohen (AICPA, 1978) argumentó que la independencia completa es prácticamente imposible de alcanzar dado que es el cliente el que contrata y paga al auditor. En efecto, los auditores pueden depender para su supervivencia de los honorarios profesionales que obtienen de sus clientes, lo cual debe quedar analizado dentro de un contexto en el que cabe destacar que suelen ser los directivos los que eligen al auditor, determinan sus condiciones de empleo (en especial sus honorarios profesionales) y en ocasiones tienen capacidad para rescindir la relación contractual. Aun cuando la legislación normalmente otorga a los accionistas el derecho a contratar a los auditores, en la práctica suelen ser los directivos quienes seleccionan al auditor, elevando posteriormente la propuesta a los accionistas para su ratificación. Tal como afirma Paz-Ares (1996, p. 25), los administradores o directivos son los que controlan la decisión de auditor y la selección, renovación y destitución de los auditores, lo

cual no contradice la exigencia legal de que tiene que ser la Junta General de Accionistas la que designe a los auditores, ya que si el accionariado está muy disperso, normalmente elegirán la propuesta ofrecida por los administradores, mientras que si está muy concentrado, lo normal es que los administradores formen parte del grupo de control. Lo anterior implica que normalmente el auditor suele percibir que su “verdadero” cliente es el directivo, dado que es éste el que realmente tiene poder para influir sobre su relación contractual con la empresa cuestión ésta que genera una fuente de poder importante a los directivos en situaciones de desacuerdo con el auditor y en el proceso de negociación de la opinión de auditoría.

El poder del cliente para ejercer presión sobre el auditor puede aumentar en un entorno de gran competencia en el mercado de auditoría, situando al auditor bajo similares presiones que cualquier empresa mercantil que se enfrente al mercado, esto es, satisfacer las necesidades de aquellos que lo contratan. Bajo estas consideraciones, y partiendo de la premisa de que la opinión de auditoría puede influir el deseo de la empresa de cambiar o retener al auditor, el nivel de independencia del auditor puede venir explicado por su dependencia económica. Los auditores no resultaran indiferentes a la pérdida de clientes, motivo que nos puede llevar a concluir que cuando están en juego las rentas económicas a obtener, los auditores pueden adoptar una posición orientada hacia los individuos que lo contratan. En suma, en el contexto de la negociación de la opinión de auditoría los intereses de los directivos pueden prevalecer dado que en caso contrario el auditor puede enfrentarse a la pérdida del contrato, por lo que hace que la independencia del auditor puede quedar fuertemente influida por dos cuestiones íntimamente relacionadas: el poder del directivo de cambiar al auditor y el deseo del auditor de retener a su cliente.

3. LA DEPENDENCIA ECONÓMICA DEL AUDITOR COMO CONDICIONANTE DE LA OPINIÓN DE AUDITORÍA

El argumento desarrollado en el apartado anterior ha pretendido justificar que la naturaleza de la tarea y la vaguedad normativa en la que se sustenta el proceso de formación del juicio del auditor sobre la capacidad de una empresa para continuar su actividad, pueden explicar la existencia de conflictos entre empresa y auditor sobre la naturaleza de la opinión, conflictos éstos que pueden resolverse a favor de los intereses de la empresa en un contexto en el que el auditor tenga dependencia económica de sus clientes.

El interés económico que el auditor tiene en un cliente vendrá determinado por el valor actual de las rentas que espera obtener durante la relación contractual, por lo que si este interés es elevado los auditores pueden no resultar perfectamente independientes de su cliente (DeAngelo, 1981, p. 117). En este sentido, DeAngelo (1981) argumentó que la relación auditor-cliente es un monopolio bilateral que crea un incentivo en el auditor para comprometer su independencia, lo que puede explicar que los auditores tiendan a emitir informes limpios, con independencia de la evidencia que sea obtenida, con el único objeto de retener al cliente. La teoría económica de la independencia de la auditoría sugiere que los incentivos de los auditores para comprometer su independencia están relacionados con el nivel de cuasi-rentas específicas que los auditores obtienen de un cliente particular. El concepto de cuasi-rentas se refiere a la diferencia entre los ingresos que se obtienen de los recursos en su utilización actual menos los ingresos que se obtendrían en la mejor alternativa posible. Según DeAngelo (1981), los auditores obtienen cuasi-rentas específicas por el mantenimiento de clientes, lo cual se debe fundamentalmente a los altos costes iniciales que para el auditor implica el inicio de la relación contractual con el cliente.

En efecto, la propia tecnología de la auditoría exige importantes inversiones de arranque al objeto de hacer posible y mejorar la eficiencia en la prestación del servicio de auditoría, inversiones éstas relacionadas con el desarrollo de la experiencia y formación requerida por la auditoría del cliente (Arruñada y Paz-Ares, 1997)⁴⁵. Un atributo importante de estas inversiones es que resultan específicas para las necesidades de un cliente, cuestión esta que explica que los recursos generados por el auditor para hacer frente al ejercicio de una auditoría tienen escaso valor fuera de la relación de intercambio con el cliente particular. El hecho de que los recursos generados por el auditor posibiliten obtener ingresos en el contrato actual, pero que dada la especificidad de los mismos no pueden ser enteramente utilizados en opciones alternativas, es decir, en otros contratos de auditoría, es lo que explicaría la obtención de cuasi-rentas específicas al cliente.

El origen y naturaleza de estas cuasi-rentas específicas al cliente tienen una implicación importante en orden a analizar la capacidad del auditor para mantener una actitud independiente. En efecto, la capacidad del auditor de obtener cuasi-rentas específicas se hacen dependientes a la

⁴⁵ Estas inversiones de arranque hacen referencia al desarrollo de equipo especializado, desarrollo de experiencia en función de las necesidades del cliente, formación de capital humano, apertura de oficinas, etc. Para un estudio en profundidad de las inversiones de arranque que genera un nuevo contrato de auditoría puede consultarse Arruñada y Paz-Ares (1997).

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

Además cabe resaltar que la regulación de la auditoría no suele imponer límites a la duración del contrato, auditores y directivos pueden mantener una dilatada relación contractual generadora de importantes cuasi-rentas para el auditor, motivo por el cual el auditor puede obtener sustanciales beneficios si coopera con el cliente (Dopuch et al., 2001). En este sentido, Gietzman y Sen (2002, p. 2002) argumentan que si los auditores pueden ser contratados de forma indefinida muestran un alto interés en mantener su base actual de clientes, y esto lo hace más susceptible, *ceteris paribus*, en incurrir en acuerdos colusivos con los directivos de las empresas. Dye (1991) sugiere que en el contexto de la auditoría las cuasi-rentas surgen precisamente por el conocimiento de las empresas de la dependencia económica de sus auditores y por el deseo de las empresas de pagar altos honorarios con la esperanza de influir sobre la opinión del auditor en el futuro, lo que podrá implicar que en determinadas circunstancias el auditor reducirá de forma oportunista su independencia con el único objeto de mantener las cuasi-rentas específicas que obtienen a lo largo del tiempo.

En lo que se refiere a la evidencia empírica existente sobre el efecto de la dependencia económica en la actitud del auditor en el contexto de la evaluación de la continuidad de un cliente, pueden resaltarse como recientes estudios han llegado a resultados no concluyentes. La metodología que siguen los estudios disponibles es muy similar, por lo que vamos a describir de forma somera cómo pretenden, en el contexto de la evaluación de la capacidad de la empresa para continuar su actividad, determinar si el auditor compromete su independencia por el nivel de cuasi-rentas específicas que se obtienen de un cliente. En primer lugar, estos trabajos seleccionan, siguiendo diversos criterios, empresas que muestren síntomas observables de deterioro financiero, dado que sólo para este tipo de empresas se puede esperar que los auditores emitan informes cualificados por gestión continuada (Wilkerson, 1987). En segundo lugar, se

analiza que tipo de informe de auditoría reciben, dado que como revela la evidencia empírica no todas las empresas que presentan síntomas de desequilibrio financiero reciben un informe cualificado por gestión continuada. Este diseño experimental posibilita contrastar en que medida la obtención de cuasi-rentas específicas, es decir, el nivel de dependencia económica, puede explicar que las empresas no reciban informes cualificados por gestión continuada. No obstante, cabe resaltar que dado que el nivel de cuasi-rentas que se obtienen de un cliente no es una variable observable empíricamente, estos estudios utilizan otras variables que están positivamente relacionadas con éstas como serían los honorarios que se reciben del cliente o el tamaño del cliente dado que grandes clientes suelen pagar altos honorarios. Siguiendo este tipo de diseños pueden resaltarse los estudios de Reynolds y Francis (2001), Craswell et al., (2002) y DeFond et al., (2002), los cuales no encuentran relación estadística alguna entre la probabilidad de una empresa de recibir un informe cualificado y el nivel de honorarios que reciben de un cliente, por lo que se rechaza que la dependencia económica pueda afectar a la actitud independiente del auditor. No obstante, otros estudios como los de Louwers (1998) o Vanstraelen (2002) han detectado una relación negativa entre probabilidad de una empresa de recibir informes cualificados y el nivel de dependencia económica del auditor.

4. EL MODELO DE COMPORTAMIENTO DEL AUDITOR FRENTE A LA EVALUACIÓN DE LA CAPACIDAD DE UNA EMPRESA PARA CONTINUAR SU ACTIVIDAD: RIESGOS DE INDEPENDENCIA Y MECANISMOS DE SALVAGUARDA

El planteamiento desarrollado en el epígrafe anterior se ha basado en la consideración del auditor como un agente económico racional que pretende maximizar su bienestar económico. En este sentido, hemos resaltado que cuando se evalúa la capacidad de una empresa para continuar su actividad el auditor resultar sensible a los efectos que para su bienestar económico tiene la emisión de la opinión de auditoría. Hasta el momento sólo hemos analizado cómo la existencia de cuasi-rentas específicas pueden generar incentivos en el auditor para comprometer su independencia, si bien, un análisis más realista, y por tanto más riguroso, del posible modelo del comportamiento del auditor obliga a introducir dos cuestiones adicionales. En primer lugar, que posiblemente no sea el nivel de las cuasi-rentas específicas que se obtienen del cliente las que afecten directamente a la actitud independiente del auditor, si no que será la posibilidad de que

éstas se pierdan las que generarán incentivos para que los auditores reduzcan su independencia. En segundo lugar, y dentro de este modelo de comportamiento económico, cabe igualmente señalar la existencia de otros incentivos económicos para que los auditores, aun a pesar de la existencia de cuasi-rentas específicas, mantengan una actitud independiente frente a sus clientes.

En orden a sintetizar nuestra exposición, si el auditor detecta a través de la evidencia obtenida en el proceso de auditoría que la empresa presenta síntomas de desequilibrios financieros puede o bien revelar esos problemas a través del informe emitiendo una salvedad por gestión continuada o bien emitir un informe donde no se revelen los problemas detectados. En este sentido, tal como han argumentado diversos autores (Krishnan y Krishnan, 1996; Reynolds y Francis, 2001; DeFond et al., 2002) cada tipo de opinión que emite el auditor puede llevar aparejada una serie de efectos de naturaleza económica, por lo que al objeto de comprender con integridad el comportamiento del auditor es necesario analizar de forma individualizada cuáles son estos efectos y, en particular, como afectan a la capacidad del auditor para actuar de forma independiente.

Si nos centramos en primer lugar en los efectos económicos que genera la emisión de un informe cualificado por gestión continuada, es decir, en el caso en el que el auditor resalte los problemas financieros de sus clientes, esto puede producir que el auditor se enfrente a la pérdida de las rentas económicas que se obtienen del cliente. Esta pérdida de rentas puede venir explicada por dos razones, cuales son:

- por que la empresa rescinda la relación contractual con el auditor dado que la postura de éste es contraria a los intereses de los directivos;
- por que la emisión de un informe cualificado desencadene la desaparición de la empresa debido al fenómeno conocido como profecía auto-cumplida.

La existencia de esta corriente de costes potenciales genera incentivos en los auditores para comprometer su independencia, por lo que si éstos anticipan esta corriente de costes tenderán, comprometiendo su independencia, a no revelar los problemas financieros detectados. Si bien, la decisión de comprometer la independencia puede no resultar a coste nulo para el auditor, dado que si éste no emite un informe cualificado por gestión continuada, cuando las condiciones económicas de la empresa así lo requiera, puede enfrentarse a fuertes costes económicos derivados del ejercicio de la responsabilidad civil frente a terceros y a la pérdida de

reputación. De esta forma, mientras que la dependencia económica puede generar un riesgo evidente para que el auditor actúe de forma independiente, los costes derivados de litigio y pérdida de reputación actúan como incentivos económicos que pueden actuar de salvaguardas de la independencia. En lo que sigue analizaremos de forma más detenida el conjunto total de incentivos económicos que pueden afectar a la opinión de auditoría y su justificación como fuerzas contrapuestas frente a la actitud independiente del auditor, es decir, creando por una parte riesgos para que el auditor disminuya su independencia o creando por el contrario mecanismos de salvaguarda para que el auditor incremente su independencia.

4.1. La amenaza de cambio de auditor como medio de afectar a la independencia del auditor

El marco analítico propuesto para el análisis económico de la independencia parte de la asunción de que el auditor tomará su decisión sobre el tipo de opinión a emitir en función de los efectos económicos que se derivan de la misma. En el contexto de la evaluación de la continuidad de la empresa, y supuesto que el auditor ha detectado los problemas financieros de la empresa, éste puede enfrentarse a la amenaza de despido si decide revelar a través del informe de auditoría los problemas financieros a los que se enfrenta su cliente (Teoh, 1992). Como hemos argumentado en un epígrafe anterior si el auditor espera obtener cuasi-rentas específicas de un cliente durante un largo período de tiempo, no resultará indiferente a la conclusión de su contrato. Por tanto, la amenaza de despido puede crear estímulos económicos para que el auditor reduzca de forma oportunista su independencia al objeto de retener al cliente. En este sentido, el auditor puede emitir un informe de auditoría favorable aun cuando haya detectado los problemas financieros de su cliente, resolviendo de esta forma el conflicto con los directivos a favor de los intereses de éste.

Siguiendo este razonamiento, el cliente puede ser capaz de obtener una opinión de auditoría más favorable a la que su situación financiera aconseja a través del uso de la amenaza de cambio de auditor. En este sentido, la decisión del auditor de comprometer su independencia podría venir determinada por dos factores como son en primer lugar por el valor de la pérdida de los beneficios esperados del cliente, así como, en segundo lugar, por la capacidad del auditor de reponer las rentas perdidas. En lo que se refiere al primer aspecto, es decir, la corriente de beneficios que el auditor puede perder si no compromete su independencia, vendrá determinada

por la expectativa de la duración del contrato de auditoría. En regímenes donde la duración del contrato no viene limitada temporalmente, la relación entre auditor y cliente puede ser indefinida, por lo que si el auditor percibe a su cliente como fuente de una renta perpetua (Carcello y Nagy, 2004), la amenaza de cambio puede adquirir una alta relevancia como medio de afectar el comportamiento independiente del auditor debido al importante coste de oportunidad, en términos de pérdida de rentas, al que éste se enfrentará.

Si bien, como determinante del comportamiento del auditor resulta más importante atender al segundo aspecto, es decir, a la capacidad del auditor de reponer las rentas perdidas. Sobre este extremo hemos de resaltar que el mercado de auditoría presenta una serie de rasgos particulares que pueden hacer más acusada la dependencia económica de los auditores respecto a sus clientes actuales, y por tanto más efectiva será la amenaza de cambio como medio de reducir la independencia. Estas características hacen referencia en primer lugar al régimen de contratación del auditor, donde la mayoría de las legislaciones permite, aun cuando con pequeñas diferencias, que la duración de los contratos sea ilimitada, no imponiéndose limitaciones para que la relación contractual que liga a auditor y empresa sea de largo plazo. Ello implica que, en condiciones normales, los cambios de auditor son relativamente bajos y no afectan a la estructura del mercado de forma importante, en particular a la demanda de la auditoría. Esta cuestión tiene una implicación importante dado que al ser las relaciones contractuales muy estables, el incremento de la demanda en el mercado de auditoría puede venir únicamente explicada por la aparición de nuevas empresas que adquieran la obligación de someter sus cuentas anuales a auditoría. Por esta razón la demanda, es decir, la posibilidad de crecimiento del mercado de auditoría, tiende a estar estancada. Esto supondrá que la posibilidad del auditor de reemplazar las rentas pérdidas de un cliente a través de la obtención de un nuevo cliente son muy bajas, lo que puede conducir, en un contexto caracterizado por la fidelidad de la empresa respecto a su auditor y una alta competencia en el mercado (Gietzman y Sen, 2002; Deis y Giroux, 1992), a que la empresa puede condicionar la renovación del contrato a la consecución de sus objetivos respecto a la opinión de auditoría. En resumen, las empresas pueden amenazar a los auditores con la pérdida del contrato, generando incentivos para que no divulguen a través del informe de auditoría, en nuestro caso, los problemas detectados sobre los riesgos financieros detectados.

No obstante, cabe señalar que la amenaza de cambio de auditor sólo va a resultar efectiva como estrategia para influir en la independencia del auditor siempre y cuando existan diferencias

en el comportamiento de los auditores en la emisión de la opinión de auditoría. En efecto, como revela la evidencia empírica (Krishnan y Stephens, 1995; Krishnan y Krishnan, 1996), no todos los auditores tomarán, ante similares circunstancias, el mismo tipo de opinión por lo que la empresa puede obtener un nuevo auditor que puede estar dispuesto a no revelar sus problemas financieros a través de la emisión de un informe cualificado por gestión continuada (Teoh y Wong, 1993; Krishnan y Krishnan, 1999). Esta cuestión es especialmente relevante en el contexto de la evaluación de la continuidad de la empresa, dado que si la tarea requerida al auditor es rutinaria todos llegarían a la misma conclusión, pero si por el contrario la tarea es compleja y, como decíamos anteriormente, requiere de un alto componente del juicio profesional, la potencial diferencia del juicio entre distintos auditores aumenta la posibilidad de que la empresa pueda fácilmente obtener un nuevo auditor que está dispuesto a no divulgar los problemas financieros por los que pase la empresa. En esta situación, la amenaza de cambio como medio de afectar al comportamiento del auditor actual adquiere mayor relieve (Magee y Tseng, 1990).

La evidencia empírica sobre el efecto que la amenaza de cambio tiene en la reducción de la independencia del auditor es limitada, debido a que el proceso de negociación entre auditor y cliente no resulta observable empíricamente. Si bien, en la literatura especializada pueden encontrarse una serie de trabajos que indirectamente contrastan este hecho al analizar los cambios efectivos de auditor inducidos por la emisión de informes cualificados por gestión continuada. En última instancia este tipo de trabajo revelan que la amenaza que puede haber sufrido el auditor para que reduzca su independencia se ha hecho efectiva cuando el auditor, manteniendo su independencia, ha decidido revelar a través del informe de auditoría los problemas de continuidad detectados en su cliente. En este sentido, puede destacarse la existencia de un conjunto importante de estudios que han revelado como las empresas muestran una mayor propensión a realizar cambios voluntarios de auditor después de recibir informes cualificados por gestión continuada (Chow y Rice, 1982; Schwartz y Menon, 1985; Knapp y Elikai; 1988 y 1990); Kluger y Shields, 1989 y 1991; Krishnan, 1994; Krishnan y Stephens, 1995; Geiger et al., 1998).

4.2. La hipótesis de la “profecía cumplida” como determinante de la opinión de auditoría

El argumento que estamos sometiendo a estudio es que la posible pérdidas de rentas que el auditor obtiene de su cliente puede convertirse en un incentivo económico para que éste no emita informes cualificados por gestión continuada, aun cuando la empresa muestre síntomas de desequilibrio financiero. En este contexto cabe situar la controvertida hipótesis de la profecía cumplida, según la cual la emisión de una opinión cualificada por gestión continuada puede convertirse en la causa próxima que desencadene que la empresa incurra en una quiebra (Kida, 1980; Mutchler, 1984). Si esto ocurriera, al desaparecer la empresa el auditor perderá las rentas económicas que se derivan del cliente, por lo que al objeto de preservar sus rentas éste evitará desvelar los problemas de continuidad de la empresa a través del informe de auditoría.

El razonamiento en el que se sustenta que la opinión de auditoría puede ser considerada como la causa inmediata de la quiebra asume, implícitamente, que los usuarios de la información contable otorgan un alto valor informativo a la opinión del auditor, debido, como resaltábamos en el capítulo 1, al conocimiento experto y al acceso privilegiado a un volumen importante de información al que puede acceder el auditor. De esta forma, la recepción de una opinión cualificada por gestión continuada puede reducir la confianza de los accionistas y los acreedores de la empresa, lo que puede imposibilitar a la empresa reestructurar su deuda u obtener nueva financiación. En última instancia el coste financiero de la empresa puede aumentar y sus problemas financieros pueden, como consecuencia de ello, agravarse. En otro sentido, la opinión de auditoría puede crear problemas igualmente con clientes y proveedores, los cuales manifestarán una alta reticencia a mantener relaciones comerciales con empresas que presenten riesgo de discontinuidad. En este sentido, la opinión de auditoría añade nuevos problemas a la empresa que puede definitivamente imposibilitar que ésta pueda tener alguna oportunidad de alcanzar nuevamente una situación de equilibrio económico y financiero, por lo que puede que sea la opinión de auditoría, más que la propia situación financiera de la empresa, la que contribuye de forma importante a la desaparición de la misma. Dado que la desaparición de la empresa genera efectos económicos negativos importantes para accionistas, clientes, proveedores, acreedores, trabajadores y la sociedad en general, si el auditor piensa que su opinión es la causa inmediata que precipita a la empresa a la quiebra, intentará evitar estos efectos negativos no revelando los problemas que haya detectado. Si bien, con esta actitud racionaliza su propio interés al seguir manteniendo las rentas del cliente, aun cuando ello suponga reducir su independencia.

El contraste empírico de la hipótesis de la profecía cumplida ha sido abordado en la literatura de diversas formas. Una de las metodologías utilizadas ha sido analizar un conjunto de empresas que tienen síntomas observables de desequilibrio financiero, clasificando estas empresas dependiendo de si reciben o no un informe cualificado por gestión continuada. Una vez clasificadas las empresas por el tipo de opinión que reciben, se hace un seguimiento posterior del estatus financiero de la empresa, y particularmente la tasa de empresas que incurren en quiebra. Si se demuestran comportamientos distintos entre las empresas que recibiendo informes de auditoría cualificados quiebran y las que sin recibir este tipo de informe quiebran, se puede aportar evidencia de la importancia relativa del informe de auditoría como una profecía que definitivamente se cumple. Esta es por ejemplo la metodología seguida por Atlman (1983), Taffler y Tseung (1984) y Citron y Taffler (1992) autores que no encontraron dinámicas de comportamiento distintas en lo que se refiere a la quiebra de las empresas dependiendo de si recibían o no informe cualificado, de lo que se puede inferir que el informe no actuaba como causa inmediata de la desaparición de una empresa.

Otros estudios por el contrario se han limitado a analizar el porcentaje de empresas que recibiendo informes cualificados han incurrido en quiebra, dado que si el porcentaje es significativamente alto podría pensarse en que la opinión “encadena” a la empresa a una quiebra inevitable. En este sentido, pueden aportarse datos del estudio de Mutchler y Willians (1990) en el que un 9% de empresas quiebran un año después de recibir un informe cualificado, o el de Geiger et al. (1998) donde el porcentaje de empresas quebradas es de un 13%. Un estudio particular es el de Nogler (1995) el cual extiende el período de estudio de la resolución del informe cualificado más allá del año posterior a la recepción del informe cualificado, llegando este autor a un porcentaje de quiebras del 28%. Por el contrario, Boritz (1991) aporta evidencia empírica de que ninguna de las empresas que en su muestra recibieron informes cualificados por gestión continuada incurrió en quiebra, lo que llevó a este autor a considerar la profecía cumplida más como un mito que como una realidad. No obstante, cabe resaltar en estos estudios no se controla en que medida la quiebra puede estar condicionada bien por la opinión que emita el auditor o bien por la propia situación financiera de la empresa.

Esta limitación ha pretendido ser solventada por una serie de estudios que han utilizado modelos multivariantes al objeto de analizar de forma conjunta como el nivel de deterioro financiero de la empresa y la opinión de auditoría explican la quiebra de la empresa. Estos

estudios son especialmente relevantes al objeto de analizar la validez de la hipótesis de la profecía cumplida, dado que si la opinión de auditoría adquiere, una vez controlada la situación financiera de la empresa, capacidad para explicar la quiebra puede considerarse que aquella es la causa inmediata de la desaparición de la empresa. Por ejemplo, el estudio de Hopwood et al. (1989) detectó que la opinión cualificada por gestión continuada, una vez que se controlaba la situación financiera de la empresa, estaba positivamente asociada a la quiebra, de lo que se concluía que la opinión es una causa de la quiebra. No obstante, el estudio de Citron y Taffler (2001) llega a la conclusión contraria siguiendo una metodología similar. Un estudio singular es el de George et al. (1996) autores que plantearon un estudio de supervivencia, encontrando una alta correlación entre informe cualificado y tiempo de supervivencia de la empresa. En concreto, estos autores detectaron que el riesgo de fallo es ocho veces superior en las empresas que recibían una opinión cualificada que en las empresas que recibían un informe limpio, a pesar de que en ambos tipos de empresas la situación financiera fuese similar. Aun cuando desde el punto de vista metodológico estos estudios resultan más sofisticados, es necesario destacar que existe evidencia empírica que revela que la profesión emite más informes cualificados por gestión continuada cuando la probabilidad de quiebra es menos ambigua (McKeown et al., 1991). Esta cuestión podría explicar que las empresas que quiebran reciben más informes cualificados por gestión continuada, pero de ello no podría derivarse que la opinión es la causa inmediata de la desaparición de la empresa si no únicamente que la quiebra es una situación muy previsible.

En resumen, puede concluirse por un lado que la evidencia que existe sobre la profecía cumplida es mixta. Por otro lado, debe resaltarse igualmente que la teoría de que la opinión es una profecía que definitivamente se cumple, resulta difícil de contrastar debido que en ningún diseño experimental puede controlarse que hubiese pasado con las empresas que han quebrado recibiendo una opinión cualificada, si este tipo de opinión no se hubiera emitido. Aun cuando este es el escenario ideal para contrastar la existencia de la profecía, resulta, como claramente se puede derivar, imposible de formular en un estudio empírico. Por esta razón, quizás lo más importante no sea analizar si la opinión es o no la causa inmediata de la quiebra de la empresa, sino la percepción que tienen los auditores sobre este extremo. En este sentido, el estudio de Kida (1980) generó evidencia de que muchos auditores tienden a creer que la opinión de auditoría cualificada por gestión continuada contribuye a incrementar los problemas de la empresa, mientras que Mutchler (1984) y Willians (1984) también arrojan evidencia de que los

socios autores entrevistados creían en esta profecía y estaban familiarizados con casos no dudosos donde la opinión recibida por la empresa habían generado múltiples problemas que la abocaron a la quiebra.

4.3. La incidencia de litigios como salvaguarda para la independencia de la auditoría

Como señalábamos anteriormente el modelo de análisis económico de la independencia de la auditoría analiza una corriente de costes que tiene efectos contrapuestos sobre la actitud independiente del auditor. Hasta el momento hemos visto una serie de costes, en concreto la amenaza de cambio y la profecía cumplida, que generan incentivos económicos que tienden a reducir la actitud independiente del auditor, si bien, existen otra serie de incentivos económicos que tienen el efecto opuesto, es decir, incrementan los incentivos de los auditores para actuar de forma independiente. Entre estos incentivos que aumentan la actitud independiente del auditor se encuentra las posibles pérdidas a las que se enfrentarían los auditores derivadas del ejercicio de la responsabilidad civil por terceros, en el caso de que los auditores sean demandados por comportamiento negligente. En este sentido, las pérdidas potenciales por litigios puede proveer al auditor con incentivos económicos para emitir informes cualificados por gestión continuada cuando las empresas sean merecedoras de este tipo de opinión.

Una vez que el auditor ha emitido una opinión de auditoría éste se vincula a la información contable que la empresa divulga, de tal forma que si la opinión es limpia el auditor otorga ciertas garantías de la calidad y certeza de dicha información. En este sentido, puesto que el informe de auditoría previsiblemente será utilizado por distintos usuarios de la información contable para tomar decisiones, los resultados de estas decisiones pueden estar condicionados por la opinión emitida por el auditor. Si con posterioridad a la emisión de la opinión de auditoría, los usuarios de la información contable incurrir en pérdidas, el auditor puede en parte ser responsable de las pérdidas que sufran éstos por haber confiado en un informe que se demuestre incorrecto y que implique negligencia por parte del auditor. En suma, si el auditor no cumple con sus obligaciones legales, en particular con la de actuar de forma independiente, y ello provoca daños en terceros, surge la posibilidad de que los individuos afectados por la emisión de un informe incorrecto puedan ver compensadas las pérdidas en las que incurrir a través de demandas judiciales contra los auditores. En este sentido, pueden destacarse que estudios teóricos como los de Melumad y Thoman (1990) o Dye (1993) han analizado el importante papel

que el sistema de responsabilidad civil juega como medio de salvaguarda de la independencia de la auditoría.

El papel del riesgo de litigios en la actitud independiente del auditor ha sido especialmente estudiado en el contexto de la evaluación de la capacidad de la empresa para continuar su actividad y de la quiebra. Ello se debe fundamentalmente a que la quiebra de una empresa es uno de los fenómenos que puede imponer pérdidas más severas a los usuarios de la información contable, por lo que es más probable que los auditores sean demandados. En este sentido, cabe destacar como determinados estudios empíricos han revelado como aproximadamente el cincuenta por ciento de los litigios contra auditores tienen lugar respecto a empresas que bien han incurrido en quiebra o que bien presentaban síntomas severos de desequilibrio financiero. De ello puede inferirse que los auditores se enfrentan a un alto riesgo de litigios si no emiten informes cualificados por gestión continuada frente a empresas que tienen riesgo de discontinuidad (St. Pierre y Anderson, 1984; Palmrose, 1987, 1988).

En un entorno en el que los auditores se enfrentan a un alto riesgo de litigios, éstos pueden intentar reducir su riesgo de dos formas. La primera de ellas es no asociarse con clientes que potencialmente puedan generar un alto riesgo de litigios (Krishnan y Krishnan, 1997). La segunda estrategia, la cual adquiere más importancia al objeto de nuestro estudio, es la de actuar de forma más conservadora frente a clientes que tienen problemas financieros emitiendo más informes cualificados por gestión continuada (Krishnan y Krishnan, 1997; Francis y Krishnan, 1999). En este sentido, cabe destacar determinados estudios basados en cuestionarios que revelan que los auditores creen que la emisión de informes cualificados por gestión continuada provee a los auditores con una protección frente al riesgo de litigios (Kida, 1980; Mutchler, 1984). Ello se debe a que los inversores y acreedores, como usuarios referentes de la información contable, se verán menos sorprendidos por un fallo del negocio si éste viene precedido por una alarma en forma de emisión de un informe cualificado por gestión continuada que anticipe el futuro fallo y, por tanto, es menos probable que estos usuarios busquen recuperar sus pérdidas a través de la demanda de auditores (Carcello y Palmrose, 1994)⁴⁶. En esta línea, diversos estudios han demostrado empíricamente que el mantenimiento de una actitud conservadora frente a clientes

⁴⁶ Este hecho resulta consistente con la evidencia generada por Chen y Churn (1996) que revelan el menor contenido informativo asociado al anuncio de la quiebra cuando el auditor previamente ha emitido un informe cualificado por gestión continuada.

que mantengan riesgo de continuidad, protege a los auditores dado que cuando se emite un informe de auditoría cualificado por gestión continuada se reduce tanto la incidencia de litigios, como la magnitud de las responsabilidades efectivas en las que se incurren si la quiebra ocurre posteriormente (Carcello y Palmrose, 1994; Frost, 1994; Kinney y Smith, 1992).

Otras evidencias que revelan la importancia del riesgo de litigios como incentivos de los auditores para emitir informes cualificados por gestión continuada, es decir, para mantener su actitud independiente, las podemos encontrar en una serie de estudios que han analizado como el cambio en la legislación que regula el nivel de responsabilidades frente a terceros afecta a la propensión de los auditores en la emisión de informes cualificados. En efecto, la profesión ha venido tradicionalmente reclamando cambios en el sistema de responsabilidad civil argumentando que en la mayoría de las ocasiones no son más que víctimas injustas de los sistemas amplios de responsabilidad, debido a que son “perseguidos judicialmente” no por que sean los responsables directos de las pérdidas de los terceros, sino simplemente porque tienen solvencia financiera para hacer frente a las mismas, tesis esta denominada “deep pocket” en la literatura especializada (Palmrose, 1988; Stice, 1991). En este sentido, en Estados Unidos tuvo lugar en 1995 una reforma del régimen legal de responsabilidad de los auditores frente a terceros con dos características fundamentales; en primer lugar, se limitó la legitimación de cualquier tipo de terceros para ejercer la responsabilidad del auditor y, en segundo lugar, se introdujo un modelo de indemnización proporcional al daño. Ambos factores, tal como afirma Geiger y Raghunandan (2001, p. 189), permite afirmar que los costes asociados a los litigios se ven sensiblemente reducidos. Al objeto de analizar en que medida el cambio en el sistema de responsabilidad civil afecta al comportamiento de los auditores en la emisión de informes cualificados en empresas que han incurrido en quiebra o que tienen síntomas de deterioro financiero, diversos estudios han analizado si la reforma ha afectado a la propensión de los auditores en la emisión de informes cualificados. Las evidencia empíricas aportadas por Geiger y Raghunandan (2001 y 2002) y por Francis y Krishnan (2002) revelan como los auditores han reducido de forma significativa su actitud conservadora, demostrándose empíricamente el positivo papel que juega la responsabilidad civil como medio de actuar como incentivo para aumentar la independencia del auditor.

4.4. La protección de la reputación como salvaguarda de la independencia

Otro de los incentivos económicos que actúa creando un estímulo para que los auditores mantengan su actitud independiente frente a los clientes, deriva de la necesidad de proteger la reputación de la firma. En este sentido, las pérdidas potenciales que podrían sufrir los auditores si pierden su reputación puede convertirse en un incentivo económico que induzca a los auditores a emitir informes cualificados por gestión continuada cuando las empresas son merecedoras de este tipo de informes (Reynolds y Francis, 2001).

El argumento de que la reputación de los auditores puede actuar como salvaguarda de su independencia, se basa en que el mercado de auditoría está caracterizado por apreciables diferencias entre los distintos oferentes en lo que se refiere a la reputación de la que disfrutan. Si esta diferenciación es perceptible por el mercado, se crearían estímulos para que las firmas auditoras compitan por la obtención de esta reputación diferencial. Aun cuando el servicio ofertado en este mercado puede tener un fuerte componente de homogeneidad, debido al hecho de que existen unas normas de auditoría de obligado cumplimiento en el proceso de formulación del juicio y en la emisión de la opinión, las propias necesidades diferentes de las empresas en lo que se refiere a la calidad de la información contable que deben divulgar, ha creado incentivos en el mercado de auditoría para que las firmas se especialicen en otorgar niveles de calidad diferencial que le confiere a las firmas distintos nivel de reputación (Francis y Wilson, 1988; DeFond, 1992). A este respecto cabe resaltar que la evidencia empírica de la que se dispone revela una estructura altamente concentrada en el mercado de auditoría, es decir, gran parte de la facturación del mercado es absorbida por un número reducido de firmas, aspecto éste que puede quedar perfectamente explicada por la estrategia de diferenciación en capital reputacional que han llevado las firmas líderes en el mercado (Dopuch y Simunic, 1980, 1982).

La existencia de esta reputación tiene importantes beneficios para las firmas auditoras, dado que la reputación por ofrecer servicios de calidad diferencial está positivamente relacionada con la capacidad de las firmas para obtener altos honorarios profesionales y atraer nuevos clientes. Ello viene explicado por que la reputación se convierte en uno de los atributos principales por los cuales las empresas eligen auditor (Craswell et al., 1995). Por esta razón las firmas auditoras tienen incentivos no sólo para crear, sino también para mantener dicha reputación dado que de esta forma se estaría igualmente protegiendo las rentas económicas que

se derivan de la misma. En efecto, tal como señalábamos con anterioridad, una relación contractual con un cliente genera la posibilidad de que los auditores obtengan cuasi-rentas específicas de un cliente. Si bien, la inversión en capital reputacional, genera igualmente la posibilidad de que los auditores obtengan cuasi-rentas genéricas asociadas a su cartera de clientes. En este sentido, cuando exista evidencia pública de que el auditor ha reducido de forma oportunista su independencia para preservar las cuasi-rentas específicas de un cliente, corre el riesgo de perder las cuasi-rentas generales derivadas del resto de clientes. Así la reducción de la reputación puede disminuir la demanda de los servicios del auditor, debido a que auditor culpado de dependencia tendría problemas evidentes para retener al resto de clientes. De esta forma, tal como afirman Krishnan y Krishnan (1996) una pérdida de reputación causada por la revelación pública de que los auditores han reducido su independencia frente a un cliente, reduce de forma significativa el valor presente de la corriente de beneficios esperada en el futuro, dado que se corre el riesgo de perder al resto de los clientes y las cuasi-rentas genéricas que se obtienen de ellos.

De esta forma, las fuertes inversiones que realizan las firmas en capital reputacional sirven como una garantía o salvaguarda de su independencia, máxime debido los altos costes fijos implicados en establecer la reputación (Simunic y Stein, 1987), costes éstos que no serían recuperados si la reputación es perdida (Paz-Ares, 1996). En resumen, los incentivos para proteger la reputación pueden resultar suficientes para superar los efectos que la dependencia económica del auditor frente a un cliente puede crear.

En la literatura empírica la reputación ha venido siendo asociada al nombre de marca de las firmas internacionales de la auditoría, debido a diferentes razones. En primer lugar, porque en el mercado de servicios, dada la naturaleza intangible y la simultaneidad con la cual son producidos y consumidos, resulta difícil la evaluación de la calidad al no poder ser experimentados por anticipado (Carcello et al., 1992). En estos casos caracterizados por la asimetría informativa entre el oferente y demandante respecto a la calidad del servicio, los participantes en el mercado tienen incentivos para determinar la calidad diferencial utilizando subrogados de bajo coste. En el contexto de la auditoría el nombre de marca de las firmas internacionales es un subrogado “barato” a través del cual inferir la calidad de los distintos oferentes del mercado de auditoría, dado que el nombre de marca es asociado en el mercado a distintos atributos relacionados a la alta calidad del servicio (Teoh y Wong, 1993); es decir, el

nombre de marca señala una reputación de auditorías de calidad. En segundo lugar, las firmas internacionales tienen una base de clientes superior, y por tanto las cuasi-rentas que pueden perderse si la reputación del auditor se reduce por la revelación pública de que el auditor no es independiente, son mayores para las firmas internacionales que para el resto de oferentes en el mercado. En tercer lugar, porque los medios económicos suelen dar mayor cobertura y publicidad a los fallos de auditoría en los que están implicadas las grandes firmas internacionales, por lo que las pérdidas en capital reputacional serán mayores para éstas.

Recientes evidencias empíricas han revelado efectivamente que la necesidad de proteger la reputación que se deriva del nombre de marca se convierte en un incentivo para que los auditores emitan informes cualificados por gestión continuada frente a empresas que muestran problemas efectivos de continuidad. Así estudios como los de Reynolds y Francis (2001), Behn et al., (2001), Craswell et al. (2002), DeFond et al. (2002), Vanstraelen (2002), Geiger y Rama (2003), Gueremyneck y Willekens (2003) y Geiger et al. (2005) han aportado evidencias empíricas que ponen de manifiesto que las firmas con nombre de marca tienden a emitir más informes cualificados por gestión continuada para sus clientes, que aquellas firmas que no tienen nombre de marca, por lo que la conclusión que puede inferirse de estos estudios es que la pérdida de reputación se convierte en un poderoso incentivo para que estas firmas mantengan su independencia.

4.5. Resumen sobre el modelo de comportamiento de la profesión auditora en la evaluación de la continuidad de sus clientes

El modelo de comportamiento que postula la teoría económica de la independencia considera que la decisión del auditor de comprometer su independencia dependerá de si los costes de preservar la misma superan los beneficios de comprometerla (DeFond et al., 2002). Los beneficios de comprometer la independencia vendrían determinados, como ya hemos analizado en epígrafes anteriores, por la posibilidad de retener al cliente y las rentas económicas que de él pueden derivarse de forma indefinida. Por el contrario, los costes de preservar la independencia vienen determinados por la posibilidad de incurrir en fuertes indemnizaciones frente a terceros por el ejercicio de la responsabilidad civil y por la pérdida de reputación. Aun cuando a lo largo de este epígrafe hemos intentado razonar de forma individual sobre los distintos efectos económicos que conlleva la emisión de la opinión de auditoría, así como aportar determinadas

evidencias empíricas en las que queden sustentados los razonamientos teóricos esbozados, hemos de resaltar la dificultad que supone la contrastación empírica del modelo planteado debido a que la independencia es una cuestión de actitud mental, y por tanto inobservable empíricamente. No obstante, con independencia de este aspecto hemos de resaltar que la independencia como actitud mental resulta no “gestionable” por organismos reguladores, lo que explica que gran parte de la legislación sobre la independencia de la auditoría atiende de forma particular a determinados aspectos que afectan a la apariencia de independencia (Paz-Ares, 1996). Así puede observarse como las medidas reguladoras ofrecen determinadas salvaguardas que o bien limitan la posibilidad de que el auditor adquiera dependencia económica de sus clientes (limitación de la duración del contrato, crear visibilidad sobre el cambio de auditor, limitación de honorarios, limitación de la posibilidad de prestar otros servicios distintos a la auditoría, etc) o bien incrementan el coste de la dependencia económica (incrementar los niveles de responsabilidad civil, hacer más visibles los comportamientos negligentes del auditor, etc.), lo que en suma supone admitir que en cierta medida se acepta que el auditor es un agente económico racional y que determinados incentivos de naturaleza económica pueden afectar a su actitud independiente.

5. SOBRE LA IMPOSIBILIDAD PSICOLÓGICA DE LOS AUDITORES PARA ACTUAR DE FORMA INDEPENDIENTE

En epígrafes anteriores hemos analizado los resultados de una línea de trabajos que somete a estudio los incentivos económicos asociados a la emisión de la opinión de auditoría, siendo el argumento central sobre el que se construye esta línea que la corriente de costes que se deriva de la emisión de una opinión concreta, limpia o cualificada por gestión continuada, explicará en última instancia que el auditor mantenga o no la actitud independiente que se requiere en el desarrollo de su actividad. En esta línea de trabajos, como ya señalábamos anteriormente, se asume implícitamente que los auditores son capaces de detectar los problemas financieros de sus clientes, si bien, debido a los efectos económicos que pueden derivarse si califican a sus clientes, muestran fuerte reticencias a divulgar los problemas detectados a través del informe de auditoría. En suma, la reducción del nivel de independencia implica admitir que la opinión de auditor no resulta consistente a la evidencia que se ha venido obteniendo a lo largo del proceso de auditoría, dado que aun cuando se detectan los problemas financieros no se emite una opinión en la que los mismos sean revelados.

Por tanto, esta literatura analizada se ha centrado únicamente en la opinión de auditoría como determinante de la independencia del auditor, no distinguiendo entre la diferencia que existe entre lo que es un sesgo de elección, el cual hace referencia a la opinión de auditoría, y un sesgo de proceso, el cual se refiere a la evaluación de la evidencia. En efecto, la existencia de un sesgo en la elección supone que los individuos ajustan sus criterios de decisión o elijan el resultado final de su decisión, en nuestro caso la opinión de auditoría, en línea con la existencia de determinados incentivos económicos. Por el contrario, lo que puede denominarse como sesgo de proceso supone que los individuos alteran la evaluación de la evidencia dependiendo de la existencia de unos intereses determinados (Blay, 2005). Admitida esta diferenciación, al margen de la línea de trabajos donde la independencia queda únicamente analizada en el proceso de formulación de la opinión del auditor, cabe resaltar otra corriente de estudios que no parte de la asunción de la existencia de inconsistencia entre la evidencia obtenida y la opinión de auditoría emitida, sino que postula, dada la posible existencia de sesgos en el proceso de evaluación de la evidencia, que la opinión del auditor resulta consistente a la evidencia obtenida, pero que ésta no es evaluada de forma objetiva. Esto implica admitir la posibilidad que el auditor puede incurrir en determinados sesgos cuando evalúa la capacidad de una empresa para mantener su actividad en el futuro.

En términos teóricos el auditor debe evaluar cuanta evidencia considere relevante para alcanzar el juicio profesional más certero posible. Para ello debe ejercer un comportamiento diligente en la planificación y ejecución de los distintos procedimientos de auditoría, debiendo actuar con un grado de escepticismo profesional que le posibilite alcanzar una seguridad razonable al emitir su opinión. En este sentido, las normas de auditoría definen el escepticismo profesional como una actitud que incluye una mente indagatoria y una valoración crítica de la evidencia de la auditoría (SAS nº 59). El concepto de escepticismo profesional implica, por tanto, realizar una valoración neutral y no sesgada de la evidencia, de tal forma que la calidad de los juicios profesionales, en suma la diligencia profesional, se hará enteramente dependiente de la capacidad de la profesión para actuar de forma escéptica.

En relación a esta cuestión, tal como afirma Bazerman et al. (1997, p. 90) en raras ocasiones los fallos de auditoría pueden ser considerados como resultado de la deliberada colusión del auditor con su cliente, por lo que el modelo de comportamiento en el que el auditor reduce deliberadamente su independencia puede no ser enteramente realista. Ello abre una nueva

interpretación en la que los fallos de auditoría, por ejemplo por la emisión de un informe de auditoría favorable para empresas que tienen riesgo de discontinuidad, pueden venir explicados porque la profesión auditora puede cometer sesgos inconscientes y no intencionados en la evaluación de la evidencia, no actuando en todas las ocasiones con el escepticismo profesional que requiere el desempeño de su actividad. De esta forma, el problema de la existencia de fallos de auditoría puede no quedar situado en un contexto donde el auditor alcanza de manera voluntaria acuerdos colusivos con sus clientes para reducir su independencia, sino en la imposibilidad psicológica de interpretar la evidencia de forma neutral, objetiva y escéptica.

En efecto, investigaciones previas basadas en el comportamiento psicológico de los decisores han sugerido que la motivación hacia una conclusión particular, lo que se ha dado en llamar como motivación direccionada, puede crear ciertos sesgos en el proceso de formación del juicio del decisor. En este sentido, la teoría del razonamiento motivado sugiere que los decisores pueden estar inconscientemente motivados para alcanzar unas metas concretas, es decir, alcanzar un juicio profesional determinado que les llevará a evaluar la información de forma consistente a la situación deseada. Si aplicamos este razonamiento a nuestro estudio, podría argumentarse que el auditor puede manifestar una tendencia en la que se tiende a aceptar más fácilmente la validez de la información consistente con la conclusión del juicio preferido (información consistente a la preferencia), frente a aquella información que es inconsistente con la conclusión preferida (información inconsistente con la preferencia). En el caso concreto de la evaluación de la capacidad de una empresa para continuar su actividad, el auditor tiene que evaluar tanto evidencia consistente a la hipótesis de continuidad como evidencia inconsistente a dicha hipótesis, es decir, corrientes de evidencias que resultan contradictorias entre sí. Si el proceso de evaluación de la evidencia está sesgado a favor de un resultado dependiente, la evidencia puede ser evaluada de forma selectiva, reduciéndose en suma el escepticismo profesional que requiere la evaluación de la evidencia, dando lugar a cierta imposibilidad psicológica para actuar de forma independiente.

La existencia de una motivación direccionada puede tener una variedad de orígenes, si bien en auditoría ha adquirido mayor importancia el análisis de cómo determinados factores económicos puede provocar que el auditor cometa ciertos sesgos en el proceso de formulación del juicio. En este sentido, la comisión de sesgos en el proceso de evaluación de la evidencia puede venir explicados por el auto-interés del auditor, es decir, por que éste desarrolla un

proceso de evaluación de la evidencia conforme a su propia estructura de intereses, no siendo conforme a la propia naturaleza de la evidencia (Farmer et al., 1987). Tal como argumentan Kahneman y Tversky (1979) la forma en la que la información sobre una tarea se enmarca va a afectar a la manera en la que se evalúa dicha información. En este sentido, estos autores introdujeron el concepto de marco que es donde el individuo codifica la información en función de un punto de referencia, referencia ésta que vendrá determinada en función de los efectos percibidos sobre la posición de riqueza actual. Es decir, dependiendo de cómo se establezca un problema, esto es, como éste sea enmarcado, la información se percibe de forma distinta, influyendo en la percepción y actitud del individuo ante la evidencia. De esta forma, cuando existe una alternativa preferida el individuo intenta reestructurar la evidencia que obtiene en orden a hacer que la alternativa preferida domine sobre otras opciones, tendiendo a otorgar valor probatorio a la evidencia consistente a la opción deseada, reduciendo el valor probatorio de la evidencia disconforme a la opción deseada.

Como puede concluirse de este razonamiento la existencia de sesgos en el proceso de evaluación de la evidencia es especialmente crítica en lo que se refiere a la formulación del juicio sobre continuidad de un cliente debido a distintas razones. Por una parte, se exige al auditor el mantenimiento de una actitud escéptica lo que obligaría a éste a mantener una actitud indagatoria y recabar cuanta evidencia considere necesaria para adquirir un juicio certero. No obstante, el auditor se enfrentará en muchas ocasiones a evidencia imprecisa, sin que la norma determine puntos de referencia claros con las que evaluar dicha evidencia. Además esta evidencia es conflictiva dado que mientras alguna evidencia puede resultar consistente a la continuidad del cliente, otra por el contrario será inconsistente a esa continuidad. Por último, como hemos venido analizando a lo largo de este capítulo, existen una serie de efectos económicos asociados al comportamiento del auditor en la evaluación de la continuidad, que pueden hacer que se generen ciertas preferencias deseadas sobre el estado del cliente al ser evaluada la evidencia.

De esta forma podría argumentarse que en aquellas situaciones donde el auditor se enfrente a un cliente con problemas de continuidad y el interés económico por retener las rentas económicas que se obtienen del mismo domine sobre los posibles costes derivados de la responsabilidad civil y la pérdida de reputación, el auditor tenderá a realizar un proceso de evaluación de la evidencia donde otorgará mayor valor probatorio, en orden a formar su juicio, a aquella evidencia consistente con la hipótesis de continuidad del cliente que a la

evidencia inconsistente con esta hipótesis. Por el contrario, en aquellas situaciones donde domine los costes derivados de la responsabilidad civil y de la pérdida de reputación sobre los costes que supondría la pérdida de las rentas económicas que se obtiene de un cliente, el auditor puede tender a realizar un proceso de evaluación de evidencia donde otorgará mayor valor probatorio a la evidencia inconsistente a la hipótesis de continuidad de la empresa que a la evidencia consistente a esta hipótesis. En resumen, en el contexto de la evaluación de la continuidad del cliente dado el carácter no rutinario de esta actividad y la posible percepción que tenga el auditor de los efectos económicos que genera su comportamiento, se puede crear un contexto en el que resultaría complejo que actúen de forma escéptica frente a la evidencia. Además cabe resaltar, tal como señalan Kadous et al. (2003, p. 762), que los auditores sólo alcanzarán las metas preferidas al evaluar la evidencia cuando puedan justificar éstas manteniendo la ilusión de la objetividad o escepticismo. De esta forma, la posibilidad de que se produzcan metas direccionadas en el auditor sólo tendrá lugar en condiciones de ambigüedad o vaguedad normativa sobre las condiciones que deberían ser alcanzadas. De ello puede inferirse que la condición necesaria para que se produzca una evaluación sesgada de la evidencia descansa en la ambigüedad de la norma, cuestión ésta que como hemos reiterado a lo largo de nuestro estudio caracteriza el proceso de evaluación del auditor respecto a la continuidad de su cliente. Todas estas razones provocan cierta imposibilidad psicológica para que el auditor mantenga su independencia cuando evalúa la capacidad de una empresa para continuar el normal desarrollo de su actividad en el futuro.

En lo que se refiere a las evidencia empíricas sobre la existencia de sesgos en el proceso de evaluación de la evidencia, diversos estudios han intentado analizar en estudios de laboratorio si los auditores son dependientes de los resultados deseados cuando evalúan la evidencia (Hakenbrack y Nelson, 1996; David y Ashton, 2002; Johnstone et al., 2002; Blay, 2005). En concreto, los estudios han pretendido analizar en qué medida la corriente de costes a los que aludíamos anteriormente, es decir, rentas económicas obtenidas del cliente y costes por pérdida de reputación o por litigios, pueden convertirse en medios de crear un resultado deseado por parte de los auditores que lo lleven a incurrir en sesgos en la evaluación de la evidencia. En concreto, David y Ashton (2002) proveen evidencia de que los auditores ajustan sus umbrales de decisión dependiendo de las rentas económicas que obtienen de un cliente, por lo que el miedo a perder esas rentas provee a los auditores con metas direccionadas que le llevan a evaluar la evidencia de forma consistente a los intereses de sus clientes. Por el contrario, Blay (2005)

aporta evidencia empírica que revela que aquellos auditores que perciben un alto riesgo de pérdida de reputación o pérdidas por litigio tienden a mantener una actitud más escéptica cuando evalúan la evidencia.

6. CONCLUSIONES

A lo largo de este capítulo hemos intentado dar una explicación de porqué los auditores se resisten a divulgar los problemas de continuidad por los que pasen sus clientes. Ello nos ha llevado en primer lugar a analizar una voluminosa corriente de estudios que se han centrado en el concepto de independencia, justificando que la falta de una respuesta activa por parte de la profesión viene explicada porque los auditores no actúan en todas las ocasiones con el nivel de independencia requerido. Al objeto de comprender las razones por las cuales los auditores pueden reducir su independencia frente a los clientes, nos hemos basado en una línea de trabajo que parte de la asunción de que el auditor actúa de forma racional cuando se propone emitir una opinión de auditoría concreta, lo que nos ha llevado a analizar cómo determinados factores de naturaleza económica pueden derivarse del comportamiento del auditor a la hora de emitir una opinión de auditoría concreta. En este sentido, hemos resaltado como ciertos factores, como son la pérdida de clientes y la profecía cumplida, pueden generar incentivos de naturaleza económica para que los auditores reduzcan su independencia cuando emiten una opinión sobre la capacidad de una empresa para continuar su actividad. También hemos sometido a estudio otra serie de factores que actúan como incentivos para que por el contrario los auditores mantengan una actitud independiente frente a sus clientes, tal como serían el riesgo de litigios y la necesidad de preservar la reputación. En tales términos la independencia se convierte en un mero ejercicio de análisis económico que supuestamente realiza el auditor, por lo que el mantenimiento de la independencia se hace depender de si los costes de preservar la independencia, en concreto la posible pérdida de rentas que se derivan de sus clientes, resultan menores a los costes de reducir la independencia, es decir, los costes derivados de litigios y la pérdida de reputación que se puede derivar de la reducción de la independencia.

Si bien, al objeto de nuestro estudio adquiere más relevancia el análisis de la actitud del auditor en la evaluación de la evidencia, dado que es probable que debido a la naturaleza compleja de la evaluación de la continuidad y la vaguedad normativa en la que se enmarca el proceso de formulación de la opinión, el auditor cometa ciertos sesgos en el proceso de

evaluación de la evidencia que pueda crear una barrera psicológica para actuar de forma escéptica. Esta línea de trabajo es más novedosa y presentan menos aportaciones, pero resulta por el contrario enormemente atractiva como medio de explicar las reticencias que muestran los auditores a la hora de divulgar los problemas de continuidad de la empresa, por lo que el segundo estudio empírico que se presenta en este trabajo estará basado en la misma. Hemos de resaltar que esta línea asume muchos de los planteamientos del análisis económico de la auditoría, como es aceptar un comportamiento racional por parte del auditor y la existencia de una serie de incentivos económicos como medio de generar incentivos en el auditor. La principal diferencia, es que el análisis se plantea sobre el proceso de selección de la evidencia y no sobre el proceso de formación de la opinión como la mayoría de la literatura.

Aun cuando es una línea más novedosa creemos que en un breve espacio de tiempo se producirán resultados importantes en la misma, debido a las implicaciones que sobre la eficacia de la auditoría se pueden deparar. En efecto, como ya analizábamos anteriormente gran parte de las medidas que propone la regulación para preservar la independencia parte de la asunción de que el auditor alcanza de manera voluntaria acuerdos colusivos con sus clientes para reducir su independencia. Estas medidas resultan costosas y están generando en opinión de algunos autores un exceso de regulación sobre el sector de la auditoría (Arruñada, 2004), que en última instancia pueden incrementar los costes de la prestación del servicio pero puede que no tengan ningún efecto sobre la independencia del auditor, al centrar el problema en un lugar equivocado. En resumen, de nada servirían muchas de las medidas que pretenden garantizar la independencia del auditor, si el verdadero problema no estriba en la posibilidad de que se alcancen acuerdos entre empresa y auditor, sino en la probable imposibilidad psicológica del auditor para actuar de forma independiente. La regulación habría de ser distinta y las medidas para garantizar el comportamiento del auditor deberían ser orientadas a restituir el escepticismo con la que el auditor debe hacer frente a la evaluación de la evidencia. Este argumento hace especialmente interesante evaluar si los auditores en España incurren en ciertos sesgos en la evaluación de la evidencia, debido sobre todo al intenso debate que ha existido en torno a la independencia lo que ha llevado al legislador a reformular de forma importante, en la Ley Financiera, el estatuto de independencia de la auditoría en nuestro país. También resulta interesante este estudio en un contexto como el español donde como ya analizábamos existe una alta vaguedad normativa. Si se concluye que la vaguedad de la norma genera las condiciones para que los auditores no actúen

como evaluadores escépticos de evidencia, no resultando en suma independientes de sus propios intereses económicos, se podría generar evidencia empírica que revele la necesidad de clarificar y hacer más precisa la norma sobre la evaluación del principio de empresa en funcionamiento.

CAPÍTULO 4

METODOLOGÍA DE ESTUDIO Y DISEÑO EXPERIMENTAL

1. INTRODUCCIÓN

La reciente aparición de numerosos escándalos financieros ha vuelto a activar las críticas hacia la profesión auditora por parte de los usuarios de los estados financieros, quienes exigen a los auditores que asuman un mayor grado de responsabilidad social (Akers et al., 2003). De esta manera, la profesión ha sido acusada de falta de escepticismo profesional en el desempeño de su tarea en general, y en especial, en la evaluación de la continuidad del cliente (Beasley et al., 2000 y 2001). El objetivo de este cuarto capítulo consiste en analizar la cuestión clave y más controvertida que, a nuestro entender, preside el proceso de formación de juicio del auditor en la evaluación de la gestión continuada: la actitud que muestran los auditores ante la recepción de la evidencia relativa a los factores causantes y mitigantes de la duda.

La sensibilidad de los sujetos hacia la nueva información se ha venido acotando entre el extremo de rechazo, denominado como tendencia al desacuerdo, y su opuesto, relativo a la aceptación de la evidencia, denotado como actitud confirmatoria o tendencia apologista. En el campo de la psicología destacan, entre otros, los trabajos de Waller y Felix (1984), Gorman (1986), Lord et al. (1979), Fischhoff y Beyth-Marom (1983) y Klayman y Ha (1987), cuyas conclusiones soportan la hipótesis de empleo por parte de los individuos de estrategias conservatorias. Y es que, según estos autores, la tendencia general de los sujetos es la de focalizar la atención en aquella información en consonancia con sus creencias o hipótesis iniciales, de manera que tratan de minimizar el riesgo de cambiar sus juicios erróneamente por causa de información contraria, la cual, a menudo, suele conllevar gran carga de incertidumbre en la toma de decisiones.

En el caso particular de la auditoría, la aparición del trabajo de Kida (1984) provocó que los investigadores interesados en el estudio de la formación de juicios del auditor centraran su atención en torno a la actitud que estos profesionales podían ofrecer ante la recepción de nueva información. En suma, el citado autor trató de cerrar el siguiente interrogante: ¿Cuál es la actitud que debemos esperar de la función de la auditoría de cuentas? A este respecto, dos son las posturas que se han venido esgrimiendo por parte de los investigadores: la primera de ellas defiende la estrategia confirmatoria apoyándose en los resultados empíricos encontrados tanto por la literatura de la psicología como de la auditoría (Church, 1990, Kida, 1984; Pei et al., 1992); la segunda argumentación, postula el desempeño de la estrategia del desacuerdo basada en el escepticismo que, ya sea implícita (por ejemplo, SAS59) o explícitamente (AICPA, 1988; SAS58), imponen las normas profesionales, así como en los resultados de diversos estudios experimentales (Knechel y Messier, 1990; Butt y Campbell, 1989; McMillan y White, 1993). De esta manera, la controversia en la literatura acerca de esta cuestión permanece aún latente, sin que, hasta la fecha, hayan aparecido resultados concluyentes al respecto.

En el capítulo dos de este trabajo hemos argumentado cómo la heurística de ajuste-anclaje supuso un punto de inflexión en el estudio científico de la formación del juicio humano. En este cuarto capítulo justificamos la elección del modelo de ajuste de creencias de Hogarth y Einhorn (1992) como aproximación psicológica al estudio del escepticismo profesional de los auditores de cuentas. Si bien este modelo ha sido ampliamente empleado en el estudio de los efectos de orden, su aplicación a la estimación de la sensibilidad que muestra el auditor hacia la

evidencia resulta ser escasa. En este sentido, nuestra propuesta de experimentación puede considerarse inédita en la literatura puesto que se constituye como el primer intento de estimación directa de la actitud que desarrollan los auditores de cuentas ante la evaluación secuencial de evidencia confirmatoria y en desacuerdo con la hipótesis de continuidad.

Tras esta introducción, el contenido de este capítulo se estructura en cuatro apartados. En el primero de ellos justificamos la adecuación del modelo de revisión de creencias como una potente herramienta psicológica en el estudio del escepticismo en la formación del juicio del auditor. En el segundo, revisamos la metodología empleada por los estudios precedentes en la elaboración de diseños experimentales. En el tercero detallamos el diseño de nuestro experimento de laboratorio sobre la evaluación de la gestión continuada, así como la descripción de los auditores participantes. Por último, finalizamos el capítulo con un breve apartado de conclusiones.

2. EL MODELO DE REVISIÓN DE CREENCIAS EN LA ESTIMACIÓN DE LA ACTITUD DEL AUDITOR HACIA LA EVIDENCIA

A partir del postulado heurístico de ajuste y anclaje enunciado por Tversky y Kahneman (1974), Hogarth y Einhorn (1992) han logrado desarrollar un modelo matemático en el que sitúa al sujeto decisor en el centro del proceso de formación de juicio, y que incluye las principales variables que determinan el signo de la decisión humana. Este modelo, denominado “revisión de creencias”, contempla el juicio humano como un proceso de evaluación iterativo de series de evidencia compleja en el que el sujeto actualiza su opinión con la llegada de nueva información. La representación analítica del modelo de revisión de creencias se sintetiza de la siguiente manera:

$$S_k = S_{k-1} + \alpha (C) S_{k-1} s(x_k) + \beta (1-C) (1-S_{k-1}) s(x_k) \quad (1)$$

Donde,

S_k = grado de la creencia del sujeto, impresión o actitud bajo una determinada hipótesis, después de evaluar k ítems de evidencia

($0 \leq S_k \leq 1$);

S_{k-1} = anclaje u opinión anterior;

$s(x_k)$ = evaluación subjetiva del ítem k de evidencia;

C = 1, si la evidencia se muestra en desacuerdo a la hipótesis; 0, si la evidencia se muestra a favor;

α = actitud hacia la evidencia en desacuerdo ($0 \leq \alpha \leq 1$);

β = actitud hacia la evidencia confirmatoria ($0 \leq \beta \leq 1$);

De esta forma, la creencia actual S_k se comporta como una combinación lineal de tres subrogados: la *creencia o anclaje previo*, S_{k-1} ; la *evaluación subjetiva* de la pieza de evidencia que el sujeto procesa, $s(x_k)$; y la reacción que provoca el *signo de la evidencia* en el juicio del sujeto evaluador, α y β .

Pero el principal atractivo del modelo lo constituyen las predicciones e implicaciones que el mismo implica. Así, en primer lugar, destaca la predicción del denominado *efecto inmediatez* o mayor peso otorgado a la evidencia evaluada en último lugar cuando el sujeto procesa series de evidencia mezclada, esto es, cuando de forma conjunta se procesa evidencia confirmatoria y en desacuerdo. Esta predicción se basa en la asunción de comportamientos no coincidentes por parte de aquellos sujetos que analizan la misma serie informativa pero en orden contrario, provocando asimetría en la toma de decisiones. De forma analítica, el efecto inmediatez o *cola de pez* puede representarse por la expresión:

$$S(E_+, E_-) > S(E_-, E_+)$$

Donde:

$S(E_+, E_-)$ = Juicio final en el que el sujeto procesa en último lugar evidencia en desacuerdo;

$S(E_-, E_+)$ = Juicio final en el que el sujeto procesa en último lugar evidencia confirmatoria;

E_+ = Evidencia confirmatoria;

E_- = Evidencia en desacuerdo;

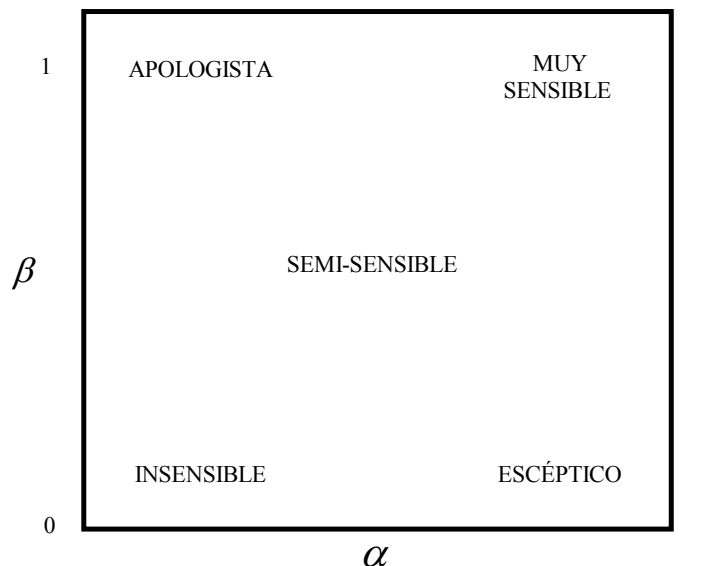
El estudio de los efectos de orden ha tenido un fuerte impacto en el campo de la economía financiera, y en particular en el caso de la auditoría, donde numerosos estudios como los de Ashton y Ashton (1988), Tubbs et al. (1990), Pei et al. (1992), Messier (1992), Asare (1992), Jensen et al. (1996) y Monroe y Ng (2000), parecen confirmar la presencia de asimetría decisional causada por el simple orden en el que la información es procesada. En este sentido, la presencia del efecto inmediatez ha llevado a cuestionar la presunta eficacia y eficiencia que

debería presidir la actividad auditora (Trotman y Wright, 2000), puesto que el juicio del auditor parece verse afectado significativamente por la evidencia recibida en último lugar, más que por el cómputo total de la misma.

No obstante, el modelo de revisión de creencias de Hogarth y Einhorn (1992) también permite la posibilidad de determinar la sensibilidad que muestran los sujetos hacia el signo de la información procesada, es decir, la reacción que provoca la recepción de evidencia confirmatoria o en desacuerdo mediante la estimación de los parámetros α y β del modelo de ajuste de creencias (Eq. 1). De esta manera, atendiendo a los valores que tomen estos coeficientes es posible realizar una clasificación de los sujetos en función de la actitud que estos desarrollen hacia la evidencia que procesan (ver figura 5):

- a) *Insensibles*. Valores nulos de α y β permiten clasificar a los individuos como faltos de sensibilidad tanto hacia la confirmación como hacia el desacuerdo con las hipótesis de partida. Esta actitud resulta poco habitual en la práctica puesto que los individuos suelen mostrarse sensibles en cierta medida hacia uno u otro tipo de evidencia.
- b) *Altamente sensibles*. Esta actitud de los individuos viene dada por valores altos de α y β , llegando a ser extremadamente sensibles cuando $\alpha = \beta = 1$. Este atributo distingue a los sujetos por su gran sensibilidad hacia la evidencia en general, ya sea confirmatoria o contraria.
- c) *Medianamente sensibles*. Por individuos semi-sensibles se entienden aquellos que resultan propensos hacia un tipo u otro de evidencia o hacia ambos, para lo cual ofrecen valores de α y β próximos a 0,5, es decir, se muestran sensibles hacia la evidencia aunque no en un grado extremo.
- d) *Apologistas*. Este tipo de individuo se caracteriza por su actitud extrema a favor de aquella evidencia que confirme su hipótesis inicial. En términos matemáticos viene representado por valores de β cercanos a la unidad a la vez que por valores de α tendentes a 0, donde la actitud máxima hacia la evidencia confirmatoria vendrá dada por $\beta = 1$ y $\alpha = 0$.

Figura 5
Actitudes de los Sujetos hacia el Signo de la Evidencia



Fuente: Hogarth y Einhorn (1992, pág.41)

- e) *Escépticos*. Los individuos escépticos desarrollan una actitud inversa a la de los *apologistas* puesto que se caracterizan por emplear una actitud extrema a favor la evidencia que se muestre en desacuerdo con sus hipótesis. En términos matemáticos, esta tipología vendrá dada por valores de α cercanos a la unidad a la vez que por valores de β inmediatos a 0, donde la actitud extrema hacia la evidencia confirmatoria vendrá dada por $\beta = 0$ y $\alpha = 1$.

La literatura empírica en el campo de la auditoría ha insistido en el empleo del modelo de revisión de creencias al objeto de testar la existencia de efectos de orden. Sin embargo, a diferencia del caso de los efectos de orden, el esfuerzo investigador sobre la estimación de la reacción que causa el signo de la evidencia en el comportamiento de los auditores puede calificarse de escaso. En este sentido, el modelo de revisión de creencias de Hogarth y Einhorn (1992) se presenta como una potente herramienta psicológica para el estudio de la actitud que desarrollan los auditores en la evaluación de la evidencia. Asimismo, la aplicación del modelo de revisión de creencias al caso particular de la evaluación de la gestión continuada permitiría

investigar la manera en que los auditores se enfrentan a la evidencia que bien soporta o contradice la hipótesis de empresa en funcionamiento.

El estudio desarrollado por Bamber et al. (1997) es el único intento, hasta la fecha presente, de tratar de explorar la sensibilidad del auditor a través del modelo de revisión de creencias. Estos autores decidieron estimar directamente dicha estrategia mediante la regresión de las diferentes revisiones de creencias, ya fueran estas confirmatorias o contrarias, desarrollando a tal efecto un experimento en torno al riesgo de las pruebas de De esta manera, Bamber et al. (1997), utilizando las valoraciones de los ítems de evidencia como subrogados de la evaluación subjetiva de la evidencia, $s(x_k)$, realizaron la estimación de los parámetros α y β . Los resultados de dicho estudio mostraron que los auditores resultaron ser más sensibles hacia la evidencia confirmatoria, esto es, hacia aquella evidencia que soportaba la ausencia de errores en la elaboración de los estados contables ($\beta > \alpha$, con $\beta \approx 1$).

A diferencia del estudio de Bamber et al. (1997), en este trabajo nos planteamos la estimación de la actitud del auditor de cuentas en un escenario mucho más complejo, cual es, la evaluación de la continuidad del cliente. Considerando el escepticismo inherente a la profesión de la auditoría de cuentas, en el escenario de la evaluación del principio de empresa en funcionamiento cabría esperar la concesión por parte del auditor de un mayor peso a los factores causantes (evidencia en desacuerdo) de la duda sobre la continuidad, en relación con la importancia atribuida a los factores mitigantes (evidencia confirmatoria). En este sentido, la presunta actitud escéptica del auditor vendría expresada por un valor estimado del coeficiente α superior al valor obtenido en la estimación de β . De forma añadida, tal y como justificamos en el capítulo 3, con el presente trabajo tratamos de analizar los principales factores que pueden afectar al nivel de escepticismo del auditor en nuestro país, relativos a la posible dependencia económica de los honorarios de auditoría, la amenaza de cambio de auditor, la hipótesis de la profecía cumplida, el cuidado de la reputación profesional y la existencia de riesgos de litigio.

Con el propósito de estudiar la actitud del auditor en la evaluación de la continuidad de su cliente así como el papel que juegan en la formación del juicio los anteriores factores, nos propusimos diseñar un experimento de laboratorio que fuese capaz de arrojar luz al estudio de este delicado proceso decisional. En el siguiente apartado se realiza una revisión de la metodología empleada por los estudios precedentes en la elaboración de estudios experimentales,

para justificar en el cuarto epígrafe de este capítulo el diseño de nuestra experimentación con auditores españoles.

3. ANÁLISIS DE LA METODOLOGÍA EN LOS DISEÑOS EXPERIMENTALES

Desde la década de los ochenta diversos han sido los estudios que han aplicado la teoría de la revisión de creencias propuesta por Hogarth y Einhorn (1992) al campo de la auditoría. Esta serie de trabajos, iniciada por el estudio pionero de Ashton y Ashton (1988), se constituye en la actualidad como una potente línea de investigación dentro del paradigma de la formación del juicio humano. El estudio de la formación del juicio humano se caracteriza por ser un proceso altamente complejo e inobservable. Estas dificultades provocan la necesidad de acudir a los denominados “diseños experimentales”, empleados tradicionalmente por las ciencias de carácter experimental, como un método de aproximación a las realidades con dificultades en su investigación, ya sean éstas relativas a su frecuencia o a su acceso limitado.

La dificultad de esta metodología estriba en la adecuada simulación del escenario en el que tiene lugar el comportamiento objeto de estudio. No obstante, una vez que el experimento se adecua a la realidad dos son las principales ventajas que proporcionan las simulaciones controladas respecto de otro tipo de metodologías: en primer lugar, la posibilidad de conseguir un mejor aislamiento del comportamiento que se pretende estudiar, cuestión ésta que requiere un importante esfuerzo en el diseño de los experimentos de modo que se consigan acotar las diferentes variables que interactúan en el proceso; y, en segundo lugar, la posibilidad de provocar la simulación en un momento dado, evitándose así el estudio del comportamiento humano en función de su observación real, que en la mayoría de los casos resulta ser impredecible temporalmente. Un ejemplo de lo anterior lo encontramos en la investigación del contenido informativo del dictamen del auditor a través de la reacción de los precios de las acciones, donde los investigadores encuentran serias dificultades tanto a la hora de fijar el intervalo temporal o fecha de conocimiento por el mercado del informe de auditoría, como en la imposibilidad de aislar a la opinión del auditor como único fenómeno que afecta a las decisiones de los usuarios de la información contable (Ruiz, 1997; Gonzalo y Guiral, 1998b).

Éste es el caso de la formación de juicios de los auditores de cuentas, donde nos encontramos con el diseño experimental como único método factible para el estudio de los procesos cognoscitivos de las actividades que estos sujetos desarrollan. Asimismo, la

justificación del empleo de esta técnica la encontramos en un trabajo reciente de Solomon y Trotman (2002). Estos autores, a través del análisis de citas de las publicaciones aparecidas en las principales revistas especializadas en auditoría, han constatado la cada vez mayor aceptación de la literatura empírica basada en simulaciones experimentales.

Una de las principales cuestiones a debatir es la forma de realizar dichos experimentos, esto es, si deben llevarse a cabo en laboratorios controlados o si, por el contrario, pueden llevarse a cabo sin un control directo o presencial. En este sentido, no deben haber dudas que, en cualquier caso, sería preferible realizar el experimento en habitáculos controlados en aras a garantizar la ausencia de manipulaciones, defectos de control e interpretación. Sin embargo, y debido a las dificultades inherentes al desempeño de la profesión auditora, resulta difícil contar con la colaboración de auditores de cuentas para realizar estos estudios en verdaderos laboratorios. A este respecto, no existe un acuerdo absoluto en cuanto a la forma de llevar a cabo los diseños experimentales sobre la revisión de juicios en el campo de la auditoría. Así, podemos encontrar, de una parte, estudios que han desarrollado sus premisas en auténticos laboratorios (Ashton y Ashton, 1988; Butt y Cambell, 1989; Ashton y Ashton, 1990; Pei et al., 1992; Krull et al., 1993; Reckers y Schultz, 1993; Anderson y Maletta, 1994 y 1999; Messier y Tubbs, 1994; Kerr y Ward, 1994; Johnson, 1995; Kennedy, 1993; Bamber et al., 1997; Chan, 1995; Arnold et al., 2000; Monroe y Ng, 2000). Estos autores aprovecharon conferencias, seminarios, y/o cursos de formación ya preestablecidos para reunir a los sujetos objeto de estudio. La única excepción la encontramos en Chan (1995), quien reunió directamente a los auditores sin que mediara excusa de carácter formativo. Por otra parte, están los realizados por Asare (1992), Messier (1992), Cushing y Ahlawat (1996), Jensen et al. (1996), McMillan y White (1993) y Guiral y Gonzalo (2005) quienes emplearon el envío de cuestionarios por correo como método de obtención de evidencia. En este caso, la excepción la encontramos en este último trabajo, puesto que si bien los anteriores se limitaron a enviar los cuestionarios impresos por correo, McMillan y White (1993) utilizaron la informática como soporte básico del experimento. Por último, cabe resaltar el estudio realizado por Tubbs et al. (1990), que de manera simultánea llevaron a cabo su experimento de laboratorio empleando los dos métodos expuestos.

Otra cuestión a considerar son las diferentes áreas temáticas que dentro del campo de la auditoría de cuentas han sido tratadas por estos estudios. En este punto destacamos tres grandes áreas:

- a) En primer lugar, aquélla que se refiere a la evaluación del sistema de control interno, tales como revisiones preliminares (Ashton y Ashton, 1988; Anderson y Maletta, 1999; Monroe y Ng, 2000), fiabilidad del registro de nóminas (Ashton y Ashton, 1988), fiabilidad del ciclo de cobros (Ashton y Ashton, 1988; Tubbs et al., 1990, Messier, 1992; Anderson y Maletta, 1994 y 1999), fiabilidad del ciclo de pagos (Tubbs et al., 1990; Messier y Tubbs, 1994; Chan, 1995; Bamber et al., 1997) y fiabilidad general del sistema de control interno (Butt y Campbell, 1989; Kerr y Ward, 1994; Jensen et al., 1996).
- b) En segundo lugar, la que hace referencia a la evaluación de la gestión continuada o principio de empresa en funcionamiento (Asare, 1992; Messier, 1992; Kennedy, 1993; Cushing y Ahlawat, 1996; Trotman y Wright, 1996; Arnold et al., 2000; Ashton y Kennedy, 2002).
- c) Por último, aquélla que trata temas referidos a la fiabilidad en la presentación y elaboración de los estados contables (McMillan y White, 1993; Krull et al., 1993; Reckers, 1993; Johnson, 1995; Bamber et al., 1997).

Fuera de la anterior clasificación quedan algunos otros estudios que han tratado de analizar temas ajenos a la auditoría externa tradicional, tales como los que se refieren a la auditoría de cumplimiento (Pei et al., 1992) y al efecto del orden de procesamiento del informe de auditoría en las operaciones de concesión de créditos (Guiral y Gonzalo, 2005).

Con respecto al diseño de los experimentos de laboratorio se pueden observar una serie de pautas comunes en su confección. De esta forma, podemos generalizar el proceso de elaboración de dichos experimentos en cuatro etapas concatenadas, cuales son, el escenario del experimento, la presentación de la evidencia, su codificación y la elección de la muestra, que a continuación pasamos a describir:

- 1) *Escenario del experimento*. La primera fase en el diseño de los experimentos de laboratorio consiste en situar al sujeto de estudio en un escenario o hipótesis de partida. Dicho escenario inicial tiene por objeto dos cuestiones fundamentales: en primer lugar, introducir a los auditores en la tarea a analizar, suministrando para ello información situacional que les permita familiarizarse con la misma; y en segundo lugar, y de acuerdo

con el modelo de Hogarth y Einhorn (1992), proporcionar a los sujetos una creencia inicial que les sirva como punto de arranque o anclaje en el proceso de revisión de creencias. Con respecto a la primera de las cuestiones, apuntaremos que, si bien la gran mayoría de los autores únicamente desarrollan un escenario inicial, otros proponen marcos alternativos en un mismo experimento. En el primer grupo de trabajos podemos comentar, entre otros, los de Krull et al. (1993) y Chan (1995), quienes enmarcaron a los sujetos en un único escenario, el cual hacía referencia a la posibilidad de obsolescencia del inventario y a la fiabilidad del ciclo de cobros, respectivamente. En un segundo grupo de estudios destacamos los de Butt y Campbell (1989) y Bamber et al. (1997). Así, mientras que Bamber et al. (1997) situaron a los auditores en dos marcos alternativos (positivo y negativo), Butt y Campbell (1989) lo hicieron en tres (positivo, neutro y negativo). En cuanto a la creencia inicial proporcionada por el escenario, existen dos tendencias en esta línea de investigación: la primera de ellas, consiste en dejar libre la formulación de la misma al sujeto una vez que éste haya analizado la información preliminar contenida en la descripción del escenario; la segunda tendencia es la de fijar la creencia o probabilidad inicial, con lo que ésta sirve de anclaje o punto de referencia en el proceso secuencial de evaluación de evidencia. A este respecto, la gran mayoría de los trabajos adoptan la primera de las posturas en sus diseños experimentales, quedando los de Ashton y Ashton (1988 y 1990), Kennedy (1993), Chan (1995), Jensen et al. (1996) y Bamber et al. (1997) como defensores de la segunda. Así, por ejemplo, mientras que Bamber et al. (1997), Chan (1995) y Ashton y Ashton (1990) proporcionaron a los sujetos una creencia inicial neutral, es decir, con un juicio preliminar $S_0 = 0.5$, Jensen et al. (1996) partieron de un anclaje del 0.6. Destacamos también a Aston y Ashton (1988) quienes en un mismo experimento de laboratorio crearon tres tramos en la creencia inicial (0.2, 0.5 y 0.7).

- 2) *Presentación de la evidencia.* La segunda de las etapas en el diseño de los experimentos de laboratorio consiste en el suministro de los ítems de evidencia, quienes provocarán las revisiones de creencias (ajuste-anclaje) en última instancia. En este sentido, la gran mayoría de los trabajos analizados optan por presentar los ítems de evidencia en un modo secuencial. Una vez presentado cada ítem se pide al sujeto que actualice su creencia en torno a la tarea objeto de estudio, con lo que tendremos tantas actualizaciones de

creencias como ítems hayan sido procesados. Otras de las cuestiones a tener en cuenta en esta fase del diseño experimental son las que se refieren, por un lado, al orden de presentación de la secuencia y, por otro, al número de ítems de evidencia. Con relación al primer asunto, salvo los trabajos de Ashton y Ashton (1988 y 1990) en los que se analizaron, entre otras, series de evidencia consistentes (positivas y negativas), el resto de los estudios se centraron en el caso de series evidencia mezclada. En lo que se refiere a la segunda de las cuestiones, la tónica general es la de presentar cuatro ítems de evidencia a excepción de los trabajos de Tubbs et al. (1990) y Bamber et al. (1997) con dos, Kennedy (1993) con ocho, Butt y Campbell (1989) y Arnold et al. (2000) con diez y Anderson y Maletta (1994) con catorce.

- 3) *Codificación de la evidencia.* La tercera fase en el diseño de los experimentos de revisión de creencias tiene por objeto analizar en qué medida los sujetos comprenden los ítems presentados, así como la importancia que éstos confieren a los mismos. El procedimiento para determinar estas cuestiones suele consistir en anexar al experimento, una vez realizadas las revisiones de creencias correspondientes, un breve cuestionario en el que los sujetos deben pronunciarse acerca de dos cuestiones: por un lado, deben identificar la evidencia como confirmatoria o en desacuerdo; y por otro, realizar una valoración de su importancia en términos probabilísticas. Así, a modo de ejemplo, Tubbs et al. (1990) solicitaron en primer lugar la codificación de la evidencia como positiva o negativa, para, en segundo lugar, valorar la evidencia en una escala de -100 a $+100$ (-100 = evidencia negativa muy fuerte; $+100$ = evidencia positiva muy fuerte; 0 = evidencia muy débil). A nuestro entender, tanto la codificación como la evaluación de la fuerza de la evidencia resultan del todo cruciales en el diseño de los experimentos de revisión de creencias, puesto que a partir de las mismas se puede obtener un subrogado de la evaluación subjetiva de la evidencia, $s(x_k)$. Además, a partir del anterior subrogado es posible realizar una estimación de los parámetros α y β , de actitud hacia la evidencia en desacuerdo y confirmatoria, respectivamente.
- 4) *Elección de la muestra.* El objetivo de esta última etapa consiste en la obtención de la muestra de sujetos que van a ser objeto de experimentación, y que, en el caso que nos ocupa, estará compuesta por profesionales relacionados con el mundo de la auditoría de

cuentas. En este sentido, el número de auditores empleados varía de un trabajo a otro, pudiéndose encontrar estudios como los de Tubbs et al. (1990) y Messier (1992), los cuales contaron con 251 y 50 auditores, respectivamente. Sin embargo, si bien la diferencia en el tamaño muestral parece a primera vista abultada, no resulta serlo en términos reales. Éste es el caso de Tubbs et al. (1990) quienes, en un mismo estudio, realizaron cuatro experimentos de laboratorio utilizando distintos auditores para cada uno de ellos. Por otra parte, determinados estudios optan por diversificar la muestra de sujetos, no estando la misma compuesta únicamente por auditores de cuentas registrados o firmantes, sino también por integrantes noveles de la profesión, esto es, auditores seniors y juniors. Éste sería el caso del trabajo de McMillan y Whitte (1993) que, en un intento de comprobar el efecto experiencia en la revisión de creencias, obtuvieron una muestra formada por 66 socios-auditores, 50 auditores seniors y otros 50 juniors. En lo que se refiere a la procedencia de los sujetos, la totalidad de los estudios analizados se apoyó en las grandes firmas internacionales de auditoría como proveedores de datos muestrales. En este sentido, destacamos el trabajo de Jensen et al. (1996) quienes reunieron 68 auditores procedentes de cinco de las seis firmas internacionales establecidas en Hong Kong (Arthur Andersen & Co., Delloitte Touche Tohmatsu, Ernst & Young, KPMG Peat Marwick y Price Waterhouse). Otros estudios, como los de Ashton y Ashton (1990) y Reckers y Schultz (1993), utilizaron a KPMG Peat Marwick como única firma proveedora de sujetos, con 179 y 102 auditores, respectivamente. También es de destacar el trabajo de McMillan y White (1993), quienes obtuvieron una muestra total de 166 profesionales de la auditoría de los que un 18% fue aportado por cinco firmas de carácter regional, mientras que el 82% restante fue extraído de tres de las seis grandes firmas internacionales existentes en ese momento.

4. DISEÑO EXPERIMENTAL EN LA EVALUACION DE LA GESTION CONTINUADA

4.1. Experimento de Laboratorio

La simulación comienza con una identificación preliminar de los sujetos participantes con el propósito de obtener información estadística relativa a la edad, formación, experiencia y su

familiaridad con los problemas de discontinuidad. A continuación, se suministra a los sujetos la información de partida que será común para todos. Se puso en conocimiento de los sujetos participantes que se hallaban ante la auditoría de una sociedad anónima constituida en 1981 y dedicada a la elaboración, compra-venta, comercialización, distribución y representación de cervezas y otras bebidas con y sin alcohol, así como otros productos alimenticios de menor importancia. También se aclaraba que esta entidad, de ámbito exclusivamente nacional, se configuraba como cabecera de grupo con participaciones mayoritarias en dos filiales dedicadas por entero a esta actividad económica. Además, los encuestados dispusieron del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias individuales a 31 de diciembre de 2001, junto con los datos comparativos correspondientes al ejercicio de 2000.

Tabla 2
Análisis Económico-Financiero

Ratios relativos a la Solvencia y Liquidez	2001	2000
Ratio de Solvencia = Activo circulante / Pasivo circulante	71,9%	97,5%
Test Ácido I = (Activo circulante – Existencias) / Pasivo circulante	55,3%	81,2%
Test Ácido II = (Activo circulante – Existencias – Deudores) / Pasivo circulante	14,0%	27,3%
Ratios relativos a la Rentabilidad	2001	2000
Rentabilidad Económica = BAIT / ATM	-13,7%	-21,7%
Margen = BAIT/Importe neto cifra negocios	-41,6%	-39,4%
Rotaciones = Importe neto cifra negocios/ATM	32,8%	28,0%
Rentabilidad financiera = BN / FP	-47,9%	-21,4%
Apalancamiento financiero = Financiación ajena / Financiación Propia	134,3%	79,2%
Tipo medio de interés = Gastos financieros / Financiación ajena	8,2%	2,2%

De la lectura de los mencionados estados financieros se esperaba que los participantes realizaran un breve análisis económico-financiero de la situación del cliente, y, en particular, de aquellos factores que pudiesen hacerles dudar acerca del cumplimiento del principio de empresa en funcionamiento. En este sentido, la tabla 2 muestra una serie de ratios mínimos relativos a rentabilidad, solvencia y liquidez que debería emplear el auditor en el transcurso de la calificación financiera de su cliente.

De lo anterior se desprende que esta sociedad se encuentra bajo una situación de notable desequilibrio económico-financiero. En primer lugar, destaca la negatividad continuada en los resultados empresariales, que ha provocado que la sociedad se encuentre bajo el supuesto de disolución contemplado por el artículo 260 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, puesto que los citados quebrantos han dejado reducido el patrimonio empresarial del ejercicio de 2001 a una cifra inferior a la mitad del capital social.

Esta situación viene provocada por una cuenta de resultados deficitaria cuyo empeoramiento causó en el último ejercicio un incremento en las pérdidas del 47%. Sin embargo, si bien las componentes financiera y extraordinaria son las principales responsables del porcentaje anterior, el resultado de explotación experimentó una mejora significativa al quedar las pérdidas reducidas en un 39%. Además, se puede observar que esta empresa ha cubierto sus necesidades de financiación exclusivamente con pasivo exigible, acudiendo para ello al préstamo bancario a corto plazo, razón que justificaría el elevado tipo de interés que se soporta en el ejercicio de 2001. En lo que se refiere al análisis de la solvencia y la liquidez, destaca que la sociedad se encuentre en una situación de insolvencia cercana al 30% de su pasivo exigible. El importe correspondiente a deudas con empresas del grupo se sitúa en el 2% del total del pasivo circulante. Además, a través de la depuración del ratio de solvencia a través de los test-ácidos se comprueba que la escasa liquidez de la empresa es consecuencia, por un lado, de la acumulación de existencias y de los derechos de cobro y, por otro, de la reducción de su cartera especulativa.

Para completar la información inicial, y al objeto de proveer a los sujetos de un anclaje inicial (S_0), se les informó que con fecha de 10 de enero de 2002, la Junta General de accionistas decidió encargar un estudio de asesoría económico-financiera donde se valoraba la capacidad de la empresa para continuar en sus operaciones en el próximo ejercicio. Estos expertos estimaron la continuidad de la empresa en términos probabilísticos, situándola en el 35%. De esta forma, los sujetos deberían cuestionar la presunción de continuidad de debido a la existencia de circunstancias que harían dudar de la aplicación del principio de empresa en funcionamiento. A este respecto, la norma del ICAC establece que la responsabilidad del auditor consistirá en la evaluación de dichas circunstancias, así como en la consideración de aquellos factores que pudieran mitigar o eliminar la duda sobre la viabilidad de la empresa. Así, con el objeto de situar a los sujetos en el proceso de evaluación de evidencia que desarrollan los auditores de cuentas, se procedió a la presentación secuencial de cuatro ítems de evidencia financiera, dos de los cuales

tenían por objeto ahondar en la duda sobre la continuidad mientras que los otros dos se constituyeron como factores mitigantes de la misma.

La selección de la evidencia fue resultado de una fase de preanálisis con destacados miembros de la profesión auditora y del mundo académico. En el anexo se reproducen los cuatro factores así como el experimento correspondiente al grupo 1. De forma análoga a los estudios de Asare (1992) y Bamber et al. (1997), los ítems se presentaron en folios separados y al término de cada una de ellos se solicitó a los participantes que estimaran la continuidad de la empresa en términos probabilísticos. Siguiendo la metodología de los estudios precedentes, se utilizó una escala de valoración comprendida entre 0% y 100%, dividida en 21 intervalos cerrados de cinco puntos porcentuales.

Para poder ampliar el alcance de nuestra investigación se manipularon los cuestionarios con la intención de crear de manera alternativa cuatro grupos experimentales (ver tabla 3):

Tabla 3
Descripción de Grupos del Diseño Experimental con
Audidores de Cuentas

Grupo	Marco	1er Ítem	2º Ítem	3er. Ítem	4º Ítem
1	Viabilidad	M1	M2	C1	C2
2	Viabilidad	C1	C2	M1	M2
3	Fracaso	M1	M2	C1	C2
4	Fracaso	C1	C2	M1	M2

Donde,

M1 = Primer factor mitigante de la duda (evidencia confirmatoria).

M2 = Segundo factor mitigante de la duda (evidencia confirmatoria).

C1 = Primer factor causante de la duda (evidencia en desacuerdo).

C2 = Segundo factor causante de la duda (evidencia en desacuerdo).

Las características que diferencian entre sí a estos experimentos de laboratorio son dos: el orden de presentación de la evidencia y la hipótesis de partida en la que se sitúa al auditor de cuentas. La primera de estas manipulaciones se refiere a la alteración de la serie de evidencia de manera que los grupos 1 y 3 reciben en primer lugar los factores mitigantes de la duda para a

continuación procesar los factores causantes. De forma contraria, los grupos 2 y 4 evalúan en primer lugar los factores adversos y en última instancia aquéllos que contribuyen a reducir las dudas sobre la continuidad⁴⁷.

Por otro lado, siguiendo a Asare (1992), pretendimos discriminar el caso de los grupos 1 y 2 de los diseños 3 y 4, situando para ello a los auditores en un marco de viabilidad y en un ambiente de fracaso, respectivamente. Así, en cuanto a la información de partida se refiere, para el caso del marco de viabilidad (grupos 1 y 2) el anclaje inicial se proporcionaba a los sujetos de la siguiente forma:

«Con fecha de 10 de enero de 2002, la Junta General de accionistas, ante las dificultades anteriormente descritas y la complejidad del nuevo entorno competitivo debido, principalmente, a la saturación que ha venido experimentando el mercado en los últimos ejercicios, decidió encargar a un equipo de expertos en asesoría económico-financiera un estudio sobre la capacidad de la empresa para continuar en funcionamiento en el próximo ejercicio. Dichos expertos, con fecha de 15 de febrero, estimaron que, en términos probabilísticos, la posibilidad de que la empresa continuase con sus actividades era del 35%».

En el caso del marco de fracaso (grupos 3 y 4) los auditores recibían la misma información pero con el enfoque opuesto, es decir, eran preguntados acerca de la posibilidad de que la empresa quebrara.

«Con fecha de 10 de enero de 2002, la Junta General de accionistas, ante las dificultades anteriormente descritas y la complejidad del nuevo entorno competitivo debido, principalmente, a la saturación que ha venido experimentando el mercado en los últimos ejercicios, decidió encargar a un equipo de expertos en asesoría económico-financiera un estudio sobre la posibilidad de que la empresa no continuase en funcionamiento en el próximo ejercicio. Dichos expertos, con fecha de 15 de febrero, estimaron que, en términos probabilísticos, la posibilidad de que la empresa no continuase con sus actividades era del 65%».

⁴⁷ La descripción de los factores causantes y mitigantes puede verse en el anexo.

Además, y al objeto de enfatizar la negatividad de la tarea a auditar, se añadió la siguiente frase a la información inicial del marco de fracaso, como recordatorio de alguno de los factores que podían hacer dudar sobre la presunción de la gestión continuada:

«De esta información destacamos la presencia de pérdidas continuadas así como de un fondo de maniobra negativo».

No obstante, la diferenciación entre ambos marcos perdura a lo largo de los cuestionarios cuando al término de cada ítem de evidencia se solicita a los sujetos su opinión. Así, mientras que en el escenario de viabilidad los sujetos reciben:

«Con base en la información anterior, ¿cuál es a su juicio la probabilidad de que la empresa sea capaz de continuar en funcionamiento? Donde,

0% = La empresa no continuará en funcionamiento con total seguridad.

100% = La empresa continuará con total seguridad».

Mientras, los sujetos encuadrados en la hipótesis preconcebida de fracaso recibían la siguiente pregunta:

«Con base en la información anterior, ¿cuál es a su juicio la probabilidad de que la empresa no sea capaz de continuar en funcionamiento? Donde,

0% = La empresa continuará en funcionamiento con total seguridad.

100% = La empresa no continuará con total seguridad».

Una vez que los sujetos completaban la serie de evidencia se les solicitaba que se pronunciaran sobre el grado de calificación financiera de su cliente, esto es, si decidían emitir un informe limpio, con salvedad o denegado por incertidumbre sobre la continuidad. Además, al término del cuestionario se pidió a cada participante que identificara cada ítem como factor causante o mitigante de la duda, así como una valoración de su relevancia.

Finalmente, para completar el experimento y con independencia del caso presentado a los sujetos, se les pidió su opinión sobre algunas de las cuestiones (percepciones) que podrían condicionar el juicio sobre la continuidad. En este sentido, cuatro fueron las cuestiones que se

presentaron a los sujetos. La primera plantea la posibilidad de que el juicio sobre la continuidad se vea condicionado por la vinculación económica del auditor con su cliente:

«¿Cree que la independencia del cliente (peso de los honorarios en la facturación total) provoca una menor severidad por parte de los auditores a la hora de calificar a una empresa por gestión continuada?»

La segunda pregunta pretendía que el auditor manifestara su opinión sobre si la calificación al cliente condiciona el cambio de auditor. Para ello requerimos la respuesta del auditor a la siguiente cuestión:

«¿Cuál es a su juicio la correlación existente entre la recepción por parte de una empresa de la calificación por gestión continuada y la decisión por parte de ésta de cambiar de auditor?»

La tercera pregunta pretendía determinar si los auditores perciben que la propia calificación que estos realizan sobre la viabilidad del cliente puede considerarse como una profecía auto-cumplida de la quiebra definitiva del mismo. A este respecto, solicitamos la respuesta a la siguiente cuestión:

«¿A su entender, la recepción de un informe calificado por gestión continuada precipita la desaparición de la empresa?»

Por último, la cuarta pregunta pretendía que el auditor manifestara su opinión sobre la posibilidad de que las demandas recibidas influyan en el juicio sobre la gestión continuada de su cliente. A este fin, requerimos una vez la opinión del auditor acerca de la siguiente cuestión:

«¿Cree que las demandas recibidas y/o potenciales por parte de terceros condicionan la calificación por gestión continuada?»

Para evaluar tanto la importancia de las cuatro piezas de evidencia financiera como las cuatro percepciones sobre las consecuencias de la opinión del auditor sobre la gestión continuada se emplearon escalas de Likert de 11 puntos, donde 1 = irrelevante y 11= muy relevante.

4.2. Sujetos participantes

El número total de participantes en el estudio asciende 81 auditores de cuentas ejercientes inscritos en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas (ROAC) (ver tabla 4). La distribución de cuestionarios se llevó a cabo mediante una selección aleatoria de los auditores inscritos en el anuario del ROAC del ejercicio de 2002. El proceso de captación se realizó a través del envío de cuestionarios por correo. El número total de auditores seleccionados fue de 575, de los que se recibieron 81 cuestionarios válidos, lo cual supone un índice de respuesta del 14.1%.

Tabla 4*
Datos Estadísticos Generales por Grupos de Auditores

	TOTAL (n=81)	GRUPO 1 (n=21)	GRUPO 2 (n=20)	GRUPO 3 (n=21)	GRUPO 4 (n=19)
Edad	44.22 (9.52)	44.00 (9.11)	49.75 (10.58)	46.86 (9.03)	44.26 (8.81)
Licenciado:					
Económicas/Empresariales	66	18	18	19	11
Titulados mercantiles	20	1	6	5	8
Derecho	6	3	1	2	0
Otras	3	1	1	0	1
Experiencia externa (años)	10.75 (12.65)	6.47 (10.29)	15.45 (14.06)	7.95 (9.58)	13.63 (14.82)
Experiencia auditor (años)	15.96 (8.32)	16.42 (8.18)	16.10 (8.25)	18.76 (9.01)	21.12 (6.85)
Firmas internacionales	4.07 (6.82)	3.28 (4.59)	3.20 (6.42)	7.61 (9.31)	3.94 (4.74)
Firmas nacionales	6.04 (6.00)	8.14 (5.89)	4.65 (6.45)	7.33 (6.28)	3.78 (4.36)
Auditor individual	6.43 (8.20)	5.28 (7.21)	9.85 (11.09)	4.28 (4.63)	6.47 (8.24)
Frecuencia problemas	2.18 (.672)	1.95 (.384)	2.35 (.745)	2.38 (.804)	2.05 (.621)

* Desviación típica entre paréntesis.

La edad media de los auditores se situó en torno a los 44 años, siendo la formación mayoritaria la titulación de licenciado en Ciencias Económicas o Empresariales. La experiencia media de los auditores estuvo en torno a los 16 años, habiendo desempeñado su actividad en firmas internacionales, nacionales y como auditores individuales durante 4, 6 y 6.5 años, respectivamente. La experiencia fuera del campo de la auditoría financiera quedó fijada en 10

años por término medio. Por último, los sujetos mostraron que la frecuencia con que se encontraban con problemas de gestión continuada era más bien esporádica. Sobre una escala de cinco puntos, donde 1= nunca y 5= prácticamente en cada auditoría, los auditores expresaron una frecuencia media de 2.18, por lo que se podría inferir que la evaluación de la gestión continuada no es una tarea frecuente.

5. CONCLUSIONES

El objetivo de este capítulo ha consistido en la explicación de nuestra experimentación acerca complejo proceso decisional que supone para el auditor la evaluación del principio de empresa en funcionamiento. Atendiendo a la naturaleza secuencial de este proceso y su complejidad, justificamos la necesidad de estudiar el grado de escepticismo profesional con el que los auditores españoles acometen esta tarea.

A tal fin, nuestra propuesta de estudio se concreta en la aplicación práctica de la heurística de ajuste y anclaje enunciada por Tversky y Kahneman (1974). En este sentido, acudimos al modelo de revisión de creencias de Hogarth y Einhorn (1992), y en particular, a su capacidad para estimar la actitud que muestra el auditor ante el signo de la evidencia que procesa en la evaluación de la hipótesis de la continuidad, esto es, de la importancia otorgada a los factores causantes y mitigantes de la duda.

Tras revisar la metodología utilizada en los estudios precedentes, procedimos a diseñar de un experimento de laboratorio que fuese capaz de recoger los factores claves inherentes a la tarea de la evaluación de la gestión continuada, considerando la naturaleza del proceso y el alcance de percepciones de los auditores sobre aquellos incentivos que pueden afectar al juicio sobre la continuidad. Fruto de esta concepción, elaboramos un experimento el que participaron 81 auditores experimentados, que recibieron series de evidencia mezclada (factores causantes y mitigantes) de manera secuencial y en marcos alternativos (viabilidad vs. fracaso). En el siguiente capítulo se realiza el análisis de los resultados de esta experimentación.

CAPÍTULO 5

EL ESCEPTICISMO PROFESIONAL EN LA EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN CONTINUADA EN ESPAÑA

1. INTRODUCCIÓN

En el capítulo anterior y, previamente en el capítulo 2, hemos razonado la necesidad de acudir a técnicas de análisis que permitan observar la complejidad que se esconde en la formación del juicio profesional del auditor sobre la continuidad del cliente. Una cuestión clave en el estudio de la “caja negra” que supone la evaluación de la gestión continuada, es la manera en que los auditores reaccionan ante el signo de la información que procesan. De esta manera, la actitud que muestren los auditores en la consideración de los factores causantes y mitigantes de la duda condicionara la severidad de la formación de su juicio profesional.

Numerosas han sido las referencias profesionales al concepto de escepticismo profesional del auditor. Ejemplos de lo anterior son los pronunciamientos de la AICPA (1972,

1994, 1997) y la IFAC (1994) en los que se manifiesta de forma explícita que “el auditor debe planificar y desarrollar su actividad con una actitud basada en el escepticismo profesional” (AICAP, 1994, AU316.16). La exigencia de una actitud crítica por parte del auditor también ha sido reflejada en las normas de auditoría anglosajonas (AICPA, 1988, SAS 59) e internacionales (IFAC, ISA 570) sobre gestión continuada, en las que se requiere del auditor una actitud activa en la evaluación de la hipótesis de continuidad. Dicha postura activa se traduce en el desempeño de una actitud escéptica respecto de la evidencia que puede alertar del peligro de discontinuidad.

Sin embargo, como justificaremos en el próximo apartado, la realidad del caso español resulta ser bien diferente. En este sentido, las normas de auditoría genéricas emitidas por el ICAC se muestran reticentes a definir el concepto de escepticismo profesional. Asimismo, la norma particular sobre la evaluación de la gestión continuada adolece de cierta ambigüedad al no especificar si la postura del auditor debe ser activa o pasiva, esto es, la obligación de verificar la hipótesis de continuidad en cada auditoría frente a la limitación de esta responsabilidad al caso de que en el transcurso normal de la auditoría determinada evidencia le haga sospechar de la viabilidad del cliente.

Dado el importante papel que juega el escepticismo en la actividad auditora, el objetivo de este capítulo es analizar la el nivel de escepticismo que desarrollan los auditores españoles bajo un entorno de vaguedad normativa. A tal fin acudimos a la metodología propuesta por el modelo de revisión de creencias de Hogarth y Einhorn (1992) como herramienta psicológica para la estimación de la sensibilidad del auditor en la evaluación de los factores que desencadenan su opinión sobre la viabilidad del cliente. Des esta manera, atendiendo a la formulación del modelo de revisión de creencias, es posible detectar la actitud que desarrollan los auditores ante la evaluación secuencial de series de evidencia mediante la estimación de los parámetros α y β .

Si bien en el capítulo anterior hemos presentado nuestra propuesta de experimento de laboratorio para estudiar la sensibilidad que manifiestan los auditores hacia la evidencia en la evaluación de la gestión continuada, en este primer capítulo empírico que comienza mostramos los resultados y conclusiones de nuestra experimentación con una muestra constituida por 81 auditores de cuentas inscritos en el ROAC.

El siguiente apartado enunciaremos las hipótesis a contrastar en nuestra experimentación en relación con el nivel de escepticismo que se puede esperar de la actividad desarrollada por el auditor, considerando el actual marco normativo que rige la evaluación de la continuidad en nuestro país. A este respecto, nuestra primera hipótesis tiene por objeto analizar si los auditores desarrollan un comportamiento basado en el escepticismo profesional, o si por el contrario, la vaguedad normativa de la norma del ICAC provoca la ausencia de dicha actitud. Por otra parte, también justificaremos la emisión de otras dos hipótesis relativas a la actitud que se podría inferir en función de la forma en que la norma ha sido redactada y estructurada. En relación con la primera de ellas, nuestro objetivo es estudiar si el orden en el que la norma del ICAC establece la evaluación de la evidencia, esto es, factores causantes seguidos de factores mitigantes, favorece una mayor sensibilidad hacia la evidencia que confirma la asunción de la continuidad, lo cual sería explicativo del bajo índice de calificaciones por gestión continuada. Respecto a la segunda hipótesis, trataremos de contrastar si la forma en que se enmarca la evaluación de la continuidad en la norma vigente, esto es, en términos de viabilidad, podría diferir de la actitud que mostraría el auditor si acometiese esta tarea en términos de fracaso. Finalmente, enunciamos la hipótesis de que la experiencia profesional juegue un papel fundamental en la actitud que desarrolla el auditor en la valoración de los factores causantes y mitigantes de la duda.

Una vez emitidas estas cuatro hipótesis dedicamos un apartado al análisis de los resultados y su discusión, en el que exponemos la metodología y técnicas estadísticas empleadas para la interpretación de la actitud mostrada por los auditores. Finalmente, este capítulo finaliza con un apartado en el que resumimos las conclusiones de nuestra experimentación.

2. DESARROLLO DE HIPÓTESIS

2.1. El escepticismo de auditor en el contexto de una norma vaga

La responsabilidad que la Sociedad ha depositado en la profesión auditora supone la expresión de una opinión independiente acerca de la veracidad de la información contable que elaboran las empresas y que será la base para la toma de decisiones de un amplio abanico de usuarios, entre los que se encuentran los propietarios y gestores de la empresa, inversores,

acreedores, trabajadores, el Estado, etc. La confianza que otorgue el auditor sobre la razonabilidad de los estados contables se considera clave en la distribución de los recursos financieros (Cook y Winkle, 1987). De esta manera, la auditoría cumple un principio de interés público al definirse como un instrumento que trata de garantizar que la empresa está cumpliendo con las responsabilidades que debe a un importante colectivo de usuarios (Ruiz Barbadillo, 1997).

Un atributo esencial e inherente a la actividad de la auditoría de cuentas es el denominado “escepticismo profesional” (Beasley et al., 2000). Dado que la información financiera que publican las empresas se considera el resultado de la aplicación de principios y normas contables, se espera que el auditor desarrolle una actitud crítica en la verificación de esta información (Venuti, 2004). El ejercicio de una actitud escéptica es de vital importancia en la calidad de la información contable, y debería ser visto como tal por parte de los usuarios de los estados financieros (Beasley, 2001). A este respecto, la importancia de que el auditor mantenga una actitud basada en el escepticismo profesional ha sido apuntada por numerosas instituciones y organismos reguladores internacionales, tales como la American Accounting Association (AICPA), Security Exchange Commission (SEC) y la International Auditing and Assurance Standards Board (IASSB).

El referente más importante en la delimitación del concepto de escepticismo profesional lo constituye el caso norteamericano. En este sentido, la AICPA establece mediante la SAS 1 (AICPA, 1972), actualizada posteriormente por la SAS 82 (AICPA, 1997), que “la actividad auditora requiere una actitud basada en el escepticismo profesional, entendiéndose por escepticismo una actitud crítica en la evaluación de la evidencia” (párrafo 7). Asimismo, la norma prescribe que “desde que la evidencia es generada y evaluada a través de las pruebas de auditoría, el ejercicio del escepticismo profesional deberá estar presente a lo largo de toda el proceso de auditoría” (párrafo 8)⁴⁸. La AICPA también obliga al auditor a desarrollar una actitud escéptica en la evaluación de la gestión continuada. A tal fin, este organismo regulador emitió la norma de auditoría SAS 59 (AICPA, 1988), que reemplazó a la anterior SAS 34 (AICPA, 1981). La norma SAS 59 es un claro ejemplo de la aplicación del concepto de escepticismo recogido por la AICPA en las normas de carácter general, puesto que establece la obligación de verificar

⁴⁸ Similar descripción del concepto de escepticismo profesional se puede encontrar en la ISA 240 propuesta por la IFAC.

la hipótesis de continuidad en cada auditoría. De esta manera, se exige un esfuerzo al auditor en la búsqueda y evaluación de los factores causantes de la duda en cada auditoría. En otras palabras, se requiere que el auditor adopte una postura activa y crítica que le haga dudar de la capacidad de su cliente para continuar en funcionamiento cada vez que audite sus estados financieros⁴⁹. Asimismo, la interpretación del escepticismo como postura activa ha supuesto una importante evolución normativa por parte de la AICPA, que antes de la entrada en vigor de la SAS 59 obligaba al auditor a evaluar la hipótesis de continuidad solamente si en el transcurso normal de la auditoría determinada evidencia le hacía dudar acerca de la viabilidad del cliente, esto es, una postura pasiva (Goldstein, 1989).

A diferencia de la AICPA, las normas técnicas de carácter general del ICAC no definen el concepto de escepticismo profesional. En este sentido, la norma española parece otorgar únicamente importancia a la independencia y diligencia que se espera del auditor. Así, mientras que en el apartado 1.3.1 puede leerse “El auditor de cuentas durante su actuación profesional, mantendrá una posición de absoluta independencia, integridad y objetividad”, en el apartado 1.4.1. encontramos que “El auditor de cuentas en la ejecución de su trabajo y en la emisión de su Informe actuará con la debida diligencia profesional”. De esta forma, resulta evidente que las normas generales eluden la imposición al auditor de una actitud escéptica. La única y breve referencia a este concepto se haya en la norma técnica sobre errores e irregularidades de 2000, apartado quinto, donde se puede leer “El auditor llevará a cabo su actuación con una actitud de escepticismo profesional, reconociendo que puede encontrar circunstancias o hechos que indiquen la existencia de errores e irregularidades”. Sin embargo, la interpretación que hace esta norma se refiere al caso particular de fraudes e irregularidades y no a la actitud genérica que debería adoptar el auditor en el curso normal de su trabajo.

La norma del ICAC sobre evaluación del principio de empresa en funcionamiento es aún si cabe más reacia en cuanto a la exigencia de una actitud escéptica (Guiral y Gonzalo, 1996). Como ya pusimos de manifiesto en el capítulo primero de este trabajo, en la norma española no se exige de forma explícita una postura activa del auditor basada en el escepticismo profesional. Un primer ejemplo de la ausencia de esta postura activa puede apreciarse en el párrafo 1.3. cuando la norma establece que “Esta norma establece los procedimientos de verificación y

⁴⁹ La IFAC, a través de la ISA 570, también establece que el auditor debe emplear una postura activa en la evaluación de la gestión continuada del cliente.

evaluación que el auditor deberá aplicar en el caso intermedio de que no encontrándose la entidad en un proceso de liquidación o disolución, existan no obstante dudas sobre su capacidad para continuar como empresa en funcionamiento”, o en el párrafo 2.2, donde puede leerse “El auditor de cuentas ha de evaluar las circunstancias descritas, entre otras, en el Anexo I que pudieran haber sido detectadas durante su trabajo para determinar si son indicativas de un deterioro rápido o gradual, si son temporales o recurrentes, y si pueden identificarse con ciertos activos en particular o son generales del negocio.” De esta manera, puede concluirse que ni las normas de carácter general ni la específica sobre la evaluación del principio de empresa en funcionamiento, exigen de manera nítida al auditor que desarrolle una actitud basada en el escepticismo profesional.

Así, en la práctica el auditor no tiene la obligación desde un punto de vista normativo de otorgar mayor importancia a los factores causantes de la duda sobre la continuidad, en relación con los factores mitigantes. Basándonos en la no delimitación del concepto de escepticismo profesional en la normativa de auditoría que regula este proceso, emitimos la primera de nuestras hipótesis:

H₁: La vaguedad de la normativa española ampara que los auditores no desarrollen un comportamiento basado en el escepticismo profesional sobre la presunción de continuidad del cliente

2.2. La estructura de la norma y su relación con el escepticismo profesional

Como ya hemos justificado anteriormente, la vaguedad de la norma del ICAC sobre gestión continuada no parece contribuir a que los auditores desarrollen una actitud escéptica en la evaluación de la evidencia. No obstante, la ausencia de una postura activa en la verificación del principio de empresa en funcionamiento no es el único argumento que podría explicar la falta de escepticismo profesional. A continuación abordamos dos cuestiones que, relacionadas con la propia estructura de la norma, adicionalmente pueden contribuir a la baja calificación por gestión continuada, cuales son, el orden en la que la evidencia es procesada y la evaluación de la continuidad desde la perspectiva de la viabilidad.

2.2.1. El orden de procesamiento de los factores causantes y mitigantes

Un factor que podría aportar una explicación coherente de la resistencia que ofrecen los auditores a emitir informes cualificados por gestión continuada es el que se refiere al orden en el que la evidencia es procesada. En el segundo capítulo de este trabajo justificamos que la formación del juicio sobre la continuidad responde a un proceso complejo, que requiere del procesamiento secuencial de la información (Gibbins, 1984).

De acuerdo con el postulado heurístico de ajuste-anclaje y las predicciones del modelo de revisión de creencias de Hogarth y Einhorn (1992), el orden en el que el auditor procese los factores causantes y mitigantes de la duda puede causar el denominado *efecto inmediatez* o mayor peso otorgado a la evidencia recibida en último lugar. La implicación de este efecto es que el mero orden de presentación de estos factores puede causar la presencia de asimetría en el juicio del auditor sobre la continuidad del cliente, afectando por lo tanto a la eficacia y eficiencia de la auditoría de cuentas (Ashton y Ashton, 1998).

Para analizar la posible repercusión del efecto inmediatez acudimos, una vez más, a la redacción de la norma del ICAC sobre la evaluación del principio de empresa en funcionamiento. Si se considera la manera en la que dicha norma estructura el procesamiento de la evidencia, puede concluirse que la formación del juicio debe comenzar con la evaluación de los factores causantes de la duda para concluir, a continuación, con el análisis de los factores mitigantes. Prueba de lo anterior es el apartado 3.1. de dicha norma, donde puede leerse “Identificada una situación del tipo descrito en el Anexo I, el auditor de cuentas debe evaluar y tomar en cuenta aquellos otros factores que tienden a reducir o eliminar sus posibles consecuencias. En el Anexo II se exponen algunos ejemplos de posibles factores mitigantes de la duda”. Así, dado que la redacción de la norma del ICAC requiere examinar en última instancia los factores mitigantes ante problemas de continuidad, la estimación de la probabilidad de supervivencia del cliente puede verse favorablemente afectada.

Asimismo, numerosos estudios han encontrado la presencia del mencionado efecto inmediatez en la evaluación de la gestión continuada. Así, por ejemplo, a través de diseños experimentales, Asare (1992), Messier (1992) y Arnold et al. (2000) sometieron a auditores a la evaluación de series de la misma evidencia (factores causantes y mitigantes) pero en distinto orden. Los resultados de estos trabajos confirman que aquellos auditores que procesaron al final

de la serie de evidencia los factores mitigantes ofrecen un juicio más optimista acerca de la habilidad del cliente para continuar en funcionamiento, en comparación con los juicios de aquellos otros auditores que recibieron en última instancia los factores causantes de la duda. De esta manera, tanto la propia estructura de la norma como los resultados de los estudios empíricos nos llevan a emitir nuestra segunda hipótesis:

H₂: El orden de procesamiento de la evidencia que requiere la norma del ICAC favorece que los auditores no desarrollen una actitud escéptica en la evaluación de la continuidad del cliente

2.2.2. El enfoque de la evaluación de la continuidad: La hipótesis marco

Otro factor que podría esgrimirse para argumentar la escasa severidad de los auditores en la evaluación de la gestión continuada es la denominada *hipótesis-marco*. En este sentido, ya comentamos en el capítulo segundo de este trabajo que esta presunción hace referencia a la posibilidad de que los sujetos puedan utilizar hipótesis alternativas en la evaluación de la evidencia.

Una vez más, Tversky y Kahneman (1981) fueron los precursores de la teoría de la hipótesis preconcebida. Esta línea de investigación se puede considerar como una de las más importantes en el campo de la psicología aplicada, donde se ha venido argumentando que la forma o escenario en que se evalúa una tarea determinada tiene repercusiones en la formación del juicio del individuo (Gorman, 1986). Así, el enfoque o predisposición inicial con la que el sujeto procesa la evidencia puede alterar la toma de decisión. De esta manera, los sujetos enmarcados positivamente serán más sensibles hacia aquella evidencia que confirme la hipótesis de partida, mientras que aquellos situados en un marco negativo tenderán hacia aquella información que rechace la hipótesis o predisposición inicial.

Al igual que la teoría psicológica de la revisión de creencias, el fenómeno de la hipótesis marco ha sido objeto de profunda investigación en el campo de la auditoría, donde diversos estudios han tratado de verificar si los auditores ofrecen una actitud bien confirmatoria, bien en desacuerdo. A este respecto, los trabajos de Kida (1984), O'Clock y Devine (1995) y Ayers y Kaplan (1993) sugieren que los auditores se ven afectados por el marco en el que procesan la información. Si lo anterior es cierto, la aplicación de esta teoría al caso de la gestión continuada

sugiere que el juicio del auditor en términos de “continuidad” podría diferir significativamente de la evaluación que esta podría realizar en términos de “no continuidad”. Así, de un lado, si el auditor es enmarcado en un entorno de viabilidad tenderá a dar mayor importancia a los factores que justifican esta hipótesis, esto es, los factores mitigantes de la duda. De otro lado, si el auditor se enfrentase a un marco de fracaso o evaluación de la “no continuidad”, podría esperarse que buscara confirmar dicha hipótesis otorgando mayor importancia a los factores causantes de la duda.

Este razonamiento nos lleva a plantear que siguiendo la actual redacción de la norma del ICAC, los auditores parecen enfrentarse a la evaluación del principio de empresa en funcionamiento en un marco de viabilidad. En este sentido en el apartado 2.1. de la norma puede leerse “Es responsabilidad del auditor de cuentas considerar durante el desarrollo de su trabajo si la aplicación del principio contable de empresa en funcionamiento es procedente”. Considerando la redacción de la norma y los resultados de la investigación previa, emitimos la tercera hipótesis de nuestro estudio:

H₃: La evaluación de la hipótesis de continuidad en un marco de viabilidad favorece que los auditores no desarrollen una actitud escéptica

2.3. El efecto de la experiencia en la sensibilidad del auditor hacia los factores causantes y mitigantes de la duda

Un tercer factor que según la literatura especializada podría jugar un papel importante en la evaluación de la continuidad, apunta a las habilidades de los auditores para evaluar tal permisa contable (Hogarth, 1991). El conocimiento adquirido en las decisiones pasadas, ya sea en la identificación de los errores cometidos, las diferentes alternativas evaluadas, etc., se comporta como un valor indispensable de la experiencia profesional (Libby y Luft, 1993).

Así, la asiduidad con la que el auditor evalúa la presunción de continuidad puede mejorar la eficiencia del proceso de auditoría, incrementando el acierto en la formación del juicio y la posterior emisión del informe de auditoría correspondiente (Choo y Trotman, 1991). En este sentido, si el auditor no evalúa con frecuencia problemas de gestión continuada, el aprendizaje a través de la experiencia y el desarrollo de sus habilidades cognoscitivas se hace realmente

complicado (Ho, 1994; Nelson, 1994). La investigación empírica que soporta este efecto se basa en los trabajos de Libby (1985), Libby y Frederick (1990) y Ashton (1991).

Dado que el ejercicio del escepticismo profesional es considerado esencial en la actividad auditora (Beasley, 2001), cabe esperar que los auditores con mayor experiencia o mayor asiduidad en la evaluación de los problemas de falta de continuidad ofrezcan una mayor sensibilidad hacia los factores causantes de la duda. El estudio de esta cuestión nos lleva a emitir la cuarta hipótesis:

H₄: Cuanto mayor sea la frecuencia de observación de problemas de continuidad, mayor será el escepticismo profesional en la formación del juicio del auditor.

3. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En este apartado ofrecemos los resultados de nuestra experimentación con 81 auditores de cuentas, los cuales fueron sometidos a la evaluación secuencial de factores causantes y mitigantes de la duda sobre la continuidad de un cliente hipotético. Dos fueron las principales manipulaciones que realizamos en nuestro diseño experimental: 1) el orden de recepción de la evidencia; y 2) el marco en que se situó la evaluación de la gestión continuada. Asimismo, el experimento también recoge las percepciones de los auditores sobre los principales incentivos que pueden condicionar su opinión, cuestión ésta que será abordada en el siguiente capítulo.

La tabla 5 presenta la evolución de las diferentes revisiones de creencias en función del orden en el que los auditores recibieron los factores causantes y mitigantes. Dado que el objetivo principal de nuestro estudio consiste en la medición de la sensibilidad que muestran los auditores ante el signo de la información que procesan, procedimos, en primer lugar, a estudiar la importancia otorgada individualmente a cada pieza de evidencia recibida. A este respecto, la tabla 6 muestra cómo los auditores otorgaron significativamente mayor relevancia a la evidencia que suscitaba dudas acerca de la continuidad del cliente en detrimento de la información favorable a la misma. En este sentido, los auditores otorgaron una importancia en términos medios a los factores causantes y mitigantes de la duda de 6.91 (desviación típica 1.86) y 5.59 (desviación típica 2.28) puntos, respectivamente. El test *t* de comparación de medias revela diferencias muy significativas entre ambos tipos de factores ($t = -5.70$; $p = .001$).

Tabla 5*
Revisiones de Creencias por grupos de Auditores

	Grupo 1 MV(M1,M2,C1,C2) (n=21)	Grupo 2 MV(C1,C2,M1,M2) (n=20)	Grupo 3 MF(M1,M2,C1,C2) (n=21)	Grupo 4 MF(C1,C2,M1,M2) (n=19)
Juicio Inicial (S ₁)	50.00 (25.54)	38.25 (19.14)	48.81 (21.38)	35.52 (21.85)
Juicio Intermedio (S ₂)	53.81 (24.64)	28.00 (18.09)	48.57 (20.19)	26.57 (18.71)
Juicio Intermedio (S ₃)	29.28 (20.26)	46.25 (25.81)	37.61 (25.81)	40.78 (21.03)
Juicio Final (S ₄)	25.71 (16.30)	54.50 (21.33)	31.67 (24.86)	47.63 (26.73)
Revisión de creencias (S ₄ -S ₁)	-24.28 (22.26)	16.25 (20.05)	-17.14 (25.52)	12.10 (26.83)

*MV= Marco viabilidad; MF= Marco fracaso; M= Factor mitigante; F= Factor causante; S₁ = Formación del juicio después de procesar la primera ítem de evidencia; S₂ = Formación del juicio después de procesar la segunda evidencia; S₃ = Formación del juicio después de procesar la tercera evidencia; S₄ = Formación del juicio después de procesar todas los ítems de evidencia. Entre paréntesis aparece la desviación típica.

Tabla 6*
Importancia Otorgada por los Auditores a los Factores Causantes y Mitigantes de la duda sobre la continuidad

Grupo	C1	C2	M1	M2
1 (n = 21)	6.76 (2.30)	7.00 (1.58)	5.85 (2.11)	5.33 (2.26)
2 (n = 20)	6.40 (1.66)	7.15 (2.23)	6.05 (2.28)	5.76 (2.55)
3 (n = 21)	6.33 (1.88)	7.85 (1.76)	6.47 (1.63)	5.52 (2.29)
4 (n = 19)	6.68 (1.52)	7.15 (1.60)	5.26 (2.18)	5.27 (2.19)
Total (n = 81)	6.54 (1.85)	7.29 (1.60)	5.92 (2.20)	5.27 (2.33)

*Entre paréntesis aparece la desviación típica. El test Chi-Cuadrado no reflejo diferencias significativas entre grupos en la valoración de los distintos factores causantes y mitigantes.

Si bien la interpretación aislada que hacen los auditores de la evidencia parece sostener una actitud basada en el escepticismo profesional, resulta necesario analizar, en segundo lugar, si

dicha sensibilidad se mantiene en el proceso de ajuste de creencias. En este sentido, el cambio en el juicio del auditor provocado por la recepción de evidencia bien confirmatoria bien contraria a la hipótesis de continuidad, se constituye como un potente indicador de la actitud que este emplea en la evaluación del principio de empresa en funcionamiento.

Con el propósito de analizar la actitud mostrada por nuestra muestra de auditores decidimos realizar la estimación directa de los coeficientes α y β bajo la formulación analítica del modelo de Hogarth y Einhorn (1992):

$$S_k = S_{k-1} + \alpha (C) S_{k-1} s(x_k) + \beta (1-C) (1-S_{k-1}) s(x_k)$$

Donde, en el caso particular de nuestra experimentación,

S_k = estimación de la capacidad del cliente para continuar en funcionamiento, después de evaluar k ítems de evidencia ($0 \leq S_k \leq 1$);

S_{k-1} = anclaje u opinión anterior a la evidencia k sobre la continuidad;

$s(x_k)$ = evaluación subjetiva del ítem k de evidencia (factor causante o mitigante de la duda sobre la continuidad);

C = 1, si la evidencia se muestra en desacuerdo a la hipótesis de continuidad (factor causante); 0, si la evidencia se muestra a favor de la continuidad del cliente (factor mitigante);

α = actitud hacia la evidencia en desacuerdo (factores causantes de la duda) ($0 \leq \alpha \leq 1$);

β = actitud hacia la evidencia confirmatoria (factores mitigantes de la duda) ($0 \leq \beta \leq 1$);

Para lograr la estimación de los parámetros α y β se calcularon las diferentes revisiones de creencias de los auditores participantes, generándose un total de 324 (81 sujetos x 4 revisiones). De estas observaciones se excluyeron 81 correspondientes al anclaje inicial (S_0) puesto que éste fue introducido como punto de referencia y, por tanto, su comparación con el juicio inicial (S_1) no se puede considerar una verdadera actualización de creencias. Por tanto, la muestra final está constituida por 243 revisiones o cambios de creencias.

Como ya indicamos en el capítulo 2, del análisis de los coeficientes α y β se puede inferir el grado de escepticismo con que actuaron los auditores en la evaluación de la evidencia. Así, por una parte la tendencia al desacuerdo frente a la evidencia o mayor peso otorgado a los factores

causantes vendría explicada por el valor estimado de α . Por otra parte, el coeficiente β revelaría la tendencia hacia la evidencia que soporta la hipótesis de continuidad, esto es, los factores mitigantes de la duda. Aplicando la metodología de Hogarth y Einhorn (1992), si el valor estimado del coeficiente α supera al valor de β se podría inferir una tendencia hacia el escepticismo profesional, en la que el auditor estaría concediendo mayor relevancia en la formación de su juicio a la evidencia contraria a la hipótesis de continuidad o factores causantes de la duda. Por el contrario, cuando valores de β resultan ser superiores a los valores de α vendría a representar el desempeño de una actitud poco crítica en la evaluación de la gestión continuada en la que el auditor estaría otorgando mayor importancia a los factores mitigantes de la duda.

En los siguientes tres apartados presentamos los resultados de la estimación en nuestra experimentación de la sensibilidad general de los auditores hacia los factores causantes y mitigantes de la duda, así como el papel que juegan el orden de procesamiento de la evidencia, la hipótesis marco y la experiencia profesional del auditor.

3.1. El escepticismo del auditor en la evaluación de la gestión continuada

El concepto de escepticismo profesional no ha sido recogido de forma explícita por las normas de auditoría en nuestro país. La primera hipótesis de nuestro trabajo plantea la posibilidad de que, a consecuencia de la vaguedad normativa que preside la evaluación de la gestión continuada, los auditores no ofrezcan una actitud basada en el escepticismo profesional.

Si bien la interpretación aislada que hacen los auditores de la evidencia parece sostener una actitud basada en el escepticismo profesional, resulta necesario analizar, en segundo lugar, si dicha sensibilidad se mantiene en el proceso de ajuste de creencias. A tal fin decidimos realizar la estimación de los coeficientes α y β bajo la formulación analítica del modelo de Hogarth y Einhorn (1992). Tras la aplicación del análisis de regresión lineal múltiple por el método de mínimos cuadrados ordinarios, con revisión de creencias ($S_k - S_{k-1}$) como variable independiente, llevamos a cabo una estimación de los parámetros α y β (ver tabla 7). La medida de la bondad de ajuste del modelo general se situó en el 41% de los juicios realizados por los auditores, resultando muy significativos los parámetros explicativos del proceso de revisión de creencias. El valor que adquiere el coeficiente α es de 0,4094, mientras que el valor que obtiene el coeficiente β es de

0,3485, la diferencia entre los coeficientes α y β ascendió a 0,0609 (0,4094-0,3485), valor que parece sostener la hipótesis de semi-sensibilidad hacia la evidencia en general, ya sea ésta confirmatoria o en desacuerdo. En este sentido, nuestra estimación de la sensibilidad informativa se asemeja al experimento desarrollado por Bamber et al. (1997), quienes detectaron significatividad en los mismos coeficientes ($\alpha= 0,339$ y $\beta= 0,841$) con una R^2 del 55.5%. No obstante, el trabajo de Bamber et al. (1997) difiere en el área de estudio, puesto que dicho experimento se planteó en torno al riesgo de las pruebas de auditoría.

Tabla 7

Regresión por Mínimos Cuadrados Ordinarios con Revisión de Creencias de Auditores como Variable Dependiente ($S_k - S_{k-1}$)

Variables	Coefficiente	Estadístico t
δ	-6.206	-.2837
$S_{k-1} s(x_k)$.4094	5.049***
$(1 - S_{k-1}) s(x_k)$.3485	4.556**
R^2	.4102	
R^2 Ajustada	.4053	
Estadístico F	83.478	
Probabilidad	.000	
n	243	

* Significativo con $p < .10$. ** Significativo con $p < .05$. *** Significativo con $p < .00$.

Para inferir si la actitud ante el signo que presenta la evidencia resultaba ser significativamente diferente acudimos al test de Wald. El resultado de esta prueba permite rechazar la hipótesis de desigualdad entre estos coeficientes ($\chi^2 = 0,1838$; $p= 0,6681$), por lo que no se puede considerar que los auditores desarrollen una actitud basada en el escepticismo profesional. En este sentido, no parece trasladarse al juicio dinámico provocado por el proceso de revisión de creencias la mayor importancia que los auditores otorgaron aisladamente a la evidencia (ver tablas 6 y 7) que ponía en tela de juicio la capacidad de la empresa para continuar en funcionamiento. Estos resultados soportan un comportamiento pasivo por parte de la profesión, de manera que la formación del juicio de los auditores en la evaluación de la gestión

continuada no parece basarse en el escepticismo. El coeficiente alfa o “mayor importancia otorgada a los factores causantes” es similar a al coeficiente beta o “mayor importancia otorgada a los factores mitigantes”. Siguiendo el modelo de Hogarth y Einhorn, en términos generales se puede clasificar a los auditores como semi-sensitivos hacia la evaluación de la evidencia en general (con α y β próximos a 0,5). De esta forma, nuestros resultados parecen soportar nuestra primera hipótesis, esto es, el desempeño de un comportamiento pasivo consecuente con la vaguedad de la norma profesional española.

3.2. El efecto orden en la evaluación de la continuidad

La segunda cuestión que analizamos en este capítulo es consecuencia de la estructura/redacción de la norma del ICAC sobre la evaluación del principio de empresa en funcionamiento. Nuestra segunda hipótesis hace referencia a la predicción de efectos de orden del modelo de Hogarth y Einhorn (1992). En efecto, asumiendo que la evidencia procesada en último lugar suele condicionar la decisión final del sujeto evaluador, nos planteamos la posibilidad de que los auditores que reciban los factores causantes al termino de la serie ofrecerán un mayor escepticismo profesional, en comparación con aquellos que procesen los factores mitigantes en ultimo extremo, tal y como requiere la norma del ICAC.

La literatura precedente ha centrado su esfuerzo en la comprobación del efecto inmediatez mediante la comparación de los juicios de los auditores que procesaron la serie factores causantes-mitigantes versus mitigantes-causantes⁵⁰. A diferencia de la investigación anterior, en este trabajo nuestro objetivo es testar si el orden de procesamiento afecta a la actitud del auditor, es decir, al valor que toman los parámetros α y β . Con el propósito de controlar si la actitud ante la evidencia se ve afectada por el orden en el que los sujetos procesan la evidencia, procedimos a estimar el modelo de Hogarth y Einhorn (1992) para dos escenarios alternativos derivados de la primera manipulación que realizamos en nuestro experimento: el orden de procesamiento de la evidencia. Así, en el primer escenario los auditores recibieron en primer lugar los mitigantes de la duda seguidos de los causantes (Grupos 1 y 3). En el segundo

⁵⁰ En nuestra experimentación, si se comparan las revisiones de creencias (S_4-S_1) de los grupos que procesaron factores causantes y mitigantes pero en orden contrario se aprecia la existencia del efecto inmediatez ($F= 6.93$; $p=.000$), es decir, que los auditores que recibieron al término de la serie los factores causantes (Grupos 1 y 3) reaccionaron con mayor preocupación ante el posible riesgo de discontinuidad en comparación con aquéllos que recibieron la misma información pero en orden contrario (Grupo 2 y 4).

escenario, los auditores procesaron la evidencia de acuerdo con la norma del ICAC, esto es, factores causantes seguidos de mitigantes (Grupos 2 y 4). Los resultados que se obtienen quedan descritos en la tabla 8.

Tabla 8

Regresión por Mínimos Cuadrados Ordinarios con Revisión de Creencias de Auditores como Variable Dependiente ($S_k - S_{k-1}$) en escenarios con Orden de Procesamiento diferente

Variables	Modelo 1 ^a (Factores mitigantes/causantes)		Modelo 2 ^b (Factores causantes/mitigantes)	
	Coefficiente	Estadístico t	Coefficiente	Estadístico t
δ	-.0015	-.0507	-.0037	-.1164
$S_{k-1} s(x_k)$.4145	4.111***	.4332	3.033***
$(1 - S_{k-1}) s(x_k)$.1827	2.011**	.3963	3.686***
R²	.3060		.4241	
R² Ajustada	.2948		.4145	
Estadístico F	27.129		42.206	
Probabilidad	.000		.000	
n	126		117	

* Significativo con $p < .10$. ** Significativo con $p < .05$. *** Significativo con $p < .00$.

^a El modelo 1 recoge la estimación de la sensibilidad hacia los factores causantes y mitigantes para los 42 auditores pertenecientes a los grupos 1 y 3 ($n_1 = 21$ y $n_3 = 21$, respectivamente), lo que supuso un total de 126 revisiones de creencias (42 auditores x 3 revisiones de creencias).

^b El modelo 2 muestra la estimación de estos parámetros para los 39 auditores de los grupos 2 y 4 ($n_2 = 20$ y $n_4 = 19$, respectivamente), lo que provocó un total de 117 revisiones de creencias (39 auditores x 3 revisiones).

En ambos escenarios el modelo de revisión de creencias resulta ser significativo, alcanzando la medida de la bondad del ajuste un valor aproximado del 30% para el escenario del orden mitigantes/causantes, mientras que para el escenario del orden causantes/mitigantes el valor alcanzado es del 42% aproximadamente. En ambos modelos los coeficientes de las variables α y β resultan significativos a un nivel del 95% o superior.

Si analizamos el modelo 1 correspondiente al orden mitigantes/causantes puede verse que el valor que adquiere el coeficiente α es de 0,4145, mientras que el valor que obtiene el coeficiente β es de 0,1827, demostrándose por tanto que los auditores otorgan en este escenario un mayor valor a los factores contrarios a la hipótesis de continuidad (factores causantes de la

duda) que a los factores acordes a esta hipótesis (factores mitigantes de la duda). La diferencia entre los coeficientes α y β alcanza un valor de 0,2318 (0,4145-0,1827), lo cual indica que cuando los auditores procesan los factores causantes en último lugar ofrecen cierto grado de escepticismo profesional. Para determinar si la actitud ante la evidencia que confirma la hipótesis de continuidad resulta significativamente distinta frente a la evidencia que no es conforme a esta hipótesis, hemos utilizado el test de Wald que permite rechazar la hipótesis de desigualdad entre los coeficientes α y β . El valor que se alcanza para este test es $\chi^2 = 0,2852$ con una probabilidad de 0,000 de lo que se deduce que existen diferencias estadísticamente significativas entre el valor otorgado a los factores causantes y mitigantes de la duda, cuando los factores causantes son procesados al final de la serie de evidencia.

Si analizamos el modelo 2, se puede observar que los auditores que procesaron en último lugar los factores mitigantes también otorgaron un mayor valor a la evidencia en desacuerdo con la hipótesis de continuidad ($\alpha = 0,4332$) en relación con la evidencia contraria a ésta ($\beta = 0,3963$). En este caso, la diferencia entre los coeficientes no resultó ser tan abultada como en el modelo 1, ascendiendo a 0,0369. Asimismo, el test de Wald no reflejó diferencias significativas entre la sensibilidad ofrecido por los auditores ante los factores causantes y mitigantes de la duda.

Finalmente, al objeto de confirmar si las estrategias de evaluación de los auditores frente a la evidencia tanto de factores causantes como mitigantes de la duda resultan estadísticamente distintas entre los dos escenarios, hemos aplicado el test de Chow. Esta prueba econométrica permite analizar si los coeficientes de dos submuestras de una regresión lineal son significativamente diferentes. En nuestro caso, la regresión de revisiones de creencias sigue la expresión:

$$S_k = S_{k-1} + \alpha (C) S_{k-1} s(x_k) + \beta (1-C) (1-S_{k-1}) s(x_k)$$

Mientras que las regresiones correspondientes a los modelos 1 (factores mitigantes/causantes) y 2 (factores causantes/mitigantes) vendrían recogidas por las siguientes ecuaciones, respectivamente:

$$S_k = S_{k-1} + \alpha_1 (C) S_{k-1} s(x_k) + \beta_1 (1-C) (1-S_{k-1}) s(x_k)$$

y

$$S_k = S_{k-1} + \alpha_2 (C) S_{k-1} s(x_k) + \beta_2 (1-C) (1-S_{k-1}) s(x_k)$$

El test de Chow es una prueba que permite analizar si $\alpha_1 = \alpha_2$, y $\beta_1 = \beta_2$, esto es, si existe estabilidad entre los coeficientes estimados en los dos modelos. El valor obtenido por este test es de 169,46 con una probabilidad de 0,001 lo que demuestra que cuando los auditores evalúan la serie de evidencia en el orden que requiere la norma del ICAC (factores causantes seguidos de mitigantes) su actitud es menos escéptica en comparación con el escenario alternativo en el que los factores causantes de la duda son procesados en último lugar. Estos resultados nos permiten concluir que el orden de procesamiento de la evidencia que requiere la norma del ICAC favorece que los auditores no desarrollen una actitud escéptica en la evaluación de la continuidad del cliente, y que por tanto aceptamos la hipótesis 2 enunciada.

3.3. La hipótesis preconcebida y el escepticismo profesional

La tercera cuestión en la que centramos nuestra atención es la que hace referencia a la posibilidad de que la hipótesis de partida en la que se enmarca la evaluación de la continuidad pueda afectar el empleo por parte del auditor de una actitud más o menos escéptica. Como ya hemos comentado, la norma del ICAC parece situar al auditor en un marco de viabilidad, donde la función del auditor se concreta en la verificación de la presunción de que la empresa va a continuar su actividad. De acuerdo con los hallazgos de la investigación en psicología aplicada, esta forma de enmarcar la tarea de la gestión continuada podría conducir al auditor hacia una estrategia confirmatoria, concediendo mayor relevancia a los factores que soportan la hipótesis de la continuidad, esto es, los factores mitigantes.

Nuestro objetivo a este respecto consiste en comprobar si la actitud de escepticismo de los auditores que participaron en nuestra experimentación se vio afectada por el marco o hipótesis preconcebida. Con el propósito de comprobar este efecto, realizamos la estimación del modelo de Hogarth y Einhorn (1992) para dos escenarios alternativos consecuencia directa de la segunda manipulación que realizamos en nuestra experimentación: el marco de viabilidad y el marco de fracaso. En este sentido, en el primer escenario los auditores evaluaron la evidencia en términos de la capacidad de la empresas para continuar en funcionamiento (Grupos 1 y 2), tal y como propone la norma del ICAC. Sin embargo, en el segundo escenario los auditores se formaron un juicio acerca de la posibilidad de que la empresa no fuese capaz de continuar en funcionamiento (Grupos 3 y 4). La tabla 9 muestra los resultados obtenidos:

Tabla 9
Regresión por Mínimos Cuadrados Ordinarios con Revisión de Creencias de
Audidores como Variable Dependiente ($S_k - S_{k-1}$) en escenarios
con Hipótesis-marco diferentes

Variables	Modelo 1 ^a (Marco de viabilidad)		Modelo 2 ^b (Marco de fracaso)	
	Coefficiente	Estadístico t	Coefficiente	Estadístico t
δ	2.959	.1000	-4.972	-.0160
$S_{k-1} s(x_k)$.4558	3.315***	.4056	3.912***
$(1 - S_{k-1}) s(x_k)$.3886	3.739***	.1722	1.810*
R²	.4484		.2846	
R² Ajustada	.4388		.2729	
Estadístico F	46.744		24.277	
Probabilidad	.000		.000	
n	123		120	

* Significativo con $p < .10$. ** Significativo con $p < .05$. *** Significativo con $p < .00$.

^a El modelo 1 recoge la estimación de la sensibilidad hacia los factores causantes y mitigantes para los 41 auditores pertenecientes a los grupos 1 y 3 ($n_1 = 21$ y $n_2 = 20$, respectivamente), lo que supuso un total de 123 revisiones de creencias (41 auditores x 3 revisiones de creencias).

^b El modelo 2 muestra la estimación de estos parámetros para los 40 auditores de los grupos 3 y 4 ($n_3 = 21$ y $n_4 = 19$, respectivamente), lo que provocó un total de 120 revisiones de creencias (40 auditores x 3 revisiones de creencias).

Los resultados obtenidos revelan que los modelos estimados resultan significativos atendiendo al valor que adquiere el estadístico F, alcanzándose un R^2 del 45% para el contexto del marco de viabilidad, y un valor del 28% cuando los auditores evaluaron la evidencia desde una perspectiva de fracaso. Como también puede apreciarse en la tabla 9 los coeficientes de las variables α y β resultan en ambos contextos significativamente distintos de cero a un nivel de significatividad del 90% o superior.

En el caso del marco de viabilidad el valor que alcanza el coeficiente de la variable α (0,4548) resulta relativamente superior al valor que toma la variable β (0,3886), lo que nos llevaría a concluir, según el razonamiento que venimos desarrollando, que los auditores resultan más sensibles a la evidencia disconforme a la hipótesis de continuidad que a la evidencia conforme a la hipótesis de continuidad. Sin embargo, no parece soportarse una actitud de

escepticismo clara puesto que la diferencia entre los coeficientes α y β (0,0662) no es significativa según el test de Wald ($\chi^2 = 0,094$; probabilidad= 0,7579).

Respecto al contexto donde los auditores se enfrentaron a la evaluación de la evidencia en términos de fracaso o no continuidad, el valor estimado de los coeficientes α y β ascendió a 0,4056 y 0,1722, respectivamente. A diferencia del marco de viabilidad, en el contexto de fracaso la diferencia entre los parámetros fue bastante mayor, ascendiendo a 0,2334. Por tanto, se puede inferir que la actitud que muestran los auditores en el marco de fracaso es mas acorde con el desempeño de una actitud escéptica, otorgando mayor relevancia a los factores causantes de la duda en relación con la importancia atribuida a los factores mitigantes. No obstante, a pesar de la importante diferencia entre los valores alcanzados por los coeficientes el test de Wald no la apreció como significativa ($\chi^2 = 1,644$; probabilidad= 0,1996).

Por último, para analizar si la estructura del modelo 1 (marco de viabilidad) es significativamente distinta a la del modelo 2 (marco de fracaso) aplicamos de nuevo el test de Chow. El resultado de esta prueba, con un valor de 238,111 y una probabilidad de 0,000, permite concluir que la estimación de los parámetros α y β fue significativamente diferente entre las regresiones correspondiente al marco de viabilidad y marco de fracaso. De esta manera, el resultado de este test unido al valor que alcanzan dichos coeficientes nos permite soportar nuestra tercera hipótesis, puesto que los auditores que evaluaron la evidencia desde un punto de vista del fracaso empresarial, ofrecieron una actitud más crítica en la interpretación de la capacidad de los factores mitigantes para eliminar la duda sobre la continuidad del cliente.

3.4. Escepticismo y experiencia profesional

La última cuestión que abordamos en este capítulo es si la experiencia profesional puede jugar un papel clave en la actitud que muestre el auditor hacia la evidencia. Como hemos señalado con anterioridad, parece lógico pensar que la asiduidad y el conocimiento adquirido como resultado de las decisiones pasadas favorecerán el desempeño por parte del auditor de una actitud crítica en la evaluación de la gestión continuada. De esta forma, dada la importancia y complejidad de la decisión del auditor sobre este extremo, parece razonable que aquellos auditores con mayor experiencia profesional ofrezcan una actitud de notable escepticismo en la evaluación de los factores causantes de la duda sobre la continuidad.

Para comprobar si efectivamente los auditores mas experimentados emplean una actitud dirigida hacia la evidencia que pone en tela de juicio la hipótesis de continuidad, volvemos a estimar los parámetros α y β del modelo de ajuste de creencias en dos nuevos escenarios. En el primero de ellos situamos a los auditores con menor experiencia profesional en el ejercicio de la auditoria de cuentas para, en un segundo escenario, estudiar el comportamiento de los auditores con mayor bagaje profesional. Asimismo, para diferenciar ambos escenarios utilizamos el valor de la mediana relativa a la experiencia de la muestra total de sujetos. A este respecto, la experiencia media de los sujetos alcanzó un valor medio de 15,9 años (desviación típica 8,32), adquiriendo la mediana un valor de 13 años. Los resultados que se obtienen para ambas regresiones se reflejan en la tabla 10.

Tabla 10

Regresión por Mínimos Cuadrados Ordinarios con Revisión de Creencias de Auditores como Variable Dependiente ($S_k - S_{k-1}$) en escenarios con Experiencia Profesional diferentes

Variables	Modelo 1 ^a (Baja experiencia en auditoria)		Modelo 2 ^b (Alta experiencia en auditoria)	
	Coefficiente	Estadístico t	Coefficiente	Estadístico t
δ	-.0172	-.7582	.0074	.2014
$S_{k-1} s(x_k)$.4295	3.487***	.4214	.707***
$(1 - S_{k-1}) s(x_k)$.3881	4.185***	.3030	2.492**
R²	.4896		.3649	
R² Ajustada	.4799		.3553	
Estadístico F	50.379		37.934	
Probabilidad	.000		.000	
n	108		135	

* Significativo con $p < .10$. ** Significativo con $p < .05$. *** Significativo con $p < .00$.

^a El modelo 1 recoge la estimación de la sensibilidad hacia los factores causantes y mitigantes para los auditores con una experiencia de 13 años o inferior.

^b El modelo 2 muestra la estimación de estos parámetros para los auditores con experiencia profesional de al menos 14 años.

Los modelos estimados de los dos escenarios de experiencia profesional en auditoría resultan significativos con un R² del 48% para el escenario de baja experiencia y del 36% para el

contexto de auditores más experimentados. Asimismo, la tabla 10 revela que los coeficientes de las variables α y β resultan ser en ambos contextos significativamente distintos de cero a un nivel de significatividad del 95% o superior.

En el caso del escenario con auditores poco experimentados el valor que alcanza el coeficiente de la variable α fue de 0,4295 es levemente superior al valor que toma la variable β , que asciende a 0,3881. La reducida diferencia entre los valores que toman estos parámetros (0,0414) implica que los auditores con poca experiencia profesional conceden relativamente mayor importancia a la evidencia en desacuerdo (factores causantes) en relación con aquella evidencia confirmatoria de la hipótesis de continuidad (factores mitigantes). Esta actitud de semi-sensibilidad hacia la evidencia es soportada por el test de Wald que rechaza la existencia de diferencias significativas entre los coeficientes α y β ($\chi^2 = 0,0475$; probabilidad= 0,8273).

El escenario en el que estimamos la actitud de los auditores experimentados el valor que alcanza el coeficiente de la variable α (0,4214) resulta relativamente superior al valor que toma la variable β (0,3030). Considerando que la diferencia entre los coeficientes estimados α y β asciende a 0,1184, los auditores experimentados sí que parecen emplear una actitud escéptica en la evaluación de la hipótesis de continuidad. Esta entre los coeficientes α y β fue apreciada por el test de Wald como significativa ($\chi^2 = 21,634$; probabilidad= 0,000).

Si bien el valor que los auditores otorgaron a los factores causantes no parece verse afectada por la menor o mayor experiencia profesional (0,4295 y 0,4214, respectivamente para los modelos 1 y 2), sí que podría apreciarse una actitud diferente en la evaluación de los factores mitigantes debida al bagaje profesional del auditor (0,3881 y 0,3030, respectivamente para los modelos 1 y 2). Para inferir si los auditores muestran una actitud diferente hacia la evidencia confirmatoria de la hipótesis de continuidad aplicamos el test de Chow. El resultado de esta prueba resultó significativo, con un valor de 279,772 y una probabilidad de 0,000. De esta manera, atendiendo al valor estimado de los coeficientes y al resultado de este test se puede concluir que el bagaje o experiencia profesional en auditoría contribuye a que los auditores desarrollen una actitud escéptica, otorgando menor relevancia a la evidencia que mitiga la duda sobre la continuidad (factores mitigantes). Otro subrogado que puede ayudarnos a determinar si la experiencia profesional afecta a la actitud que manifiesta el auditor en la evaluación de la gestión continuada, es el que hace referencia a la experiencia previa que pueden tener los

auditores fuera de la auditoría de cuentas, esto es, en actividades empresariales diferentes. En nuestra muestra los sujetos tuvieron una experiencia media fuera de la actividad auditora de 10,7 años (desviación típica de 12,6), con un valor de la mediana de 7 años. Utilizando la misma metodología que para el caso de la experiencia en el campo de la auditoría, estimamos dos escenarios, denominados modelos 1 y 2 en la tabla 11:

Tabla 11

Regresión por Mínimos Cuadrados Ordinarios con Revisión de Creencias de Auditores como Variable Dependiente ($S_k - S_{k-1}$) en escenarios con diferente Experiencia Profesional Fuera de la Actividad Auditora

Variables	Modelo 1 ^a (Baja experiencia empresarial)		Modelo 2 ^b (Alta experiencia empresarial)	
	Coefficiente	Estadístico t	Coefficiente	Estadístico t
δ	-.0005	-.0161	.0002	.0071
$S_{k-1} s(x_k)$.3773	3.408***	.5391	3.946***
$(1 - S_{k-1}) s(x_k)$.2663	2.572**	.4028	3.516**
R²	.3559		.4620	
R² Ajustada	.3445		.4534	
Estadístico F	31.220		53.259	
Probabilidad	.000		.000	
n	116		127	

* Significativo con $p < .10$. ** Significativo con $p < .05$. *** Significativo con $p < .00$.

^a El modelo 1 recoge la estimación de la sensibilidad hacia los factores causantes y mitigantes para los auditores con una experiencia fuera de la actividad auditora de 7 años o inferior.

^b El modelo 2 muestra la estimación de estos parámetros para los auditores con experiencia empresarial de al menos 8 años fuera de la auditoría de cuentas.

Los resultados obtenidos revelan que los modelos estimados resultan significativos atendiendo al valor que adquiere el estadístico F, alcanzándose un R^2 del 35% para el contexto de baja experiencia fuera del campo de la auditoría, y un valor del 46% para aquellos auditores con mayor bagaje empresarial. Como también puede apreciarse en la tabla 11 los coeficientes de las variables α y β resultan en ambos contextos significativamente distintos de cero a un nivel de significatividad del 95% o superior.

En es caso concreto del escenario de baja experiencia empresarial (modelo 1), la estimación del parámetro α de sensibilidad del auditor hacia los factores causantes tomó un valor de 0,3773. Mientras el valor de β o actitud hacia la evidencia contraria ascendió a un valor estimado de 0,2663. A pesar de que la diferencia entre los parámetros es positiva, alcanzando un valor de 0,1110, el test de Wald rechaza que los parámetros α y β sean significativamente diferentes ($\chi^2 = 0,548$; probabilidad= 0,4590). Estos resultados sugieren que los auditores con poca experiencia profesional fuera del ámbito de la actividad auditora ofrecieron una actitud de baja sensibilidad hacia la evidencia en general, con valores estimados de los coeficientes α y β poco elevados.

En el caso de los auditores con mayor experiencia empresarial (modelo 2) el valor que alcanza el coeficiente de la variable α (0,5391) resulta relativamente superior al valor que toma la variable β (0,4028), alcanzando la diferencia un valor de 0,1363. Esta diferencia puede considerarse como significativa de acuerdo con los resultados del test de Wald de comparación de coeficientes ($\chi^2 = 0,365$; probabilidad= 0,000). Por tanto, estos resultados evidencian una clara actitud de escepticismo por parte de los auditores que poseen mayor experiencia empresarial.

Finalmente, aplicamos el test de Chow para analizar si existe estabilidad entre los coeficientes estimados en los dos modelos de diferente experiencia empresarial. El valor obtenido por este test es de 186,55 con una probabilidad de 0,000. El resultado de esta prueba y la interpretación realizada de los parámetros α y β en ambos modelos nos lleva a concluir que los auditores con mayor experiencia fuera de la actividad auditora evalúan de una manera mas critica los factores causantes de la duda en comparación con aquellos que no poseen un alto grado de experiencia empresarial previa.

Así, tanto los resultados obtenidos de la estimación de escenarios con alta y baja experiencia profesional dentro y fuera de la actividad auditora soportan la cuarta y ultima hipótesis de este capítulo.

4. CONCLUSIONES

Este primer capítulo empírico nos ha permitido realizar un profundo análisis de la actitud con la que los auditores se enfrentan a la evaluación de la evidencia confirmatoria y contraria a la

hipótesis de continuidad del cliente, acudiendo para ello a la metodología propuesta por el modelo psicológico de Hogarth y Einhorn (1992).

En primer lugar hemos justificado la vaguedad normativa del caso español, donde el concepto de escepticismo profesional no es contemplado ni por las normas técnicas de auditoría generales ni por la norma específica sobre la evaluación del principio de empresa en funcionamiento. En este sentido, enunciarnos la primera hipótesis de nuestro estudio con la que esperábamos la ausencia de una actitud escéptica por parte de los auditores en la evaluación de los factores causantes y mitigantes de la duda sobre la continuidad. Los resultados de nuestra experimentación soportaron esta hipótesis al mostrar los auditores un comportamiento de semi-sensibilidad hacia la evidencia en general. De esta manera, se podría inferir que la vaguedad de la normativa vigente en nuestro país puede estar contribuyendo a la escasez de informes cualificados por gestión continuada, debido a la poca atención que parecen otorgar los auditores a los factores causantes de la duda.

En segundo lugar hemos tratado de analizar si la propia estructura o redacción de la norma del ICAC sobre la evaluación del principio de empresa en funcionamiento puede estar soportando esta ausencia de escepticismo. En este sentido, emitimos una segunda hipótesis con la que se propone la posibilidad de que el orden en el que se procesa la evidencia, esto es, factores causantes seguidos de factores mitigantes, pueda estar favoreciendo el bajo nivel de escepticismo profesional. De nuevo la interpretación de nuestros resultados soporta la presencia del denominado efecto inmediatez, o mayor importancia otorgada a la evidencia procesada en último extremo. La implicación de este hallazgo sugiere que la propia estructura de la norma del ICAC que requiere el análisis en última instancia de los factores mitigantes podría estar de igual modo provocando la escasez de escepticismo profesional.

En tercera lugar, y también en relación con la actual redacción de la norma del ICAC, planteamos la hipótesis de que el empleo de un “enfoque de viabilidad” en la evaluación de la evidencia contraria y confirmatoria a la presunción de continuidad del cliente puede afectar su actitud crítica ante dicha evidencia. Los resultados de nuestro experimento evidencian que la actitud de los auditores que procesaron los factores causantes y mitigantes bajo un prisma de “fracaso” ofrecieron una actitud más severa en la capacidad de los factores mitigantes para despejar la duda sobre la hipótesis de la continuidad. En este sentido, la implicación de estos

resultados es que la redacción de la norma bajo un enfoque de “fracaso empresarial” podría aportar un mayor grado de escepticismo profesional en la evaluación de la gestión continuada.

Por último, nuestra cuarta hipótesis justificaba que la experiencia profesional del auditor puede ser el detonante de su actitud escéptica ante la evidencia. Al estudio de esta cuestión se utilizaron dos subgrupos de la experiencia, como son tanto el número de años de ejercicio de la actividad auditora como la experiencia empresarial fuera de la propia profesión. Los resultados para ambos tipos de experiencia soportan la hipótesis planteada, de manera que se aprecia el empleo de una actitud más escéptica por parte de los auditores más experimentados.

CAPÍTULO 6

PERCEPCIONES SOBRE INCENTIVOS ECONÓMICOS Y EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN CONTINUADA EN ESPAÑA

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo que perseguimos en este capítulo es el de presentar unos resultados empíricos sobre los incentivos que afectan a la actitud escéptica de los auditores cuando evalúan la capacidad de la empresa para continuar su actividad. Como hemos venido reincidiendo a lo largo de nuestro estudio el concepto de escepticismo hace referencia a cierta actitud indagatoria realizada por los auditores cuando evalúan la evidencia, actitud ésta que resulta extremadamente aconsejable respecto a la evaluación de la continuidad de la empresa. Ello se debe a una serie de razones relacionadas con la evidencia a la que se enfrentará el auditor, en particular su ambigüedad y, sobre todo, a la naturaleza contradictoria que caracteriza la evidencia que ha de ser evaluada cuando el auditor enjuicia el riesgo de continuidad de la empresa, es decir, a la

necesidad de tener en consideración tanto los factores causantes de la duda como a los factores mitigantes de ésta. Al margen de la naturaleza de la evidencia, existen igualmente una serie de incentivos de naturaleza económica que pueden hacer que los auditores alteren su actitud escéptica, aspecto éste que es la principal aportación que se desarrolla en este capítulo.

En efecto, como ya analizábamos en el capítulo 3 la literatura especializada había sometido a estudio distintos factores que podrían afectar al comportamiento independiente del auditor a la hora de emitir su opinión. Estos factores actuaban bien generando incentivos para reducir su independencia, como serían la dependencia económica, la amenaza de cambio y la profecía autocumplida, o bien generando estímulos para que los auditores incrementaran su actitud independiente, como serían el riesgo de litigios y la necesidad de preservar la reputación. Si bien, en dicho capítulo también hicimos referencia a una corriente de estudios que trata igualmente de analizar la independencia del auditor aun cuando no se centra en el comportamiento de éste en la emisión de la opinión, sino que lo hace respecto a la actitud que demuestra frente a la evidencia. En este sentido, en ese capítulo fue argumentado como estos factores económicos puedan generar cierta imposibilidad psicológica en los auditores para actuar de forma independiente.

Este razonamiento nos permite vincular independencia del auditor y evaluación de la evidencia, relación ésta donde adquiere pleno significado el concepto que hemos venido manejando a lo largo de este trabajo de escepticismo profesional. En este sentido, el argumento que hemos pretendido desarrollar es que mientras mayor sea el nivel de escepticismo con el que el auditor emplee en el proceso de evaluación de la evidencia, mayor será la posibilidad de que éste pueda ser capaz de mantener independencia psicológica. En suma, podría concluirse que mientras mayor escepticismo profesional desarrolle el auditor en el proceso de evaluación de la evidencia mayor será la eficiencia en la formulación de su juicio, cuestión ésta de enorme relieve en la formulación del juicio sobre el riesgo de continuidad de la empresa debido a las expectativas que sobre el mismo tiene la sociedad.

El reto al que nos enfrentamos es por tanto encontrar una medida que determine el nivel de escepticismo profesional. En este sentido, como ya destacábamos en el capítulo 4, el modelo de ajuste de creencias se convierte en un instrumento metodológico ideal para hacer frente a este reto. En efecto, la formulación axiomática de este modelo tiene en consideración la sensibilidad del auditor frente a aquella evidencia contraria a una hipótesis, lo que en el modelo queda

expresado como coeficiente α , y la sensibilidad hacia la evidencia que confirma determinada hipótesis, expresado en el modelo a través del coeficiente β . De esta forma el valor que adquieran estos coeficientes determinarán desde el punto de vista empírico el nivel de escepticismo profesional, dado que esta actitud vendrá manifestada por la sensibilidad que demuestre el auditor a la evidencia contraria a la hipótesis a verificar.

En el caso concreto de la evaluación de la gestión continuada, hemos de enfatizar que ésta es la hipótesis que preside la formulación de las cuentas anuales, es decir, que la empresa mantendrá con normalidad su actividad en el futuro. Por esta razón, el desarrollo de una actitud escéptica por el auditor implicaría que éste mostrase más sensibilidad hacia la evidencia contraria a esta hipótesis, es decir, los factores causantes de la duda, que a la evidencia conforme a esta hipótesis, esto es, los factores mitigantes de la duda. En este sentido, el desarrollo metodológico de este capítulo se basará en la estimación y en la evaluación de los parámetros del modelo de revisión de creencias como forma de inferir la actitud escéptica del auditor.

No obstante, la pretensión de este capítulo no es tanto analizar la sensibilidad del auditor hacia la evidencia, sino analizar los factores que determinan que estos actúen de forma más o menos escéptica cuando evalúan la capacidad de una empresa para continuar con su actividad. Para ello relacionaremos en nivel de escepticismo del auditor con los factores que fueron analizados en el capítulo 3 como determinantes del comportamiento independiente del auditor, es decir, con el nivel de dependencia económica, la amenaza de cambio, la profecía autocumplida, el riesgo de litigios y la reputación. En este sentido, y según los argumentos analizados anteriormente, consideramos como factores que pueden reducir el escepticismo profesional la dependencia económica, la amenaza de cambio de auditor y la hipótesis de la profecía cumplida, mientras que por el contrario existen otra serie de factores, como son la necesidad de mantener la reputación y la existencia de riesgos de litigio, que pueden actuar en sentido contrario, esto es, aumentando la actitud escéptica de los auditores cuando evalúan la capacidad de una empresa de mantener su actividad en el futuro.

Al objeto de analizar de forma empírica el nivel de escepticismo profesional de los auditores en España, vamos en primer lugar a someter a estudio las características particulares de la realidad española respecto a estos factores resaltados, lo que nos permitirá formular de forma racional una serie de hipótesis de comportamiento esperado. En concreto, los comportamientos

esperados son que la dependencia económica, el riesgo de cambio de auditor, la profecía cumplida, el bajo riesgo de litigios y la ausencia de un nombre de marca reconocido generan incentivos en los auditores para reducir el nivel de escepticismo con el que evalúan la evidencia, mientras que si estos factores adquieren sentido contrario se incrementarán los incentivos para que los auditores aumenten el nivel de escepticismo con el que evalúan la evidencia. Para verificar esta cuestión el diseño experimental de este capítulo se basará en crear escenarios distintos para estos cinco factores, lo que nos permitirá analizar si los auditores muestran, dependiendo del escenario en el que se sitúen, una diferente actitud frente a la evidencia confirmatoria o contraria a la hipótesis de continuidad. Si esta situación se confirma podremos desvelar los incentivos que afectan al nivel de escepticismo profesional y, por tanto, la independencia con la que el auditor puede actuar cuando somete a evaluación el riesgo de continuidad de la empresa.

2. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

2.1. Dependencia económica y escepticismo profesional en la evaluación de la continuidad de la empresa

Como analizábamos anteriormente uno de los factores que puede afectar al auditor en la formación de juicio sobre la continuidad de una empresa es la posible dependencia económica que el auditor tenga de ésta. En este sentido, el marco teórico que desarrollamos se basaba fundamentalmente en la existencia de cuasi-rentas específicas que los auditores obtienen de sus clientes, cuya importancia puede implicar que se creen estímulos para que los auditores reduzcan su actitud independiente a la hora de formular su opinión. Como ya justificábamos estas cuasi-rentas pueden igualmente afectar a la formación de su juicio, predeterminando la dependencia económica una estrategia singular respecto a la evaluación de la evidencia que lleve al auditor al desarrollo de una actitud menos escéptica a la requerida por la normativa y a la exigida por la sociedad.

Dado que el nivel de cuasi-rentas específicas vienen explicadas fundamentalmente por el nivel de los honorarios profesionales que se obtienen, la literatura ha venido incidiendo en cómo la excesiva concentración de los honorarios puede afectar al comportamiento independiente del auditor. Sobre este particular, la doctrina española ha venido incidiendo en los efectos que

provoca en el comportamiento del auditor la posible dependencia económica de un cliente. Por ejemplo, Larriba y Serrano (1999, p. 81) lo expresan en los siguientes términos: “Esto nos pone sobre la pista del riesgo real del auditor respecto de su independencia, ya que debe enjuiciar la labor de una empresa de la cual está percibiendo unos honorarios por los trabajos que realiza, de forma que el auditor se encuentra ante el dilema de primar su deber profesional de objetividad frente a su interés lógico de conservar el cliente y la facturación que el mismo significa”. Para resolver el problema de la excesiva dependencia económica determinadas legislaciones han previsto como medio de salvaguardar la independencia imponer ciertos límites sobre el nivel de honorarios que se obtienen de un cliente.

En lo que se refiere a nuestro país ni la Ley de Auditoría ni el Reglamento que la desarrolla han incidido en la dependencia económica como un motivo particular que puede reducir la independencia del auditor. No obstante, las Normas técnicas de carácter general, en concreto en el apartado 1.3.8 se refiere a la concentración de honorarios de un cliente, señalando que es necesario cuidar especialmente la independencia cuando los honorarios percibidos por cualquier concepto de un cliente represente una proporción importante de los ingresos brutos del auditor. En este sentido, cabe resaltar que la norma no precisa la retribución máxima que puede percibirse de un único cliente, aspecto éste que ha sido considerado por la propia profesión. Así puede traerse a colación la opinión de López Combarros (1996, p. 49) cuando afirmaba: “Es preciso reconocer que, al menos, la apariencia de objetividad del auditor con respecto a un cliente puede verse amenazada si los honorarios totales que percibe del mismo exceden de una cierta proporción de ingresos totales. Por ello, considero que esta norma, formulada en términos generales, debería concretarse mediante el establecimiento de límites específicos con respecto al porcentaje que de sus honorarios totales puede percibir un auditor de un solo cliente”. En el propio Informe Olivencia se atiende igualmente a la excesiva dependencia económica que la concentración de honorarios puede producir sobre la actitud independiente del auditor, recomendándose a los miembros del Consejo de Administración que verifiquen el grado de diversificación de la firma auditora, debiendo abstenerse de contratar aquellas firmas en la que los honorarios percibidos de la compañía representen un porcentaje significativo, cifrando este porcentaje en un importe superior al 10% de los ingresos totales. Posteriormente, la Ley Financiera ha vuelto a incidir sobre el papel de los honorarios profesionales en la independencia, articulándose dos medidas particulares como son la de imponer la transparencia de los

honorarios en primer lugar, y la de imponer límites a que una firma auditora tenga una excesiva dependencia de un cliente al recibir un porcentaje “indebidamente elevado” sobre los ingresos anuales de la firma. Si bien, de la lectura de este precepto puede derivarse como el legislador nuevamente se deja sin determinar lo que se considera como límite no deseado de honorarios por su posible efecto en la independencia del auditor.

Respecto a la evidencia empírica existente en nuestro país, pueden resaltarse una serie de estudios que se refieren al efecto de los honorarios en la independencia del auditor. Por ejemplo, García Benau et al. (1993, pp. 90-91) en su estudio sobre percepciones y expectativas sobre la auditoría reflejan que los propios auditores, en concreto un 52 por ciento, consideran que mientras menor es la concentración de los honorarios mayor es la independencia del auditor. Por otro lado, en un estudio sobre las expectativas sobre la independencia de la auditoría, Vico (1997, pp. 373-374) detecta que la percepción que los usuarios tienen sobre la independencia del auditor se ve fuertemente afectada por la concentración de honorarios en un único cliente. Por el contrario, Prado et al (1995, p. 44) revelan en su estudio que sólo el 15,25 por ciento de los auditores españoles están de acuerdo con la norma de limitación de honorarios en un único cliente, pareciendo deducirse de estos resultados que la propia profesión considera que la excesiva concentración de honorarios no afecta a la actitud independiente.

Otros estudios han analizado con evidencias empíricas como la excesiva dependencia económica afecta al comportamiento del auditor en la emisión de informes cualificados por gestión continuada, debiendo resaltar los estudios de Ruiz Barbadillo et al. (2004) y Amedo y Lizarraga (2005), utilizando ambos el tamaño del cliente como subrogado del nivel de honorarios profesionales que se obtienen de un cliente. En lo que se refiere a los resultados cabe destacar como el primer estudio concluye que para empresas que muestran síntomas de deterioro financiero, la probabilidad de una empresa de recibir un informe cualificado está relacionada negativamente con el tamaño del cliente, resultado éste que lleva a estos autores a destacar que la dependencia económica del auditor afecta negativamente a la independencia del auditor. Respecto al estudio de Amedo y Lizarraga (2005), en este caso realizado sobre empresas que han incurrido en quiebra, no se detecta relación estadística alguna entre tamaño del cliente y probabilidad de la empresa de recibir un informe cualificado, por lo que según estos resultados el auditor no parece estar afectado a la hora de emitir su opinión por la posible dependencia económica.

En resumen, la vaguedad de la legislación española al no precisar el nivel de concentración de honorarios profesionales que puede afectar a la independencia del auditor, unido a la evidencia empírica disponible cuyo resultados no resultan concluyentes hace interesante analizar como la dependencia económica puede afectar al proceso de evaluación de la evidencia del auditor cuando analiza la capacidad de la empresa para continuar el desarrollo de su actividad. Para corroborar este aspecto emitimos la siguiente hipótesis:

H₁: La dependencia económica que provoca unos excesivos honorarios profesionales respecto a un cliente disminuye el grado de escepticismo profesional del auditor en la evaluación de la capacidad del cliente de continuar su actividad

2.2. Amenaza del cambio de auditor y escepticismo profesional en la evaluación de la continuidad del cliente

Como ya resaltábamos con anterioridad otro de los aspectos que había sido sometido a estudio en la literatura especializada como determinante de la actitud independiente del auditor es la posible pérdida del contrato de auditoría. En este sentido, si el auditor percibe de alguna forma que el mantenimiento de una actitud independiente puede conllevarle la pérdida del cliente, concepto éste conocido como amenaza de cambio, puede reducir de forma oportunista su actitud independiente en orden a retener al cliente. Por esta razón es importante que la legislación prevea determinadas salvaguardas al objeto de limitar la capacidad de la empresa de realizar cambios voluntarios de auditor, y sobre todo limitar la posibilidad de que el auditor pierda su contrato si mantiene una actitud independiente. Tal como analiza Paz-Ares (1996) el objetivo de estas salvaguardas es dificultar que los cambios de auditor sean fáciles de realizar y a coste nulo para la empresa, lo cual se puede conseguir de dos formas. La primera de ellas es imponer al cliente que realiza un cambio de auditor la obligación de dar información sobre las causas que han motivado la rescisión del contrato con el auditor, posibilitando que los usuarios de la información puedan adquirir conocimiento de si ha sido la existencia de desacuerdos con el auditor lo que ha provocado la rescisión de su contrato. La segunda de las medidas que pueden ser articuladas consiste en posibilitar al auditor que explique, en particular frente a la Junta General de Accionistas, las razones que a su juicio han provocado el cambio.

La legislación española ha previsto dos motivos por los cuales las empresas pueden iniciar un cambio de auditor. El primero de ellos sería por el incumplimiento por parte del auditor de su obligación legal y estatutaria, lo que otorga a la empresa el derecho a nombrar a otro auditor. El segundo motivo para realizar un cambio de auditor viene determinado por la existencia de una causa justa, si bien, la ley no precisa qué motivos pueden ser considerados como justos para iniciar un cambio de auditor. Unido a esta vaguedad en torno a las razones que pueden justificar un cambio de auditor, hemos de señalar que la normativa española no ha previsto las salvaguardas anteriormente descritas para limitar la capacidad de la empresa de realizar cambios oportunistas de auditor (Gómez Aguilar, 2003)⁵¹.

De esta forma, cabe resaltar, como característica singular del caso español, la facilidad de la realización de cambios voluntarios de auditor, lo cual queda explicado por no definirse el concepto de causa justa y por la inexistencia de transparencia informativa sobre las razones que explican los cambios de auditor. Estas razones pueden situar a los auditores en una posición de relativa indefensión ante cambios oportunistas realizados por las empresas, propiciando una clara desventaja negociadora del auditor frente a los directivos de las empresas cuando existan conflictos entre ambas partes. Esta cuestión queda agravada en el caso español, ya que el concepto de causa justa para revocar el contrato de auditoría dejó de tener significado tras la derogación en 1995 de la norma de rotación obligatoria que fue instaurada en la Ley de Auditoría. En efecto, tras la derogación de la rotación obligatoria, el modelo de contratación de auditores previsto es que una vez transcurrido el contrato inicial, con una duración mínima de tres años y máxima de nueve, los auditores serán contratados anualmente, lo que implica en términos reales que la empresa puede cambiar el auditor por el mero hecho de no renovar anualmente el contrato. De esta forma, el auditor pasa a tener una presión anual por ver renovado su contrato, que en un contexto de alta competencia en el mercado de auditoría, puede generar estímulos para que, ante la existencia de una amenaza de cambio, los auditores reduzcan su actitud independiente.

Las debilidades de la legislación española respecto a esta cuestión han sido destacadas por Larriba y Serrano (1999, p. 83) cuando señalan: "... el profesional responsable y riguroso

⁵¹ Sobre este extremo hay que resaltar como en estos momentos en nuestro país se está procediendo a la elaboración de un Código unificado de Gobierno Corporativo en el que si se han previsto las salvaguardas sobre la generación de información de los cambios de auditor.

tiene más posibilidad de perder clientes que el que contemporiza y se protege a los intereses de los mismos. El sistema premia a corto plazo al menos riguroso y penaliza al que aplica correctamente las normas ...”. En suma, la amenaza del cambio de auditor adquiere gran importancia en el contexto de auditoría de nuestro país, como medio de ejercer presión económica sobre los profesionales de la auditoría en el ejercicio de su actividad.

En lo que se refiere a la evidencia empírica de la que se dispone en nuestro país, cabe resaltar una serie de estudios que han analizado la incidencia de los cambios de auditor, así como los motivos que han llevado a ellos. En este sentido, puede destacarse el estudio de García Benau et al. (2000) en el que se estudian los motivos potenciales que llevarían a las empresas a realizar cambios voluntarios de auditor, detectándose que el tipo de opinión emitido puede tener una influencia significativa en la posibilidad de cambio del auditor. Otros estudios han analizado cambios efectivos de auditor, y en particular si el cambio de auditor viene provocado por la recepción de un informe de auditoría cualificado, debiendo destacarse los estudios de Gómez Aguilar y Ruiz Barbadillo (2000) y Sánchez Segura (2003). Únicamente Sánchez Segura (2003) detecta que el tipo de opinión está asociado con la decisión de realizar cambios de auditor. En otro sentido, Ruiz Barbadillo y Gómez Aguilar (2003) analizan una muestra de cambios efectivos de auditor, controlando distintos inductores que pueden motivar el cambio. Entre todos los inductores analizados, detectan que el factor más decisivo que explica los cambios de auditor es la recepción por parte de la empresa de un informe de auditoría cualificado. En suma, estas evidencias revelan que el concepto de amenaza de cambio de auditor adquiere cierta relevancia en el contexto español.

No obstante, y como analizábamos en el capítulo tercero de este trabajo para que la amenaza de cambio resulte creíble, se ha de dar una condición necesaria cual es que los auditores muestren una actitud diferente en lo que se refiere a la emisión de informes cualificados. En este sentido, también cabe resaltar como determinados estudios empíricos (Ruiz Barbadillo et al., 2002; Sánchez Segura, 2003; Caro et al., 2003) han demostrado que los diferentes auditores en nuestro país muestran propensiones distintas en la emisión de informes cualificados, lo que hace más factible que las empresas inicien cambios oportunistas de auditor al objeto de contratar auditores menos exigentes.

El análisis conjunto de estas evidencias empíricas, unido a la debilidad resaltada de la normativa revela la importancia que puede adquirir la amenaza del cambio de auditor como medio de reducir la independencia del auditor. Así mismo, estos argumentos también pueden llevarnos a pensar que el concepto de amenaza de cambio puede inducir al auditor al desarrollo de una actitud menos escéptica de la requerida en la normativa, aspectos estos que nos llevan a emitir la siguiente hipótesis:

H₂: Mientras mayor sea la percepción que tenga el auditor de que su opinión puede inducir a la pérdida del contrato menor será su escepticismo profesional en la evaluación de la capacidad de la empresa para continuar su actividad

2.3. La hipótesis de la profecía cumplida y el escepticismo profesional en la evaluación de la continuidad de la empresa

Otro factor destacado por la literatura especializada que puede afectar al comportamiento del auditor respecto a la evaluación de la capacidad de una empresa de continuar su actividad es lo que se ha venido refiriendo como hipótesis de la profecía cumplida. El argumento, como ya destacábamos en el capítulo tercero, que daba contenido a esta hipótesis es que si la opinión que se emita sobre la continuidad de la empresa puede considerarse como la causa próxima que desencadene la desaparición de la empresa, el auditor puede manifestar una fuerte resistencia a desvelar los problemas del cliente a través de sus informe, dado que en última instancia ello afectara a la corriente de ingresos que se obtienen.

Tal como señalábamos en un capítulo anterior la literatura ha pretendido verificar de diversas formas la posible relación que existe entre tipo de opinión de auditoría y quiebra de la empresa, si bien, los resultados empíricos obtenidos no resultan concluyentes. No obstante, también resaltábamos que en lo que se refiere a la hipótesis de la profecía cumplida, lo importante no estriba en demostrar la asociación estadística entre esas dos variables sino la percepción que tenga el auditor sobre este particular. En efecto, si los auditores piensan que su opinión desencadena el fracaso irresoluble de la empresa tenderán a no revelar los problemas detectados, lo que implica en última instancia que no desarrollan un comportamiento independiente. Así puede destacarse como Pulido (1992, p. 40) afirma que un riesgo que ha de sopesar el auditor al emitir un informe cualificado sobre la continuidad del cliente es que este

tipo de opinión puede precipitar el desenlace final para la empresa, o como Celaya indica de forma más expresiva: "... si se detecta un serio problema financiero, lo único que se consigue es acelerar la quiebra de la compañía. Y si no lo detecta varios cientos de millones de pesetas habrán ido a las cuentas bancarias de las firmas auditoras por un mero trámite" (El País, 30 de enero de 1994).

En este sentido, en nuestro país cabe destacar como la profesión auditora ha utilizado con cierta asiduidad el concepto de la profecía cumplida como justificación para limitar sus responsabilidades en la evaluación de la capacidad de la empresa para continuar el normal desarrollo de su actividad. Aun cuando ya destacábamos la dificultad que suponía verificar empíricamente la hipótesis de la profecía, en nuestro país parece haberse admitido que la opinión del auditor limita de manera irrefutable las posibilidades de la empresa de continuar su actividad en el futuro. Esta relación lineal que se ha venido argumentando entre informe de auditoría y desaparición de la empresa ha sido utilizada como una especie de exigencia a la sociedad para que decida entre obtener información, aparentemente válida como es conocer los problemas financieros de la empresa, o dañar al tejido empresarial. A este respecto Blasco (1994, p. 23) señala de forma textual lo siguiente: "... opinar sobre la continuidad de la empresa no es un tema fácil ya que cualquier mención sobre la misma puede producir efectos sorprendentemente graves en el normal desarrollo de su actividad. No podemos olvidar el hecho de que si el auditor emite una opinión en la que se pone en duda razonablemente la continuidad de una empresa, esa duda va a afectar a sus situaciones con terceros (bancos, proveedores, etc.) e incluso con sus propios accionistas. Este equilibrio, entre la obligación de informar sobre la continuidad para que los usuarios de la información conozcan la realidad de la empresa y por otro lado los problemas que se asocian a este tipo de información, es un equilibrio inestable de difícil solución a la hora de establecer una regulación aceptable". Correas (1995, p. 42) también enfatiza la necesidad de encontrar este equilibrio cuando afirma: "Entiendo que es un tema muy delicado para la empresa y que cualquier calificación o mención sobre la viabilidad futura de la misma puede precipitar el hundimiento del negocio, por lo que será necesario buscar la justa dimensión de la información a desglosar", postura ésta igualmente defendida por Marín (1995, pp. 803-804) cuando señala: "... es un aspecto que profesionalmente nos preocupa a los auditores y estamos estudiando su planteamiento efectivo en la práctica profesional, que conjugue los dos intereses a salvaguardar:

la información relevante para los usuarios y el potencial efecto negativo que una información precipitada podría tener en la entidad auditada”.

De esta forma, la conclusión que podría alcanzarse es que si se da por supuesta la relación entre informe cualificado por gestión continuada y desaparición de la empresa, la profesión debe actuar de forma cauta cuando evalúa la continuidad del cliente, pareciendo inferirse que el objetivo de este proceso de evaluación es evitar costes potenciales a la empresa que generar información sobre los riesgos financieros que existen. Sobre este aspecto puede traerse a colación la opinión de Picazo (1995, p. 65) cuando afirma: “Tampoco parece razonable exigir a los auditores que planteen su intervención orientada a la búsqueda y manifestación de las dudas que puedan afectar a dicha viabilidad, pues con ello el precio a pagar por la fiabilidad de la información podría resultar demasiado caro (tanto por el coste de los honorarios del auditor, como por el riesgo derivado de cuestionar la continuidad de las empresas)”.

No obstante, este tipo de opiniones contrasta con la evidencia que Prado (1993) obtiene en su trabajo sobre percepciones de la profesión sobre la evaluación de la continuidad, dado que la mayoría de los auditores sometidos a su estudio no consideran que la opinión cualificada por gestión continuada repercutirá negativamente en la empresa, detectándose incluso que un porcentaje significativo, en concreto un 34 por ciento de los auditores encuestados, considera que desvelar los problemas de continuidad tiene efectos positivos para la empresa en la medida que se convertirá en un aliciente para que éstas tomen medidas correctoras al respecto.

Por tanto, podemos decir que dada la opinión mayoritaria de la profesión auditora española es probable que la percepción que tengan en torno a la hipótesis de la profecía cumplida pueda afectar al proceso de evaluación de la evidencia y desarrollar una actitud menos escéptica de la requerida. Al objeto de contrastar este fenómeno, emitimos la siguiente hipótesis:

H₃: Mientras mayor sea la percepción de que la opinión cualificada del auditor sobre la continuidad de la empresa precipita la desaparición de ésta menor será el escepticismo profesional del auditor

2.4. El riesgo de responsabilidad civil y escepticismo profesional en la evaluación de la continuidad de la empresa

Uno de los factores que pueden mitigar los incentivos de los auditores de reducir de forma oportunista su independencia es el riesgo de litigios derivado del régimen de responsabilidad civil de los auditores frente a terceros. Esta relación se sustenta en que si la reducción de la independencia genera pérdidas a terceros, el auditor, si se demuestra comportamiento negligente, puede tener que indemnizar a éstos por las pérdidas causadas. De esta forma, mientras mayor es la exposición a riesgo de litigios, mayor será la actitud del auditor para mantener su independencia.

En España la legislación ha previsto un nivel de responsabilidades amplios si se atiende al artículo 11 de la Ley de Auditoría, el cual señala que los auditores responderán directa, solidaria e ilimitadamente frente a las empresas y frente a los terceros por los daños y perjuicios que se deriven del incumplimiento de sus obligaciones. De este precepto se deriva la asunción por parte de los auditores de un alto nivel de responsabilidades si atendemos a que ni se limita cuantitativamente el nivel de los daños frente a los habría de responderse, ni se limita el tipo de terceros que legítimamente pueden ver recuperadas sus pérdidas. No obstante, cabe resaltar que aun cuando el nivel de responsabilidades civiles se considere alto, no puede decirse lo mismo del riesgo de litigios que debe soportar la profesión dado que el ejercicio de la responsabilidad resulta complejo en España. En efecto, el sistema legal español prevé que en los casos de responsabilidad civil por servicios sean los dañados los que demuestren el comportamiento negligente del sujeto que genera el daño, lo que en el contexto de la auditoría, dado la imposibilidad de observar el comportamiento del auditor durante el proceso de auditoría por los terceros, resulta extremadamente complejo.

No obstante, el nivel amplio de responsabilidades a que la profesión auditora española ha hecho, a igual que ha ocurrido en otros muchos países, que ésta se haya preocupado de forma importante por esta cuestión, desarrollando determinadas campañas de presión frente al legislador para alterar el régimen de la responsabilidad y, en concreto, intentar imponer ciertos límites a la misma (Humphrey et al., 2003). Por el contrario, puede resaltarse igualmente opiniones de la doctrina española contrarias a la limitación de la responsabilidad. En este sentido, Lora y Serrano (1996, p. 59) señalan: "... si reducimos unilateralmente el grado de

responsabilidad del auditor, olvidando que el auditor vende confianza... estaremos quebrantando el binomio responsabilidad-confianza, lo que podría llevar a dudar de la utilidad real del trabajo de los auditores”. De forma más expresiva lo resaltan Larriba y Serrano (1999, pp. 71-72): “Si la responsabilidad del auditor no cubriera las justas expectativas de terceros, dejaría vacío de contenido el alcance y significado de las propias auditorías. El auditor, con su opinión, de manera objetiva sin ningún género de limitación, otorga fiabilidad a las cuentas auditadas, ratificándolas en unos casos, o denunciando en otros las incorrecciones advertidas en ellas. Esta es la finalidad de la auditoría, a la que nuestra ley se refiere reiteradamente y por la que otorga y reconoce utilidad social al papel del auditor. Excluir a los terceros como parte interesada de las opiniones del auditor sería tanto como desconocer dicho papel social, convirtiendo el informe de auditoría en un documento burocrático más, carente de utilidad social”; cuestión ésta que de producirse podría dar como resultado lo que advierte Gonzalo (1995, p. 624): “Si los grupos sociales, a los que va dirigida la información que pasa por las manos del auditor, advierten, o sospechan con fundamento, que la información no tiene más calidad ni fiabilidad tras haber sido verificada, reaccionarán desacreditando a la profesión, y ésta se verá abocada a la desaparición en más o menos largo plazo”.

Al margen de las posturas enfrentadas respecto al nivel de responsabilidad civil que debe asumir el auditor en el ejercicio de su actividad, al objeto de este estudio pueden destacarse los resultados que obtiene Prado (1993, p. 43) al detectar que el 79 por ciento de los auditores encuestados consideran que el comportamiento de la profesión en lo que se refiere a la asunción de responsabilidades frente a la evaluación de la capacidad de la empresa para continuar su actividad puede convertirse en una cuestión que lleve al ejercicio de la responsabilidad civil.

Basándonos en la propia opinión de los auditores, puede argumentarse que aquellos auditores que valoren de forma más importante el riesgo de litigios en el contexto de la evaluación de la continuidad de sus clientes, tenderán a desarrollar una actitud más escéptica cuando procesen la evidencia que recaben del proceso de auditoría. Para contrastar este hecho, emitimos la siguiente hipótesis:

H₄: Mientras mayor sea el nivel de riesgo de litigios que perciba el auditor mayor será el nivel de escepticismo profesional cuando evalúa la capacidad de la empresa de continuar su actividad

2.5. Salvaguarda de la reputación y escepticismo profesional en la evaluación de la continuidad de la empresa

Como ya argumentábamos anteriormente la reputación del auditor puede convertirse en una salvaguarda natural para garantizar un comportamiento independiente. El razonamiento se sustenta en términos del concepto de cuasi-rentas generales que obtienen los auditores, o lo que es lo mismo el nivel de cuasi-rentas que se derivan de la cartera de clientes que posee el auditor. Estas cuasi-rentas se verán amenazadas cuando se revele públicamente que el auditor actúa de forma oportunista con algún cliente particular reduciendo su independencia. La posibilidad de esta sanción reputacional puede afectar los ingresos derivados de los contratos con los demás clientes, lo que implicará que el auditor actuará de forma independiente cuando la pérdida de las cuasi-rentas derivadas de otros clientes, a consecuencia de la reducción de la independencia frente a un cliente, sean mayores a las pérdidas de cuasi-rentas específicas del cliente si no reduce su independencia. Por tanto, el efecto de la pérdida de reputación actúa como un incentivo para que los auditores mantengan su actitud independiente frente a todos y cada uno de sus clientes, dado que como señala Arruñada (1997) la reputación del auditor resulta extremadamente sensible a la actuación profesional. En este sentido, el comportamiento eficiente del mercado, y en particular su sensibilidad a las diferencias de reputación entre auditores, hará que sean relegados aquellos que presten servicios de baja calidad, no siendo, por tanto, necesarios mecanismos adicionales para incentivar que los auditores actúen de forma independiente en el desarrollo de su actividad.

En lo que se refiere a nuestro país la importancia de la reputación como elemento que disciplina el comportamiento de la profesión auditora ha sido analizado desde diversas perspectivas. Por ejemplo, el propio Informe Olivencia resalta la importancia de la misma cuando en su apartado 11.2, al referirse a la independencia de la auditoría, señala: “Nuestra impresión, sin embargo, es que en términos generales la mayor garantía de independencia estriba en la reputación de las firmas auditoras, pues todas ellas tienen fuertes razones comerciales para conservarla e incrementarla”. En otro sentido, una serie de estudios analizan de forma indirecta la existencia de una demanda de reputación diferencial en el mercado de auditoría. Por ejemplo, determinados estudios han analizado la estructura del mercado de auditoría, revelándose en los mismos que las firmas auditoras internacionales absorben un porcentaje importante de cuota de mercado, posición privilegiada que puede venir explicada por el diferencial de reputación que el

mercado percibe entre los distintos oferentes del servicio (García Benau et al., 1998; Carrera et al., 2005)⁵². En un sentido más preciso puede destacarse el estudio de García Benau et al. (1999b, p. 1030) donde se aporta evidencia de que las empresas valoran positivamente que los auditores sean conocidos por el público, variable ésta estrechamente relacionada al concepto de reputación. En un estudio posterior, García Benau et al. (2000) analizan cuáles son los motivos que inducen a las empresas a seleccionar auditores, siendo los factores de buena reputación e imagen social altamente valorados por las empresas en su decisión de contratar auditores concretos.

Otros estudios han analizado como la reputación que se deriva del nombre de marca afecta al comportamiento de los auditores en la emisión de informes cualificados por gestión continuada, dado que en este escenario se puede entender que es donde los auditores ven con mayor intensidad comprometida su independencia. En este sentido, los trabajos de Ruiz Barbadillo et al. (2004) y Amedo y Lizarraga (2005) verifican que los auditores que cuentan con un nombre de marca reputado tienden a emitir un mayor número de informes cualificados, de lo que se deriva que tienen más incentivos para salvaguardar su independencia.

Este volumen de evidencia empírica nos lleva a argumentar que resulta razonable esperar que los auditores más reputados tiendan a actuar de forma más escéptica cuando evalúen la capacidad de los clientes para continuar su actividad, para cuya verificación se emite la siguiente hipótesis:

H₅: Mientras mayor sea la importancia que los auditores atribuyen a la reputación mayor será el escepticismo con el cual evalúan la continuidad de la empresa

3. ANALISIS DE LOS RESULTADOS

Para someter a estudio el nivel de escepticismo profesional con el que los auditores evalúan la hipótesis de continuidad vamos a utilizar, como hemos hecho en el capítulo anterior, el modelo de ajuste de creencias de Hogarth y Einhorn (1992). Como indicábamos en la introducción de este capítulo el uso de este modelo está justificado porque el mismo aporta unos

⁵² Este razonamiento se basa en que la mayor cuota de mercado tiene un efecto imagen que acentúa la diferencia en reputación percibida por los clientes.

parámetros a través de los que se puede inferir la actitud que demuestran los auditores ante la distinta evidencia a las que se enfrentan, en nuestro caso la evidencia confirmatoria de la duda, o lo que es lo mismo factores causantes de la duda, y la evidencia no confirmatoria, esto es, los factores mitigantes. A través del análisis del coeficiente α se puede inferir la tendencia al desacuerdo que mantiene el auditor frente a la evidencia, mientras que el coeficiente β revela la tendencia hacia el acuerdo que manifiesta el auditor tras el análisis de la evidencia.

En el caso concreto de nuestro estudio la hipótesis de partida que han de ir actualizando los individuos a medida que evalúan piezas de evidencia es la que preside la formulación de las cuentas anuales, es decir, que la empresa va a continuar su actividad. Por tanto, en nuestro estudio los auditores deben actualizar esta hipótesis inicial atendiendo a los factores en desacuerdo a dicha hipótesis, es decir, los factores causantes de la duda, y a los factores conforme a esta hipótesis, esto es los factores mitigantes de la duda. En este sentido, el valor otorgado a los factores no conformes a la hipótesis de continuidad vendrá recogido por el valor que alcance el parámetro α en el modelo, mientras que el valor que otorguen a la evidencia en forma de factores mitigantes vendrá recogido en el modelo por el valor del parámetro β . El auditor será más escéptico en la evaluación de la evidencia mientras mayor sea el valor que otorguen a los factores causantes de la duda, o lo que es lo mismo cuanto mayor sea el valor que alcance el parámetro α .

Si bien, el diseño experimental desarrollado en este capítulo pretende analizar si la actitud hacia la evidencia, y en particular la actitud escéptica del auditor se ve afectada por una serie de incentivos tales como la dependencia económica, la amenaza de cambio, la hipótesis de la profecía autocumplida, el riesgo de litigios y la pérdida de reputación. En este sentido, las hipótesis que han sido enunciadas basándonos en la literatura analizada en el capítulo 3 nos ha llevado a señalar que mientras mayor sea la percepción que el auditor tenga de la importancia económica del cliente, mayor importancia se le otorgue a la posible pérdida del cliente y mayor sea la percepción del auditor de que su opinión puede desencadenar la desaparición de la empresa, menor será el nivel de escepticismo profesional con la que se evalúa la evidencia, por lo que en estos casos el valor que alcance el coeficiente α será menor que el valor que alcance el coeficiente β . Por el contrario, mientras mayor sea el valor otorgado al riesgo de litigios o a la pérdida de reputación asociada a la evaluación de la continuidad, mayor será el nivel de

escepticismo que desarrollen los auditores al evaluar la evidencia, por lo que para estos casos se espera que el valor que alcance el parámetro α sea mayor al valor que se obtenga para el parámetro β .

Para verificar estas cuestiones el diseño experimental que vamos a desarrollar en este capítulo consistirá en discriminar la muestra en dos escenarios en el que para cada una de las variables analizadas, es decir, dependencia económica, amenaza de cambio, profecía autocumplida, riesgo de litigios y pérdida de reputación, se distingan dos escenarios. En el primer escenario, se analizará la estrategia de evaluación de los auditores que otorguen poca importancia a la dependencia económica del cliente, a la amenaza de cambio, a la profecía autocumplida, al riesgo de litigios y a la pérdida de reputación. En el segundo escenario por el contrario se analizará la estrategia de evaluación de la evidencia de los auditores que otorguen mucha importancia a la dependencia económica del cliente, a la amenaza de cambio, a la profecía autocumplida, al riesgo de litigios y a la pérdida de reputación. Para discriminar estos dos escenarios nos basaremos en el valor que alcance la mediana respecto a estas variables. La tabla 12 muestra los valores medios que los auditores otorgaron a las anteriores cuestiones, así como el valor de la mediana y desviación típica correspondiente.

Tabla 12*
Importancia Media Otorgada por los Auditores a las Cuestiones Relacionadas con la Calificación Financiera por Gestión Continuada

Variabes	Dependencia Económica	Amenaza de Cambio	Profecía Autocumplida	Riesgo de Litigios
Media	5.87	7.01	6.76	7.33
Desv.	(3.32)	(2.63)	(2.44)	(2.36)
Mediana	6.00	8.00	7.00	7.00
n	81	81	81	81

* Escala de Likert de 11 puntos, donde 1= totalmente en desacuerdo, y 11= totalmente de acuerdo.

En las páginas siguientes se describirán los resultados obtenidos de la estimación directa de los coeficientes α y β bajo la formulación analítica del modelo de Hogarth y Einhorn (1992), que como ya hemos descrito en un capítulo anterior asume la siguiente expresión:

$$S_k = S_{k-1} + \alpha (C) S_{k-1} s(x_k) + \beta (1-C) (1-S_{k-1}) s(x_k)$$

Donde, en el caso particular de nuestra experimentación,

- S_k = estimación de la capacidad del cliente para continuar en funcionamiento, después de evaluar k ítems de evidencia ($0 \leq S_k \leq 1$);
- S_{k-1} = anclaje u opinión anterior a la evidencia k sobre la continuidad;
- $s(x_k)$ = evaluación subjetiva del ítem k de evidencia (factor causante o mitigante de la duda sobre la continuidad);
- C = 1, si la evidencia se muestra en desacuerdo a la hipótesis de continuidad (factor causante); 0, si la evidencia se muestra a favor de la continuidad del cliente (factor mitigante);
- α = actitud hacia la evidencia en desacuerdo (factores causantes de la duda) ($0 \leq \alpha \leq 1$);
- β = actitud hacia la evidencia confirmatoria (factores mitigantes de la duda) ($0 \leq \beta \leq 1$);

Para llevar a cabo la estimación de la actitud hacia el signo de la evidencia, se calcularon las diferentes revisiones de creencias de los auditores participantes, generándose un total de 324 (81 sujetos x 4 revisiones). De estas observaciones se excluyen 81 correspondientes al anclaje inicial (S_0) puesto que éste fue introducido como punto de referencia y, por tanto, su comparación con el juicio inicial (S_1) no se puede considerar una verdadera actualización de creencias. Por lo tanto, la muestra final está constituida por 243 revisiones. Tras la aplicación del análisis de regresión lineal múltiple por el método de mínimos cuadrados ordinarios, con revisión de creencias ($S_k - S_{k-1}$) como variable independiente, llevamos acabo una estimación de los parámetros α y β en los distintos escenarios descritos anteriormente, cuyos resultados serán presentados de forma individualizada.

3.1. Escepticismo profesional en la evaluación de la evidencia sobre la hipótesis de continuidad ante percepciones distintas de la importancia atribuida a la dependencia económica

El primer factor que vamos a someter a análisis es cómo afecta el nivel de dependencia económica a la estrategia de evaluación de la evidencia conforme a la hipótesis de continuidad de la actividad de la empresa (factores mitigantes de la duda), como a la evidencia disconforme a esta hipótesis (factores causantes de la duda). Para ello, y como describíamos anteriormente, los

individuos tenían que contestar a la siguiente cuestión a través de la cuál puede inferirse la importancia atribuida a la dependencia económica en su evaluación de la capacidad de la empresa para continuar su actividad:

«¿Cree que la independencia del cliente (peso de los honorarios en la facturación total) provoca una menor severidad por parte de los auditores a la hora de calificar a una empresa por gestión continuada?»

La tabla 12 muestra que los auditores sometidos a este estudio concedieron un valor medio de 5,87 a esta cuestión (desviación típica 3,32), siendo el valor de la mediana de 6. Cabe resaltar como el valor otorgado a la dependencia económica es ligeramente superior al valor medio de la escala utilizado para inferir las percepciones de los auditores, por lo que puede concluirse que la dependencia económica no parece ser un factor importante que condicione la actitud del auditor, si bien, hay que destacar que éstos pueden ser muy reticentes a esta cuestión tan directa y comprometida.

Al objeto de controlar si la actitud ante la evidencia se ve afectada por la distinta percepción que tienen los auditores respecto a la dependencia económica del cliente, hemos estimado el modelo de Hogarth y Einhorn (1992) para un escenario donde los auditores otorgan poca importancia a la dependencia económica del cliente y un escenario donde los auditores otorgan mayor importancia a la dependencia económica, basándonos para ello en el valor de la mediana. Los resultados que se obtienen quedan descritos en la tabla 13:

Tabla 13

Regresión por Mínimos Cuadrados Ordinarios con Revisión de Creencias de Auditores como Variable Dependiente ($S_k - S_{k-1}$) en distintos escenarios de Dependencia Económica

Variables	Modelo 1 ^a (Baja dependencia económica)		Modelo 2 ^b (Alta dependencia económica)	
	Coefficiente	Estadístico t	Coefficiente	Estadístico t
δ	.0020	.0597	-.0126	-.5176
$S_{k-1} s(x_k)$.4591	4.132***	.3728	4.4524***
$(1 - S_{k-1}) s(x_k)$.3104	3.176**	.3850	4.6405**
R²	.4167		.4072	
R² Ajustada	.4047		.3987	
Estadístico F	34.649		48.090	
Probabilidad	.000		.000	
n	100		143	

* Significativo con $p < .10$. ** Significativo con $p < .05$. *** Significativo con $p < .00$.

^a El modelo 1 recoge la estimación de la sensibilidad hacia los factores causantes y mitigantes para los auditores que otorgaron una valoración de 5 puntos o inferior al papel que juega la dependencia económica en la evaluación de la continuidad.

^b El modelo 2 muestra la estimación de estos parámetros para los auditores que concedieron a esta cuestión al menos 6 puntos.

En lo que se refiere a los resultados obtenidos hemos de destacar que en ambos escenarios analizados el modelo resulta significativo, alcanzando la medida de la bondad del ajuste un valor aproximado del 42% para el escenario de una percepción baja de la dependencia económica, mientras que para el escenario de una alta importancia a la dependencia económica el valor alcanzado es del 41% aproximadamente. En ambos modelos los coeficientes de las variables α y β resultan significativos a un nivel del 95% o superior.

Si analizamos el contexto de baja dependencia económica puede percibirse como el valor que adquiere el coeficiente α es de 0,4591, mientras que el valor que obtiene el coeficiente β es de 0,3104, demostrándose por tanto que los auditores otorgan en este escenario un mayor valor a los factores contrarios a la hipótesis de continuidad (factores causantes de la duda) que a los factores acordes a esta hipótesis (factores mitigantes de la duda) a la hora de revisar sus juicios ante la evaluación de la continuidad. La diferencia entre los coeficientes α y β alcanza un valor

de 0,1481 (0,4591-0,3104), lo que pone de relieve que en un escenario de baja dependencia económica los auditores desarrollan una estrategia de escepticismo profesional cuando evalúan la capacidad de la empresa para continuar su actividad. Para inferir si la actitud ante la evidencia que confirma la hipótesis de continuidad resulta significativamente distinta frente a la evidencia que no es conforme a esta hipótesis, hemos utilizado el test de Wald que permite rechazar la hipótesis de desigualdad entre los coeficientes α y β . El valor que se alcanza para este test es $\chi^2 = .6275$ con una probabilidad de 0.4282 de lo que se deduce que aun cuando los auditores otorgan mayor valor a la evidencia no conforme a la hipótesis de continuidad, no existen diferencias estadísticamente significativas entre el valor otorgado a los factores causantes y mitigantes de la duda, siendo por tanto sensibles de igual forma ambos tipos de evidencias.

Si analizamos ahora el contexto de alta dependencia económica (modelo 2), se puede observar como los auditores otorgan por el contrario un mayor valor a la evidencia conforme a la hipótesis de continuidad ($\beta = 0,3850$) que a la evidencia contraria a ésta ($\alpha = 0,3728$). Aun cuando el test de Wald no refleja diferencias entre la sensibilidad ante los factores causantes de la duda y mitigantes, si puede observarse por el valor que obtienen los coeficientes que los auditores en un contexto de dependencia económica tienden a no ser escépticos cuando evalúan la evidencia, por lo que se confirma cierta tendencia a reducir el escepticismo profesional en la evaluación de la evidencia a medida que aumenta la importancia económica para el auditor de un cliente.

Al objeto de confirmar si las estrategias de evaluación de los auditores frente a la evidencia tanto de factores causantes como mitigantes de la duda resultan estadísticamente distintas entre los dos escenarios, hemos aplicado el test de Chow que permite analizar si existe estabilidad entre los coeficientes estimados en los dos modelos. El valor obtenido por este test es de 193,90 con una probabilidad de 0,002 lo que demuestra que los auditores evalúan la evidencia de factores causantes y mitigantes de la duda de forma distinta en un escenario de baja dependencia respecto a un escenario de alta dependencia económica, lo que unido al valor que se obtienen para los coeficientes α y β en estos dos escenarios nos permite concluir que la dependencia económica del auditor reduce el nivel de escepticismo en la evaluación de la evidencia y por tanto aceptamos la hipótesis 1 enunciada.

3.2. Escepticismo profesional en la evaluación de la evidencia sobre la hipótesis de continuidad ante percepciones distintas de la importancia atribuida a la amenaza de cambio de auditor

El segundo de los factores que vamos a someter a estudio al objeto de analizar la actitud de los auditores en su proceso de análisis de la evidencia es el concepto de amenaza de cambio. El argumento que hemos sostenido en la formulación de la hipótesis hacía referencia a que la posible pérdida de las rentas económicas que se derivan de un cliente puede afectar al nivel de escepticismo con la que el profesional somete a evaluación la evidencia de la auditoría. En función del sentido dado a la hipótesis segunda aquellos auditores que perciban una fuerte relación entre la opinión que emitan y el cambio de auditor, tenderán a desarrollar una actitud menos escéptica en la evaluación de la evidencia, lo que dentro del diseño de nuestro estudio empírico supondrá otorgar mayor valor a la evidencia conforme a la hipótesis de continuidad (factores mitigantes de la duda) que a la evidencia contraria a la hipótesis de continuidad (factores causantes de la duda). De forma coherente se espera que cuando la relación percibida entre opinión y cambio de auditor es baja, los auditores desarrollaran una actitud más escéptica en la evaluación de la evidencia cuando se enfrentan a la evaluación de la capacidad de la empresa para continuar su actividad.

Al objeto de obtener información acerca de las percepciones que mantienen los auditores sometidos a nuestro estudio sobre la relación entre la posible pérdida del cliente y la opinión de auditoría que sobre sus posibilidades de continuar emitan, éstos fueron sometidos a la siguiente pregunta:

«¿Cual es a su juicio la correlación existente entre la recepción por parte de una empresa de la calificación por gestión continuada y la decisión por parte de ésta de cambiar de auditor?»

Los resultados que se han obtenido respecto a esta cuestión revela que en términos medios los auditores otorgan sobre una escala de 11 puntos una puntuación a la posibilidad de cambio de auditor de 7,01 (desviación típica de 2,63), adquiriendo la mediana un valor de 8. Estos resultados revelan por tanto la percepción de que exista una alta probabilidad de pérdida de las rentas económicas que se reciben de un cliente si el auditor emite un informe cualificado por

gestión continuada, percepción ésta que resulta consistente con las escasas salvaguardas previstas por la legislación española al objeto de evitar cambios oportunistas de auditor por parte de las empresas.

Para analizar si la actitud desarrollada por los auditores a la hora de evaluar la evidencia sobre la capacidad de la empresa para continuar su actividad se ve afectada por la relación percibida entre opinión y cambio de auditor, hemos procedido a regresar el modelo de revisión de creencias y la estimación de los parámetros α y β en un contexto donde se percibe una fuerte relación entre opinión y cambio y en un contexto donde esta relación no es apreciada como importante, sirviéndonos como en el apartado anterior en el valor que para esta cuestión ha alcanzado la mediana en nuestro experimento. Los resultados que se obtienen quedan reflejados en la tabla 14:

Tabla 14
Regresión por Mínimos Cuadrados Ordinarios con Revisión de Creencias de Auditores como Variable Dependiente ($S_k - S_{k-1}$) en distintos escenarios de Amenaza de Cambio

Variables	Modelo 1 ^a (Baja amenaza de cambio)		Modelo 2 ^b (Alta amenaza de cambio)	
	Coefficiente	Estadístico t	Coefficiente	Estadístico t
δ	.0127	.4118	-.0203	-.7509
$S_{k-1} s(x_k)$.4104	3.7753***	.3957	4.5240***
$(1 - S_{k-1}) s(x_k)$.2855	3.2128**	.4070	4.4262***
R²	.3745		.4135	
R² Ajustada	.3683		.4042	
Estadístico F	33.946		44.769	
Probabilidad	.000		.000	
n	114		129	

* Significativo con $p < .10$. ** Significativo con $p < .05$. *** Significativo con $p < .00$.

^a El modelo 1 recoge la estimación de la sensibilidad hacia los factores causantes y mitigantes para los auditores que otorgaron una valoración de 7 puntos o inferior al papel que juega la amenaza de cambio en la evaluación de la continuidad.

^b El modelo 2 muestra la estimación de estos parámetros para los auditores que concedieron a esta cuestión al menos 8 puntos.

Los resultados obtenidos revelan que los modelos estimados resultan significativos atendiendo al valor que adquiere el estadístico F, alcanzado el R^2 un valor aproximado del 37% para el contexto donde se da una percepción baja de la relación entre cambio de auditor y opinión, y un valor del 41% cuando la percepción sobre esta relación es percibida como alta. Como también puede apreciarse en la tabla 14 los coeficientes de las variables α y β resultan en ambos contextos significativamente distintos de cero a un nivel de significatividad del 95% o superior.

Centrándonos en el valor de los coeficientes de las variables objeto de interés en ambos contextos, puede apreciarse que para el caso en el que los auditores perciben una baja relación entre calificación por gestión continuada y cambio de auditor el valor que alcanza el coeficiente de la variable α es mayor al valor que toma la variable β , lo que implica, según el razonamiento que venimos desarrollando, que los auditores resultan más sensibles a la evidencia disconforme a la hipótesis de continuidad, es decir, a los factores causantes de la duda, que a la evidencia conforme a la hipótesis de continuidad, esto es, los factores mitigantes de la duda, resultados estos por tanto consistentes con una actitud hacia la evidencia basada en el escepticismo profesional. La diferencia entre ambos coeficientes, como una medida de la distancia de la actitud no confirmatoria, es de 0,1249 (0,4104-0,2855), si bien, la aplicación del test de Wald ($\chi^2 = 0,4863$; probabilidad=0,485), no muestra diferencias significativas respecto a la actitud de los auditores frente a la evidencia conforme o no conforme a la hipótesis de continuidad.

Respecto al contexto donde los auditores perciben una estrecha relación entre emisión de un informe cualificado y posterior cambio de auditor, puede observarse, atendiendo al valor que alcanzan los coeficientes de las variables α y β , que la actitud que muestran los auditores es contraria a la descrita en el párrafo anterior. En efecto, el valor que alcanza el coeficiente de la variable β es mayor al que se obtiene para la variable α , resultados estos que determinan una mayor sensibilidad ante la evidencia conforme a la hipótesis de continuidad que frente a la evidencia contraria a dicha hipótesis, revelando en suma una estrategia de evaluación no centrada en el escepticismo profesional. No obstante, como puede observarse las diferencias entre los valores alcanzados por los coeficientes no es lo suficientemente importante como para poder concluir que los auditores no resultan igualmente sensibles a los factores causantes de la duda a la hora de revisar su juicio sobre la capacidad de la empresa para continuar sus actividades,

resultado este que se confirma tras la aplicación del test de Wald al no adquirir significado estadístico, por lo que podemos inferir una actitud neutral ante la evidencia.

Si bien, al objeto de nuestro estudio, y en particular para verificar si la hipótesis de comportamiento emitida se verifica, adquiere mayor relevancia analizar si la estructura del modelo 1 es significativamente distinta a la del modelo 2, para lo cual hemos, como hacíamos con anterioridad, aplicado el test de Chow. El valor alcanzado por dicho test es de 196,57 (probabilidad = 0,000), lo que demuestra que la actitud ante la naturaleza de la evidencia en ambos contextos objetos de estudio es diferente. En este sentido, si analizamos el valor de los coeficientes de las variables α en ambos contextos como medida de la actitud escéptica del auditor, 0,4104 para el modelo 1 frente a 0,3957 para el modelo 2, podemos inferir que efectivamente la actitud del auditor frente a la evidencia se ve influenciada por la percepción que se tenga de la relación entre la naturaleza del informe de auditoría que se emita y la posibilidad de la pérdida de rentas económicas. Este razonamiento nos lleva a la conclusión de que mientras mayor sea la percepción de la importancia que adquiere la amenaza del cambio de auditor menor será el nivel de escepticismo con la que el auditor evalúa la evidencia, resultados estos conformes a la hipótesis segunda anteriormente emitida.

3.3. Escepticismo profesional en la evaluación de la evidencia sobre la hipótesis de continuidad ante percepciones distintas de la importancia atribuida a la amenaza de cambio de auditor

El tercer factor que vamos a someter a análisis que puede crear incentivos para reducir la actitud escéptica del auditor frente a la evaluación de la evidencia al objeto de formar un juicio acerca de la capacidad de la empresa para continuar su actividad es el de la profecía autocumplida. En este sentido, tal como quedó enunciada la hipótesis tercera esperamos que aquellos auditores que perciban una estrecha relación entre informe cualificado por gestión continuada y posterior desaparición de la empresa, tenderán a desarrollar una actitud menos escéptica frente a la evaluación de la evidencia. Para determinar empíricamente cuál es la percepción que los auditores sometidos a nuestro estudio tenían sobre la importancia de la opinión de auditoría como causa próxima de la desaparición de la empresa se les formuló la siguiente pregunta:

«¿A su entender, la recepción de un informe calificado por gestión continuada precipita la desaparición de la empresa?»

Los resultados que se han obtenido revelan que los auditores otorgan a esta relación un valor medio de 6,76 (desviación típica 2,44), adquiriendo la mediana un valor de 7, lo que implica, de forma coherente a las declaraciones de determinados profesionales acerca de esta cuestión que analizábamos en un apartado anterior, una percepción general de que la naturaleza de la opinión que emite el auditor sobre la capacidad de la empresa para continuar su actividad condiciona el futuro de ésta.

Al objeto de analizar si la actitud ante la evidencia se ve afectada por la percepción que muestren los auditores sobre la profecía autocumplida, hemos estimado los parámetros α y β del modelo de revisión de creencia para dos escenarios distintos, en concreto en un escenario donde los auditores otorguen un valor inferior a la mediana entre la relación opinión y posterior desaparición de la empresa, y un escenario donde esta relación adquiriera un valor superior a la mediana. Los resultados que se obtienen quedan reflejados en la tabla 15:

Tabla 15

Regresión por Mínimos Cuadrados Ordinarios con Revisión de Creencias de Auditores como Variable Dependiente ($S_k - S_{k-1}$) en distintos escenarios de Percepción de la Profecía Autocumplida

Variables	Modelo 1 ^a (Bajo valor otorgado a la profecía)		Modelo 2 ^b (Alto valor otorgado a la profecía)	
	Coefficiente	Estadístico t	Coefficiente	Estadístico t
δ	.0113	.4383	-.0108	-.3649
$S_{k-1} s(x_k)$.4883	5.5699***	.3538	3.5842***
$(1 - S_{k-1}) s(x_k)$.1588	1.7928*	.4878	5.7296***
R²	.3447		.5113	
R² Ajustada	.3351		.5015	
Estadístico F	36.031		52.314	
Probabilidad	.000		.000	
n	103		140	

* Significativo con $p < .10$. ** Significativo con $p < .05$. *** Significativo con $p < .00$.

^a El modelo 1 recoge la estimación de la sensibilidad hacia los factores causantes y mitigantes para los auditores que otorgaron una valoración de 6 puntos o inferior al papel que juega la profecía autocumplida en la evaluación de la continuidad.

^b El modelo 2 muestra la estimación de estos parámetros para los auditores que concedieron a esta cuestión al menos de 7 puntos.

Como en los casos anteriores el modelo estimado es significativo en ambos escenarios, siendo igualmente el nivel de ajuste obtenido aceptable. En ambos modelos los coeficientes de las variables α y β resultan estadísticamente significativos, si bien, hemos de resaltar como en el modelo 1 la significatividad estadística del coeficiente de la variable β sólo es del 90%.

Si analizamos de forma individual los resultados que se obtienen en ambos escenarios, puede observarse como para el escenario donde los auditores muestran una baja creencia en el valor a otorgar a la profecía cumplida, el coeficiente α toma un resultado de 0,4883 bastante superior al importe que adquiere el coeficiente β , mostrándose por tanto una fuerte sensibilidad frente a la evidencia contraria a la hipótesis de continuidad de la actividad del cliente, es decir, frente a los factores causantes de la duda. Esta alta sensibilidad se ve corroborada si atendemos a la diferencia que se obtiene entre los dos coeficientes que es de 0,3295 (0,4883 – 0,1588), que tras la aplicación del test de Wald ($\chi^2 = 4,3712$; probabilidad=0,036) demuestra una diferencia

significativa entre el valor otorgado por el auditor a la evidencia no conforme a la hipótesis de continuidad, factores causantes de la duda, frente a la evidencia conforme a la hipótesis de continuidad, factores mitigantes de la duda.

En lo que se refiere al contexto en el que los auditores otorgan un valor alto a la relación que existe entre informe cualificado por gestión continuada y desaparición de la empresa, podemos observar en los resultados de la tabla 15 como el valor que obtiene el coeficiente de la variable β es superior al que se obtiene para la variable α , de lo que se puede deducir que en este contexto los auditores resultan más sensibles a la evidencia conforme a la hipótesis de continuidad que a la evidencia no conforme a esta hipótesis, y por tanto se desarrolla una estrategia de evaluación de la evidencia no basada en el escepticismo profesional. Si bien, hemos de resaltar que no se han detectado diferencias significativas tras la aplicación del test de Wald, por lo que puede hablarse de cierta actitud neutral ante el análisis tanto de factores causantes como mitigantes de la duda.

Al objeto de detectar si existe estabilidad en el modelo estimado en ambos contextos, hemos aplicado el test de Chow como hacíamos igualmente en los casos estudiados con anterioridad. El valor que obtiene este test es de 219,440 (probabilidad= 0,000) lo que implica que la actitud en la evaluación de la evidencia de los auditores que perciben una débil relación entre emisión de informe cualificado y desaparición de la empresa es significativamente distinta a aquellos que asocian una estrecha relación entre ambas variable. Este resultado unido al valor que se obtiene de los coeficientes α en el modelo 1 (0,4883) frente al modelo 2 (0,3538) nos permite concluir que el auditor otorga un mayor valor a los factores causantes de la duda mientras menor importancia concede a la hipótesis de la profecía autocumplida, lo que implica en suma que desarrollan una actitud ante la evidencia marcada por el escepticismo profesional confirmándose la hipótesis tercera de nuestro estudio.

3.4. Escepticismo profesional en la evaluación de la evidencia sobre la hipótesis de continuidad ante percepciones distintas de la importancia atribuida al riesgo de litigios

En este momento vamos a analizar una serie de factores que a diferencia de los anteriores actuarán creando incentivos para que los auditores aumenten el nivel de escepticismo con el que evalúan la evidencia. En primer lugar vamos a analizar el riesgo de litigios asociado a la

responsabilidad del auditor en la evaluación del principio de gestión continuada, que como ya habíamos analizado esperamos que aumente el escepticismo profesional del auditor. En efecto, mientras mayor sea la percepción del auditor de que la no emisión de un informe de auditoría donde se resalten los problemas de continuidad de la empresa puede llevar a los terceros dañados a exigir responsabilidades civiles al auditor, mayor será la actitud escéptica que desarrolle el auditor en la evaluación de la evidencia a la hora de formar su juicio sobre la capacidad de la empresa de continuar su actividad. Al objeto de inferir la actitud de los auditores sometidos a nuestro estudio sobre el riesgo de litigios, se les realizó la siguiente pregunta:

«¿Cree que las demandas recibidas y/o potenciales por parte de terceros condicionan la calificación por gestión continuada?»

Respecto a la importancia atribuida por los auditores a esta relación, el valor medio que se obtiene es de 7,33 (desviación típica 2,36), siendo el valor de la mediana de 7. En atención a estos resultados puede inferirse como en términos medios los auditores sometidos al experimento perciben un alto riesgo de litigios asociado a la evaluación de la continuidad de la empresa.

Para analizar en que medida la percepción del riesgo de litigios puede afectar a la actitud de los auditores en la evaluación de la evidencia, hemos estimado los parámetros α y β del modelo de ajuste de creencias en dos escenarios distintos, en concreto en un contexto donde el riesgo de litigios asociado a la evaluación de la continuidad se perciba como bajo, y un contexto donde el riesgo de litigios se perciba alto, utilizando para ello el valor de la mediana obtenida en nuestros resultados. Los resultados que se obtienen se reflejan en la tabla 16:

Tabla 16

Regresión por Mínimos Cuadrados Ordinarios con Revisión de Creencias de Auditores como Variable Dependiente ($S_k - S_{k-1}$) en distintos escenarios de Percepción del Riesgo de Litigios

Variables	Modelo 1 ^a (Bajo valor otorgado al riesgo de litigios)		Modelo 2 ^b (Alto valor otorgado al riesgo de litigios)	
	Coefficiente	Estadístico t	Coefficiente	Estadístico t
δ	-.0062	-.0171	-.0029	-.1385
$S_{k-1} s(x_k)$.3178	2.4652**	.4844	6.5756***
$(1 - S_{k-1}) s(x_k)$.4149	3.5017***	.2865	4.1211***
R²	.3480		.4762	
R² Ajustada	.3178		.4695	
Estadístico F	21.8923		70.4821	
Probabilidad	.000		.000	
n	85		158	

* Significativo con $p < .10$. ** Significativo con $p < .05$. *** Significativo con $p < .00$.

^a El modelo 1 recoge la estimación de la sensibilidad hacia los factores causantes y mitigantes para los auditores que otorgaron una valoración de 6 puntos o inferior al papel que juega el riesgo de recepción de demandas en la evaluación de la continuidad.

^b El modelo 2 muestra la estimación de estos parámetros para los auditores que concedieron a esta cuestión al menos de 7 puntos.

Los resultados revelan que el modelo estimado en ambos contextos resulta significativo, siendo el nivel de ajuste alcanzado aceptable. También puede resaltarse que los valores que se alcanzan para los coeficientes α y β resultan significativamente distintos de cero.

Si como para los estudios anteriores analizamos de forma diferenciada los dos contextos, atendiendo en primer lugar al contexto donde los auditores no otorgan gran importancia al riesgo de litigios, puede observarse como los auditores muestran una mayor sensibilidad ante la evidencia conforme a la hipótesis de continuidad, es decir, frente a los factores mitigantes de la duda. En concreto, el valor que se obtiene para el coeficiente β alcanza un valor de 0,4149, siendo superior al valor que se obtiene para el coeficiente α cuyo valor es de 0,3178, lo cual tal y como pronosticábamos es consistente a una actitud de reducido escepticismo cuando se evalúa la capacidad de la empresa para continuar su actividad. No obstante, hemos de señalar que la

aplicación del test de Wald no ha revelado diferencias estadísticamente significativas entre la evidencia a favor o en contra a la hipótesis de continuidad.

Por el contrario, en el contexto donde se percibe un alto riesgo de litigios asociado a la evaluación de la continuidad del cliente, encontramos que la actitud ante la evidencia, inferida de los valores que se obtienen para los coeficientes de las variables α y β , es la contraria. En efecto, el valor que obtiene el coeficiente de la variable α es de 0,4844, valor mayor al que se obtiene para la variable β de 0,2865, lo que demuestra que los auditores otorgan a la hora de formar su juicio mayor sensibilidad a los factores causantes de la duda que a los factores mitigantes de la duda, lo cual resulta consistente con una estrategia de evaluación de la evidencia basada en el escepticismo profesional. No obstante, al igual que para el caso anterior, atendiendo al valor del test de Wald no se obtienen diferencias significativas entre el peso otorgado a ambos tipos de evidencia.

Para analizar en que medida las estrategias de evaluación de la evidencia resultan distintas entre el contexto de bajo riesgo de litigios y alto riesgo de litigios, procedimos a realizar el test de Chow el cual arroja un valor de 171,4215 (probabilidad=0,2200) de lo que puede inferirse que el riesgo de litigios no determina comportamientos distintos respecto a la sensibilidad de la evidencia. Ello implica que el nivel de riesgo de litigios percibido no afecta al nivel de escepticismo profesional del auditor por lo que en suma se rechaza la hipótesis cuarta.

3.5. Escepticismo profesional en la evaluación de la evidencia sobre la hipótesis de continuidad y reputación

El último factor que vamos a analizar como determinante de la actitud ante la evidencia hace referencia a la reputación. Tal como ya señalábamos la necesidad de preservar la reputación puede convertirse en un poderoso incentivo para que los auditores extremen su nivel de escepticismo profesional, lo que nos ha llevado a emitir la hipótesis de que aquellos auditores que cuenten con mayor reputación actuarán, cuando evalúen la capacidad de la empresa de continuar su actividad, con mayor escepticismo profesional que aquellos que disfruten de menor reputación. A diferencia de las variables anteriormente analizadas, para el caso de la variable reputación los datos han sido obtenidos de la información demográfica aportada por los propios auditores sometidos a este estudio. En este sentido, hemos considerado, como gran parte de la

literatura empírica internacional, que aquellos auditores que presten sus servicios en las grandes Firmas Internacionales de la Auditoría, cuentan con la reputación que se deriva de la imagen de marca de la firma.

En este sentido, de las 243 observaciones que conforman nuestra muestra 101 se refieren a auditores que pertenecen a Firmas Internacionales, mientras que 142 observaciones serán referidas a auditores individuales o a auditores que prestan sus servicios en firmas nacionales⁵³. Para determinar si la actitud ante la evidencia se ve afectada por la pertenencia a Firmas Internacionales de Auditoría, hemos estimado el modelo de ajuste de creencias en los dos escenarios distintos recogiendo los resultados obtenidos en la tabla 17:

Tabla 17
Regresión por Mínimos Cuadrados Ordinarios con Revisión de Creencias de Auditores como Variable Dependiente ($S_k - S_{k-1}$) en distintos escenarios de imagen de marca

Variables	Modelo 1 ^a (Firmas sin nombre de marca)		Modelo 2 ^b (Firmas con nombre de marca)	
	Coefficiente	Estadístico t	Coefficiente	Estadístico t
δ	-.0165	-.6352	.0096	.3304
$S_{k-1} s(x_k)$.4897	5.0798***	.3587	4.0350***
$(1 - S_{k-1}) s(x_k)$.4702	5.6680***	.1677	1.8873*
R²	.5006		.3106	
R² Ajustada	.4934		.2966	
Estadístico F	69.6660		22.0840	
Probabilidad	.000		.000	
n	142		101	

* Significativo con $p < .10$. ** Significativo con $p < .05$. *** Significativo con $p < .00$.

^a El modelo 1 recoge la estimación de la sensibilidad hacia los factores causantes y mitigantes para los auditores sin experiencia en firmas internacionales.

^b El modelo 2 muestra la estimación de estos parámetros para los auditores con experiencia en firmas internacionales de auditoría.

⁵³ Hemos de resaltar que con este planteamiento esbozado no queremos señalar que los auditores que no prestan sus servicios en Firmas Internacionales carezcan en absoluto de reputación y prestigio profesional. Simplemente se trata de hacer operativa la discriminación de nuestra muestra atendiendo a la existencia de un nombre de marca reconocido en el mercado.

Como en los casos anteriores el modelo estimado en ambos escenarios es significativo, siendo el ajuste alcanzado aceptable si bien hemos de resaltar que resulta sensiblemente más bajo para el escenario donde hemos considerado que existe nombre de marca reputada. Los coeficientes de las variables α y β resultan significativos en ambos escenarios, si bien, la significatividad estadística es al 90% para la variable β en el modelo 2.

En el escenario donde hemos considerado que no existe nombre de marca, los valores que se obtienen para las variables α y β son muy similares, siendo el valor del coeficiente de la variable α mayor, resultado éste contrario al esperado, es decir, los auditores que no prestan sus servicios en Firmas Internacionales de Auditoría, no muestran de forma sistemática menor valor a la evidencia contraria a la hipótesis de continuidad, por lo que el escepticismo no se ve reducido por la pertenencia profesional del individuo a algún tipo de firma particular.

Para el contexto donde hemos considerado que existe nombre de marca reputado, los auditores otorgan mayor valor a la evidencia contraria a la hipótesis de continuidad, por lo que aquí sí parece existir un mayor nivel de escepticismo profesional.

Tras analizar si existen diferencias significativas en la evaluación de la evidencia comparando los dos escenarios, hemos aplicado el test de Chow el cual alcanza un valor de 131,96 con una probabilidad de 0,0209, lo que demuestra que las estrategias de evaluación de la evidencia conforme a la hipótesis de continuidad y no conforme a la hipótesis de continuidad, resultan significativamente distintas para aquellos auditores que pertenecen a Firmas Internacionales de aquellos que no pertenecen a estas Firmas. No obstante, si atendemos en concreto al valor que obtiene la variable α en ambos escenarios, de la cual estamos infiriendo el nivel de escepticismo, se obtiene un mayor valor en el modelo 1 que en el modelo 2, lo que nos permite aceptar la hipótesis quinta de que la necesidad de preservar la reputación que se deriva del nombre de marca de la firma induzca a los auditores a actuar de forma más escéptica cuando evalúan la capacidad de la empresa para continuar su actividad.

4. CONCLUSIONES

En este capítulo hemos pretendido abordar un estudio empírico al objeto de analizar el nivel de escepticismo profesional con el que actúan los auditores cuando evalúan la capacidad de las empresas para continuar su actividad. El argumento central sobre el que se ha construido este

capítulo es que para que el auditor pueda mantener una posición psicológica independiente, debe realizar un proceso de valuación de la evidencia que esté guiado por el escepticismo, de ahí la importancia que adquiere este atributo como medio de otorgar mayor valor social a la auditoría.

En este sentido, en capítulos anteriores ya habíamos argumentado sobre la existencia de determinados factores que podían afectar a la capacidad del auditor para realizar una evaluación objetiva de la evidencia, factores éstos que bien podían disminuir el nivel de escepticismo con el que se evalúa la evidencia o que por el contrario creaban estímulos para incrementarlo. Entre los primeros, es decir, factores que crean incentivos para reducir el nivel de escepticismo requerido en la evaluación de la evidencia, encontramos todos aquellos factores relacionados con las rentas económicas que los auditores obtienen de sus clientes y, en especial, el nivel de estas rentas y el riesgo de pérdida de las mismas. En otro sentido, los factores que incrementan los estímulos para que los auditores incrementen su nivel de escepticismo serían el riesgo de litigios al que se puede enfrentar el auditor si no desarrolla una actitud independiente y la posible pérdida de reputación que de ello se puede derivar.

El principal objetivo de este capítulo se ha situado en analizar si estos factores afectan al comportamiento de una muestra de auditores españoles cuando la tarea a realizar es la de evaluar el riesgo de discontinuidad de la empresa. Para ello hemos utilizado el modelo de ajuste de creencias, a través del cual se puede medir la sensibilidad que los auditores muestran a la naturaleza de la evidencia, y en particular la tendencia de los mismos a aceptar o rechazar la evidencia confirmatoria de la hipótesis de continuidad de la empresa. Nuestro desarrollo experimental se ha basado precisamente en el análisis de la tendencia a otorgar mayor valor probatorio a la evidencia contraria a la hipótesis de continuidad, dado que a través de esta actitud se determinará el nivel de escepticismo profesional con que la misma es evaluada. Para analizar en qué medida determinados factores afectan a este nivel de escepticismo, nuestro diseño experimental se ha basado en la comparación de la sensibilidad que han mostrado los auditores a la evidencia en distintos escenarios. El primer escenario es aquel caracterizado por un nivel alto de dependencia económica, un alto riesgo de pérdida de clientes, una fuerte creencia de la relación entre opinión y quiebra de la empresa, bajo nivel de litigios y ausencia de nombre de marca. En este escenario hemos pronosticado que los auditores no cuentan con incentivos para actuar de forma escéptica, lo que se ha pretendido inferir en función de si el valor probatorio que han otorgado a la evidencia confirmatoria de la hipótesis de continuidad es mayor al valor

probatorio otorgado a la evidencia contraria a esta hipótesis. El segundo escenario creado viene caracterizado por baja dependencia económica, bajo riesgo de pérdida de clientes, débil creencia de que la opinión incrementa la posibilidad de quiebra de la empresa, alto riesgo de litigios y existencia de un nombre de marca reputado. Las previsiones que realizábamos es que en este escenario los auditores encuentran más incentivos para actuar de forma escéptica, lo cual se manifestará en otorgar mayor valor probatorio a la evidencia contraria a la hipótesis de continuidad que a la evidencia conforme a dicha hipótesis.

Los resultados de nuestro estudio han revelado que el nivel de dependencia económica, el riesgo de cambio de auditor y la creencia de la profecía cumplida disminuyen el nivel de escepticismo con el cual el auditor evalúa la evidencia, mientras que el riesgo de litigios y la reputación no parecen afectar al auditor. Estos resultados tienen determinadas implicaciones para la política regulatoria de la auditoría, en la medida que determinado que estos factores afectan a la actitud del auditor pueden ofrecerse determinadas soluciones legislativas al objeto de remediar sesgos sistemáticos en los que los auditores incurren cuando evalúan la evidencia. En este sentido, nuestros resultados parecen justificar dos medidas importantes como serían introducir limitaciones a la concentración de honorarios de un único cliente y limitar las posibilidades de las empresas para realizar cambios de auditor, medidas éstas que durante mucho tiempo se han venido ofreciendo en la literatura como medios de preservar la independencia del auditor.

CAPÍTULO 7

CONCLUSIONES GENERALES

Y DISCUSION

No cabe duda que la responsabilidad de la evaluación de la gestión continuada sigue azotando a la profesión auditora. Cada vez que aparece un nuevo escándalo financiero se vuelven a activar las críticas por parte de los usuarios de los estados contables, quienes exigen a los auditores que asuman un mayor grado de compromiso. Asimismo, considerando la extensa divulgación por parte de la prensa especializada de los recientes escándalos financieros (Enron, WorldCom, Global Crossing, Xerox, Tyco, Parmalat, Gescartera, etc.), se puede hablar de un fenómeno a nivel internacional (Venuti, 2004; Akers et al., 2003).

Las preguntas “¿dónde estaban los auditores?” y “¿para qué nos sirven los auditores?” han sido constantes en las reclamaciones de los usuarios de la información contable, quienes no consiguen entender el porqué del escaso acierto del auditor en la pronosticación del fracaso financiero del cliente. En este sentido, este colectivo de usuarios (accionistas, proveedores, instituciones financieras, etc.) espera que el informe de auditoría actúe como un mecanismo a

modo de señal de alarma que advierta con suficientemente anticipación del peligro de quiebra de la empresa.

Pero la posición de los auditores a este respecto ha sido bien distinta. La profesión se ha venido resistiendo a la asunción expresa de esta responsabilidad argumentando, por una parte, que dicho cometido estaría fuera de los objetivos tradicionales de la auditoría de cuentas y, por otra, que los auditores no se encuentran en mejor posición que los usuarios de los estados contables para hacer “juicios de predicción”. No obstante, esta postura contrasta notablemente con el punto de vista de los usuarios de los estados financieros, puesto que estos consideran al informe de auditoría y, en particular, la opinión del auditor sobre la continuidad de las empresas, como información clave para la toma de sus decisiones. En este sentido, el juicio del auditor sobre la viabilidad de su cliente contribuiría a una distribución más adecuada y eficiente de los recursos financieros que estos administran. A diferencia de la profesión, el colectivo de los usuarios de los estados contables asume que los auditores tienen acceso a un importante conjunto de información financiera y no financiera relativas a la actividad interna de la empresa y a los planes futuros de la dirección que no se encuentra disponible públicamente. A consecuencia de lo anterior, el conocimiento especialista de la situación económico-financiera del cliente colocaría a los auditores en una posición privilegiada a la hora de evaluar la presunción de la continuidad.

Un argumento robusto a favor de esta última postura es el que señala que la función que cumple el auditor en el desempeño de su tarea no es la de mero observador. Un atributo esencial de la actividad de la auditoría de cuentas es el escepticismo profesional. En este sentido, dado que son las propias empresas las que elaboran sus estados financieros, el ejercicio de una actitud escéptica por parte del auditor es de vital importancia en la determinación de la calidad de dicha información. En el caso particular de la gestión continuada el escepticismo profesional debería interpretarse como aquella actitud que llevara al auditor a desconfiar de la hipótesis de que su cliente tiene una vida empresarial ilimitada, talante que llevaría a asumir una responsabilidad activa en la identificación de la posible discontinuidad de sus clientes. Sin embargo, la normativa vigente en nuestro país parece alentar aun más el debate sobre la responsabilidad del auditor en la evaluación de la gestión continuada. Y es que ni las normas generales de auditoría, ni la norma concreta sobre la evaluación del principio de empresa en funcionamiento requieren el

empleo de una actitud basada en el escepticismo profesional. De esta manera, poco se puede esperar del auditor de cuentas en un entorno de manifiesta vaguedad normativa.

El problema de la evaluación de la viabilidad va más allá del debate acerca de la responsabilidad del auditor en la evaluación de la continuidad, si se considera la naturaleza inherente a esta tarea y los diferentes incentivos económicos que la vienen afectando. La primera cuestión a tener en cuenta es el alto grado de dificultad que caracteriza la verificación esta tarea. A pesar de los notables avances en el diseño de modelos de predicción del fracaso empresarial, no existe en el campo de la economía financiera un sustrato teórico sólido acerca de las causas que propician la desaparición repentina de las empresas. Esto ha llevado a que la evaluación de la gestión continuada ha sido calificada como una de las tareas más complejas que debe afrontar el auditor, requiriendo un delicado proceso secuencial de búsqueda y evaluación de evidencia. Sin embargo, la complejidad de esta tarea es si cabe mayor, puesto que la norma profesional que regula este proceso resulta ser vaga y confusa, al no mostrar de forma explícita la postura (activa o pasiva) que éste debe ejercitar en la evaluación de los distintos factores causantes y mitigantes que inciden en la duda sobre la viabilidad. A consecuencia de lo anterior, no parece razonable esperar que los auditores empleen una actitud crítica en la evaluación de la evidencia que afecta a la viabilidad del cliente.

Una segunda cuestión a considerar es la que pone en tela de juicio la presunta independencia de la profesión auditora. A este respecto, y tal y como se desprende de la literatura empírica, los auditores no parecen actuar en todos los casos como meros evaluadores objetivos, sino que en un número importante de ocasiones se muestran sensibles a las repercusiones económicas que pueda tener su opinión sobre la continuidad del cliente. En este sentido, factores tales como las rentas económicas que se obtienen del cliente, el riesgo a su pérdida, el riesgo de litigios y la reputación, pueden generar incentivos que hagan que los auditores varíen el grado de escepticismo en la evaluación evidencia que recaban bien a favor bien en contra de la hipótesis de continuidad de la empresa.

Al objeto de estudiar la actitud del auditor en la evaluación de la gestión continuada hemos diseñado un experimento con diferentes escenarios que fuesen capaces de captar las principales variables que afectan este complejo proceso. Asumiendo la naturaleza secuencial de la actividad auditora, recogimos a través de un cuestionario la manera en la que una muestra

significativa de auditores revisaba su juicio acerca de la continuidad de un cliente hipotético, a medida que estos iban procesando factores causantes y mitigantes de la duda. Además, este cuestionario recogió las percepciones de los auditores en torno los incentivos económicos que pueden condicionar el juicio sobre la continuidad del cliente. Para evaluar el grado de escepticismo mostrado por los auditores que participaron en nuestro experimento, acudimos al modelo de revisión de creencias de Hogarth y Einhorn (1992), que permite la estimación directa de la sensibilidad que los sujetos ofrecen ante la evidencia que procesa, en nuestro caso, los factores causantes (α) y mitigantes (β) de la duda sobre la continuidad.

El análisis de nuestros resultados arroja importantes conclusiones y reflexiones a la investigación de la evaluación del principio de empresa en funcionamiento. En nuestro primer capítulo empírico la interpretación de las diferentes revisiones de creencias y de los parámetros α y β nos ha permitido observar que la actitud genérica con la que los auditores procesaron la evidencia se aparta de una actitud basada en el escepticismo profesional. Nuestra reflexión a este respecto pasa por considerar la ausencia de escepticismo como consecuencia lógica de un marco normativo incompleto y ambiguo que no requiere del auditor una postura activa en la evaluación de la gestión continuada.

De forma añadida, la propia estructura y redacción de la norma del ICAC sobre la evaluación del principio de empresa en funcionamiento parece también contribuir a la falta de escepticismo. Por una parte, la representación secuencial de este proceso decisional nos ha permitido concluir que los auditores son vulnerables al denominado efecto inmediatez, esto es, los auditores tienden a conceder mayor importancia a la evidencia procesada en último lugar. De esta manera, puesto que la norma del ICAC requiere el análisis en última instancia de los factores mitigantes de la duda, la mayor sensibilidad otorgada a esta información provoca que el juicio sobre la capacidad del cliente para continuar en funcionamiento sea menos severo en comparación con los juicios de los auditores que procesan al término de la serie los factores causantes. Nuestros resultados también soportan la idea de que la manera en que se enmarca el juicio del auditor condiciona la sensibilidad que estos manifiestan hacia la evidencia. En este sentido, los auditores que emplearon un “enfoque de viabilidad”, tal y como sugiere la norma, ofrecieron una actitud menos escéptica que aquellos otros que evaluaron la continuidad desde el punto de vista del fracaso empresarial.

Por otra parte, nos planteamos si la experiencia profesional podría impulsar la actitud crítica del auditor en la verificación de la hipótesis de continuidad. Nuestros resultados sugieren que aquellos auditores con mayor bagaje profesional ejercen una actitud más severa en la valoración de los factores causantes y mitigantes de la duda. De esta manera, nuestra experimentación parece soportar las conclusiones de investigaciones precedentes, que sostienen a la experiencia como variable clave en la evaluación de tareas complejas.

En un segundo capítulo empírico estudiamos como las percepciones que los auditores tienen sobre las consecuencias económicas de su opinión pueden afectar el grado de escepticismo con el que evalúan la evidencia. Por una parte, los resultados de nuestro estudio muestran que la dependencia económica del auditor sobre su cliente, el miedo a perderlo debido a la emisión de una opinión negativa acerca de la continuidad, así como la creencia de que este tipo de opinión precipita la quiebra definitiva del cliente, disminuyen el nivel de escepticismo en la evaluación de la evidencia. Sin embargo, por otra parte, ni la percepción del riesgo de demandas ni la potencial pérdida de reputación hicieron que auditor mostrase una actitud significativamente diferente en la valoración de los factores causantes y mitigantes de la duda.

En nuestra opinión, los anteriores resultados tienen importantes implicaciones tanto desde el punto de vista normativo como del ejercicio profesional. En primer lugar, la evidencia empírica de nuestra experimentación justifica la necesidad de una reacción o evolución normativa hacia una posición visiblemente activa, a fin de tratar de cerrar la diferencia de expectativas entre lo que la Sociedad espera de los auditores y la responsabilidad que de estos resultaría lógico esperar en sentido normativo. Con el fin de elevar el grado de escepticismo del auditor, el ICAC debería realizar un esfuerzo en la definición del concepto de escepticismo profesional tanto las normas de auditoría generales como la norma sobre la gestión continuada. En segundo lugar, si se quiere recuperar la confianza en la actividad auditora parece razonable alertar a Organismos Reguladores y Corporaciones Profesionales del potencial “riesgo” que conlleva el enfoque de “viabilidad” y la evaluación en última instancia de los factores causantes de la duda, y en especial de los planes futuros de la dirección, normalmente cargados de estimaciones económicas positivas de sucesos futuros. En tercer lugar, y en relación con los incentivos económicos, nuestros resultados sugieren la imposición de dos medidas legislativas por parte del ICAC para impulsar la actitud del auditor hacia una posición escéptica: primero, la

limitación de honorarios concentrados en un único cliente; y segundo, limitar la libertad de las empresas para cambiar de auditor cuando no están conformes con la opinión de los auditores.

BIBLIOGRAFÍA

- Abdolmohammadi, M. y Wright, A. (1987): "An examination of the effects of experience and task complexity on audit judgments". *The Accounting Review*, 62: 1-13.
- Akers, M.D., Maher, M.A., y Giacomino, E. (2003): "Going-concern opinions: Broadening the expectations gap". *The CPA Journal*, vol. 73, nº 10, pp. 38-42
- Altman, E. y McGough, T.P. (1974): "Evaluation of a company as a going concern". *Journal of Accountancy*, 138 (6): 50-58.
- Amedo, L. Y Lizarraga, F. (2005): "An empirical analysis of factors affecting going-concern decisions for bankrupt Spanish firms". Comunicación presentada a la 3ª Conferencia EARNET. Amsterdam.
- American Institute of Certified Public Accountants (1978): *Commission on Auditor's Responsibilities*. New York. AICPA.
- American Institute of Certified Public Accountants (1994): *AICPA professional Standards: Volume 1*. Chicago: Commerce Clearing House.

- American Institute of Certified Public Accounts (1972): *Statements on Auditing Standards n.º 1: Due Professional Care in the Performance of Work*, AICPA Professional Standards. New York.
- American Institute of Certified Public Accounts (1981): *Statements on Auditing Standards n.º 34: The Auditor's Considerations When a Question About an Entity Continued Existence*, AICPA Professional Standards. New York.
- American Institute of Certified Public Accounts (1988): *Statements on Auditing Standards n.º 59: The Auditor's Consideration of an Entity's Ability to Continue as a Going Concern*, AICPA Professional Standards. New York.
- American Institute of Certified Public Accounts (1997): *Statements on Auditing Standards n.º 82: Consideration of Fraud in a Financial Statement Audit*, AICPA Professional Standards. New York.
- Amesti Mendizabal, C. (1996): "La actuación de los auditores en la sociedad anónima: la responsabilidad de los auditores de la sociedad anónima". Cuadernos de la Revista de Derecho Bancario y Bursátil, n. 3.
- Anandarajan A., LaSalle, R.E., y Anandarajan, M. (2001): "Policy issues concerning the choice of a disclaimer in the presence of going concern uncertainties: An empirical analysis". *Managerial Auditing Journal*, vol. 16, pp. 165-176.
- Anderson, B.H. y Maletta, M. (1994): "Auditor attendance to negative and positive information: The effect of experience. Related differences". *Behavioral Research in Accounting*, 6: 1-20.
- Anderson, B.H. y Maletta, M. (1999): "Primacy effects and the role of risk in auditor belief-revision processes". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 18: 75-89.
- Anderson, J.R. (1990): *The Adaptive Character of Fraud*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Antle, R. y Nalebuff, B. (1991): "Conservatism and auditor-client negotiations". *Journal of Accounting Research (Supplement)*, pp. 31-54
- Arnold, V., Collier, P., Leecch, S.A. y Sutton, G. (2000): "The Effect of Experience and Complexity on Order and Recency Bias in Decision Making By Professional Accountants". *Accounting and Finance*, 40: 109-134.

- Arruñada, B. (1997): *La calidad de la auditoría. Incentivos privados y regulación*. Marcial Pons, Madrid.
- Arruñada, B. (2004): "Audit Failures and the Crisis of Auditing". *European Business Organization Law Review*, 5: 635-643.
- Arruñada, B.; Paz-Ares, C. (1997): "Mandatory rotation of company auditors: A critical examination". *International Review of Law and Economics*, 17: 31-61,
- Asare, S.K. (1990): "The auditor's going concern decisions: A review and implications for future research". *Journal of Accounting Literature*, 9: 39-64.
- Asare, S.K. (1992): "The auditor's going-concern decision: Interaction of task variables and the sequential processing of evidence". *The Accounting Review*, 67: 379-393
- Ashton, A. H. (1991): "Experience and error frequency knowledge as potential determinants of audit expertise". *Accounting Review*, 66 (2): 218-39.
- Ashton, A. y Ashton, R. (1988): "Sequential revision in auditing". *The Accounting Review*, 63: 623-641.
- Ashton, R. (1981): "A Descriptive Study of Information Evaluation". *Journal of Accounting Research*, 19 (1): 42-61.
- Ashton, R.H., y Kennedy, J. (2002): "Eliminating recency with self-review: The case of auditors' "going concern" judgments". *Journal of Behavioral Decision Making* (July): 221-231.
- Ayers, S. y Kaplan, S.E. (1993): "An Examination of the effect of hypothesis framing on auditor's information choices in analytical procedure task". *ABACUS*, 29: 113-129.
- Bamber, E.M. (1983): "Expert judgment in the audit team: A source reliability approach". *Journal of Accounting Research*, 21 (2): 396-412.
- Bamber, E.M., Ramsay, R.J. y Tubbs, R.M. (1997): "An examination of the descriptive validity of the belief-revision model and alternative attitudes to evidence in auditing". *Accounting, Organization and Society*, 22 (3/4): 249-268.
- Barnes, P. y DenHuan, H. (1993): "The auditor's going concern decision: Some UK evidence concerning independence and competence". *Journal of Business Finance & Accounting*, 20: 213-228.
- Bazerman, M.X.; Morgan, K.P.; Loewenstein, G. F. (1997): "The impossibility of auditor independence". *Sloan Management Review*: 89-95.

- Beasley, M.S., Carcello, J.V. and Hermanson, D.R. (2001): "Promoting better financial reporting: the role of the finance executive". *Mastering Management Online*, 13 (http://www.ftmastering.com/mmo/mmo13_3.htm).
- Beasley, M.S., Carcello, J.V., and Hermanson, D.R. (2000): *Fraud-Related SEC Enforcement Actions Against Auditors: 1987-1997*, AICPA.
- Beattie, V., Brand, R. y Fearnley, S. (1999): "Perceptions of Auditor Independence: UK evidence". *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 8(1): 67-107.
- Blasco Lang, J.J. (1994): "El informe de auditoría: expectativas". *Partida Doble*, 50: 22-26.
- Blay, A. (2005): "Independence Threats, Litigation risk and the auditor's decision process". *Contemporary Accounting Research*, 22 (4): 727-758.
- Bolufer Nieto, R. (1994): "Balance de la reforma contable mercantil". *Partida Doble*, nº. 50: 5-10.
- Bonner, S. E. (1990): "Experience Effects in Auditing: The Role of Task-Specific Knowledge". *Accounting Review*, 65(1): 72-92.
- Bonner, S. E. (1994): "A model of the effects of audit task complexity". *Accounting, Organization and Society*, 19 (3): 213-234.
- Boritz, J.E. (1986): "The Effect of Research on Audit Planning and Review Judgments". *Journal of Accounting Research*, 24 (2): 335-348.
- Boritz, J.E. (1991): *The 'Going Concern' Assumption: Accounting and Auditing Implications*. Canadian Institute of Chartered Accountants.
- Brunswik, E. (1952): *The Conceptual Framework of Psychology*, IL: University of Chicago Press, Chicago.
- Butt, J.L. y Cambell, T.L. (1989): "The Effects of information order and hypothesis testing strategies on auditor's judgments". *Accounting, Organization and Society*: 113-131.
- Campbell, J.E. y Mutchler, J.F. (1988): "The 'expectations gap' and going-concern uncertainties". *Accounting Horizons*, 2 (1): 42-49.
- Carcello, J. y Nagy A. (2004): "Audit firm tenure and fraudulent financial reporting". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 23 (2): 55-69.
- Carcello, J.; Hermanson, R. y McGrath, N. (1992): "Audit quality attributes: The perceptions of audit partners, preparers and financial statements users". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 11 (1): 1-15.

- Carcello, J.V. y Palmorose, Z. (1994): "Auditor litigation and modified reporting on bankrupt clients". *Journal of Accounting Research*, 32: 1-30.
- Carrera, N., Gutierrez, I. y Carmona, S. (2005): "Concentración en el mercado de auditoría en España: Análisis empírico del período 1990-2000". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 34 (125): 422-458.
- Caso, C.; García, J.; López, A. y Martínez, A. (2003): "Estudio de la incidencia de ciertos factores en el informe de auditoría". *Revista de Contabilidad*, 6 (11): 57-86
- Chan, M.K. (1995): "The moderating effects of cognitive style and recency effects on the auditor's belief revision process". *Managerial Auditing Journal*, vol. 10, pp. 22-28.
- Chen, K. y Church, B.K. (1992): "Default on debt obligations and the issuance of going-concern opinions". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 11 (12): 30-49.
- Chen, K., y Church, B. (1996): "Default on debt obligations and the issuance of going-concern opinions". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 11: 30-49.
- Choo, F. y Trotman, K. (1991): "The relationship between knowledge structure and the judgments for experienced and inexperienced auditors". *The Accounting Review*, 66 (3): 464-485.
- Chow, C. W. y Rice, S. J. (1982): "Qualified audit opinions and auditor switching". *The Accounting Review*, 57 (2): 326-335.
- Chow, C., A. McNamee, y R. Plumlee. (1987): "Practitioners' perceptions of audit step difficulty and criticalness: Implications for audit research". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 6: 123-133.
- Church, B.K. (1990): "Auditors' use of confirmatory processes". *Journal of Accounting Literature* (Spring), 9: 81-112.
- Church, B.K. (1991): "An examination of the effect of commitment to a hypothesis has in auditors' evaluation of confirming and disconfirming evidence". *Contemporary Accounting Research* (Spring), pp. 513-534.
- Citron, D.B. y Taffler, R. J. (1992): "The Audit Report Under Going Concern Uncertainties: An Empirical Analysis". *Accounting and Business Research*, 22: 337-345.
- Citron, D.B. y Taffler, R. J. (2001): "Ethical Behaviour in the U.K. Audit Profession: The Case of the Self-Fulfilling Prophecy Under Going-Concern Uncertainties". *Journal of Business Ethics*, 29 (4): 353-363.

- Cook, W. J. y Gary M. W. (1987): *Auditoría*. 3º Edición, McGraw-Hill, Buenos Aires-Argentina.
- Copeland, J.J. (2005): "Ethics as an Imperative". *Accounting Horizons*, 19 (1): 35-43.
- Craswell, A. T. (1988): "The association between qualified opinions and auditor switches". *Accounting & Business Research*, 19 (73): 23-31.
- Craswell, A., D.J. Stokes, y J. Laughton. (2002): "Auditor independence and fee dependence". *Journal of Accounting and Economics*, 33: 253-275.
- Craswell, A., J. Francis, y S. Taylor (1995): "Auditor brand name reputations and industry specializations". *Journal of Accounting and Economics*, 20: 297-322.
- Cushing, B.E. y Ahlawat, S. (1996): "Mitigation of Recency Bias in Audit Judgment: The Effect of Documentation". *Auditing: A Journal of Practice & Theory* (Spring), 15, (1): 110-122.
- DeAngelo, L. (1981): "Auditor size and audit quality". *Journal of Accounting and Economics*, pp. 183-199.
- DeFond, M. L, Raghunandan, K., y Subramanyam, K.R. (2002): "Do non-audit service fees impair auditor independence? Evidence from going concern audit opinions". *Journal of Accounting Research*, 40 (September): 1247-1273.
- Deis, D. R. y Giroux, G. (1992): "Determinants of audit quality in the public sector". *The Accounting Review*, 67: 462-479.
- Demski, J. S. (1972): *Information Analysis*. Reading Mass: Addison-Wesley.
- Demski, J.S. (1973): "The general impossibility of normative accounting standards". *The Accounting Review*, 48: 718-723.
- 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*, 1: 3-38.
- 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*. Edited by Buckley, J. and Weston, J. Lifetime Learning, pp: 77-94.
- Dopuch, N. y Simunic, D. (1982): *Competition in Auditing: An Assessment*. *Fourth Auditing Research Symposium*. University of Illinois: Champaign, IL.
- Dopuch, N., R.R. King, y R. Schwartz (2001): "An experimental investigation of retention and rotation requirements". *Journal of Accounting Research*, 39 (1): 93-118.

- Dye, R.A. (1991): "Informationally motivated auditor replacement." *Journal of Accounting and Economics*, 14: 347-374.
- Dye, R.A. (1993): "Auditing standards, legal liability, and auditor wealth". *Journal of Political Economy*, 101(5): 887-914.
- Einhorn y Hogarth (1981): "Behavioral decision theory: Process of judgment and choice". *Annual Review of Psychology*, 32: 53-88.
- Einhorn, H. y Hogarth, R. (1985a): "A Contrast/Surprise Model for Updating Beliefs", *Working Paper*, University of Chicago.
- Einhorn, H. y Hogarth, R. (1985b): "Ambiguity and Uncertainty in Probabilistic Inference". *Psychological Review*, 92 (4): 433-476.
- Entwistle, G. y Lindsay, D. (1994): "An archival study of the existence, cause and discovery of income-affecting financial statement misstatements". *Contemporary Accounting Research*, 11(1): 271-296.
- Ericson, K.A. y Simon, H.A. (1993): *Protocol Analysis: Verbal Report as Data*. The MIT Press, Cambridge.
- Farmer, T., Rittenberg, L., y G. Trompeter. (1987): "An investigation of impact of economic organizational factors on auditor independence". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 7: 1-14.
- Felix, W.L. y Kinney, W. (1982): "Research in the auditor's opinion formulation process: State of the art". *The Accounting Review* (April): 245-271.
- Fleak, S.K., y Wilson, E.R. (1994): "The incremental information content of the going-concern audit opinion". *Journal of Accounting, Auditing & Finance* (Winter): 149-166.
- Fogarty, T.J., Heian, J.B., y Knutson, D.L. (1991): "The rationality of doing 'nothing': auditors' responses to legal liability in an institutionalized environment". *Critical Perspectives on Accounting*: 201-226..
- Francis, J. R., y J. Krishnan. (1999): "Accounting Accruals and auditor reporting conservatism". *Contemporary Accounting Research* 16 (1): 135-165.
- Francis, J. y J. Krishnan. (2002): "Evidence on auditor risk-management strategies before and after the Private Securities Litigation Reform Act of 1995". *Asia Pacific Journal of Accounting and Economics* 9: 135-157.

- Gaa, J.C. (1991): "The expectations game: Regulation of auditors by government and the profession". *Critical Perspectives on Accounting*, 2: 83-107.
- Gabás Trigo, F. (1997): Predicción de la insolvencia empresarial. Recogido en *Predicción de la Insolvencia Empresarial*. Obra Coordinada por Domingo García Pérez de Lerma y Antonio Calvo. AECA.
- Gaeremynck, A. y M. Willekens (2003): "The endogenous relationship between audit-report type and business termination: evidence on private firms in a non-litigious environment". *Accounting and Business Research* 33 (1): 65-79
- García Benau, M. A., Ruiz Barbadillo, E., Vico Martínez, A. (1998): *Análisis de la estructura del mercado de servicios de auditoría en España*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas
- García Benau, M.A. (1994): "La pregunta ¿dónde estaban los auditores ha llegado a España". *Boletín AECA*, 36: 4-7.
- García Benau, M.A. (1997): El debate internacional sobre el gap de expectativas en auditoría. Ponencia presentada a las II Jornadas de Trabajo sobre Auditoría Contable. Junio de 1997. Santander
- García Delgado, S. (1996): "The auditing sanction system in Spain: compared study about the infractions and sanctions imposed by the Administration". Comunicación presentada al 19 Congreso de la European Accounting Association. Bergen.
- García, M.A., Garrido, P., Vico, A., Moizer, P. y Humphrey, C. (1999b) 'La calidad del servicio de auditoría: los auditores vistos por sus "clientes"'. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 28 (102): 1005-1041.
- García, M.A., Humphrey, C., Moizer, P. y Turley, S. (1993): "Auditing expectations and performance in Spain and Britain: a comparative analysis". *International Journal of Accounting*, 28: 281-307.
- García, M.A., Ruiz, E. y Vico, A. (2000), 'Factores que condicionan la elección y el cambio en la empresa española'. *Revista de Contabilidad*, 3 (6): 49-80.
- García, M.A.; Ruiz, E.; Humphrey, C. y Husaini, W. (1999a): "Success in failure? Reflections on the changing Spanish audit environment". *The European Accounting Review*, 8: 701-730.
- Gardenfors, P. (1990): "The dynamics of belief systems: Foundations versus coherence theories", *Revue Internationale de Philosophie*, 172: 231-272.

- Geiger, M., K. Raghunandan, y D.V. Rama (2005): "Recent changes in the association between bankruptcies and prior audit opinions". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 24 (1): 21-35.
- Geiger, M.A. y Raghunandan, K. (2001): "Bankruptcies, Audit Reports, and the Reform Act". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 20 (1): 187-195
- Geiger, M.A. y Raghunandan, K. (2002): "Going-concern opinions in the 'new' legal environment". *Accounting Horizons* 16 (March): 17-25.
- Geiger, M.A. y Rama, D. V. (2003): "Audit Fees, Non-audit Fees, and Auditor Reporting on Stressed Companies". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22: 53-69.
- Geiger, M.A., Raghunandan, K. y Rama, D. V. (1998): "Going-concern audit report recipients before and after SAS No. 59". *National Public Accountant*, 43: 24-26
- George, C.; Spiceland, J. y George, S. (1996): "A longitudinal study of the going-concern audit decision and survival time". En *Advances in the Quantitative Analysis of Finance and Accounting*. JAI Press, Greenwich, CT. Pp. 77-103.
- Gibbins, M. (1984): "Propositions about the psychology of professional judgment in public accounting". *Journal of Accounting Research* (Spring): 103-125.
- Gibbins, M., Salterio, S., y Webb, A. (2001): "Evidence about auditor-client management negotiation concerning client's financial reporting". *Journal of Accounting Research*, 39 (3): 535-564.
- Gietzmann, M., y P.K. Sen. (2002): "Improving auditor independence through selective mandatory rotation". *International Journal of Auditing*, 6: 183-210.
- Goldstein, F. (1989): Documenting compliance with SAS 59. (Statement of Auditing Standards), The CPA Journal Online, July (<http://www.nysscpa.org/cpajournal>).
- Gómez Aguilar, N. (2003): *El informe de auditoría y su efecto sobre la decisión del cambio de auditor*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid.
- Gonzalo Angulo, J.A. (1995): "La auditoría, una profesión en la encrucijada de los noventa". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 84: 595-629.
- Gonzalo Angulo, J.A. y Gabás Trigo, F. (1985): "El Principio de Gestión Continuada". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 46: 77-106.
- Gonzalo Angulo, J.A. y Guiral Contreras, A. (1998a): "El principio de empresa en funcionamiento y el auditor", en *El Riesgo Financiero de la Empresa* editado por la

- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), Madrid, pp. 101-136.
- Gonzalo, J.A. y Guiral, A. (1998b): "Líneas Internacionales de Investigación en Auditoría". Ponencia presentada en el VII Seminario Carlos Cubillo Valverde, pp.1-35.
- Guiral Contreras, A. y Esteo Sanchez, F. (2006): "Are Spanish Auditors Skeptical in the Going Concern Evaluation". *Managerial Auditing Journal*, 6 (pendiente de publicación).
- Guiral Contreras, A. y Gonzalo Angulo, J.A. (2005) "Informe de auditoría y comportamiento de los analistas de riesgos: el modelo de revisión de creencias". *Revista Española de Financiaron y Contabilidad*, 35 (125): 501-536.
- Hackenbrack, K. y Nelson, M. (1996): "Auditors' incentives and their application of financial accounting standards". *The Accounting Review*, 71 (1): 43-59
- Hebert, L. (1979): *Auditing the Performance of Management*. Belmont: Lifetime Learning. New York: John Wiley and Sons, Inc.
- Heiman-Hoffman, V., Moser, D.V. y Joseph, A. (1995): "the impact of an auditor's initial hypothesis on subsequent performance at identifying actual errors". *Contemporary Accounting Research*, 11: 763-717.
- Hirst, M.K. y Luckett, P.F. (1992): "The Relative Effectiveness of Difference Types of Feedback in Performance Evaluation". *Behavioral Research in Accounting*, 4: 1-22.
- Hogarth, R. y Einhorn, H. (1992): "Orders effects in belief updating: the belief adjustment model". *Cognitive Psychology*, 24: 1-55.
- Hogarth, R.M. (1991): "A perspective on cognitive research in accounting". *The Accounting Review*, 66 (2): 277-290.
- Holt, D. (1987): "Auditors and base rates revisited". *Accounting, Organizations and Society*, 12 (August): 571-578.
- Hooks, K.L. (1991): "Professionalism and self interest: A critical view of the expectations gap". *Critical Perspectives on Accounting*, pp. 109-136.
- Hopwood, W., McKeown, J. y Mutchler, J. (1989): "A test of the incremental explanatory power of opinions qualified for consistency and uncertainty". *The Accounting Review*, 64 (1): 28-38.
- Humphrey, C., Moizer, P. y Turley, S. (1993): "The audit expectations gap in Britain: An empirical investigation". *Accounting & Business Research*, 23 (91): 395-411.

- Humphrey, C., Moizer, P., y Turley, S. (1992): *The Audit Expectations Gap in the United Kingdom*. Report prepared for the Auditing Research Foundation of the Research Board of the Institute of Chartered Accountants in England and Wales, London, ICAEW.
- Humphrey, C.; García Benau, M.A.; Ruiz Barbadillo, E. (2003): “El debate de la responsabilidad civil de la auditoría en España: La construcción del discurso sobre la limitación de responsabilidades en las Corporaciones Profesionales”. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 32: 1091-1136.
- Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (1993): Norma de Auditoría sobre la Aplicación del Principio de Empresa en Funcionamiento, BOICAC nº. 13.
- International Federation of Accountants (1994): *IFAC Handbook*. New York: IFAC.
- International Federation of Accountants (2006): *Handbook of International Auditing, Assurance and Ethics Pronouncements*. New York: IFAC.
- Jensen, H., Lew, A.Y. y Chan, M.K (1996): “Order effects and the extent of substantive testing”. *Managerial Auditing Journal*, 11 (7): 21-27.
- Jimenez, S.M. (1994): *Una Evaluación de la Investigación sobre procesamiento Humano de Información en Análisis Contable*. Tesis Doctoral, Sevilla.
- Johnson, W. B. (1983): “‘Representativeness’ in Judgmental Predictions of Corporate Bankruptcy”. *The Accounting Review*, 58 (1): 78-97.
- Johnstone, K., Sutton, M. y Wardfield, T. (2001): “Antecedents and consequences of independence risk: framework and analysis”. *Accounting Horizons*, 15 (1) : 1-18.
- Johnstone, K.; Bedard, J, y Biggs, S. (2002): “Aggressive client reporting: Factors affecting auditors’ generation of financial reporting alternatives”. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 21 (1): 47-65.
- Jones, F. (1996): “The information content of the auditor’s going concern evaluation”. *Journal of Accounting and Public Policy*, 15 (1): 1-27.
- Joyce, E.J. y Biddle, G.C. (1981): “Anchoring and Adjustment in Probabilistic Inference in Auditing”. *Journal of Accounting Research*, Spring: 120-145.
- Kadous, K.; Kennedy, S y Peecher, M. (2003): “The effect of quality assessment and directional goal commitment on auditors’ acceptance of client-preferred accounting methods”. *The Accounting Review*, 78 (3): 759-778.

- Kahneman, D y Tversky, A. (2000): *Choices, Values and Frames*. New York: Cambridge University Press and the Russell Sage Foundation.
- Kahneman, D y Tversky, A. (2000): *Choices, Values and Frames*. New York: Cambridge University Press and the Russell Sage Foundation.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979): "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk". *Econometrica*, 47 (2): 263-291.
- Kennedy, J. (1993): "Debasing audit judgment with accountability: A frame work and experimental results". *Journal of Accounting Research*, 31: 231-245.
- Kerr, D.S. y Ward, D.D. (1994): "The effects of audit task on evidence integration and belief revision". *Behavioral Research in Accounting*, 6: 21-42.
- Kida, T. (1980): "An investigation into auditors' continuity and related qualification judgments". *Journal of Accounting Research*, 18 (2): 506-523.
- Kida, T. (1984): "The impact of hypothesis-testing strategies on auditor use of judgment data". *Journal of Accounting Research* (Fall): 332-339.
- Kinney, W. y K. Smith. (1992): "Auditors' Business Risk and Modified Audit Reports". Working Paper, University of Texas at Austin.
- Kinney, W.R. y Uecker, W.C. (1982): "Mitigating the consequences of anchoring in auditor judgments". *The Accounting Review*, January: 55-69.
- Klayman, J. y Ha, Y. (1987): "Confirmation, disconfirmation and information in hypothesis testing". *Psychological Review*, 92 (4): 211-228.
- Klersey, G.F. y Mock, T.J. (1989): "Verbal Protocol Research in Auditing". *Accounting, Organization and Society*, 14 (2):133-151.
- Kluger, B. y Shields, D. (1989): "Auditor Changes, Information Quality and Bankruptcy Prediction". *Managerial and Decision Economics*, 4: 275-282.
- Kluger, B. y Shields, D. (1991): "Managerial Moral Hazard and Auditor Changes". *Critical Perspectives on Accounting*, 3: 255-272.
- Knapp, M. (1987): "An empirical study of audit committee support for auditors involved in technical disputes with client management". *Accounting Review*, 57 (4): 578-588.
- Knapp, M. y Elikai, F. (1988): "Auditor changes: a note on the policy implications of recent analytical and empirical research". *Journal of Accounting, Auditing and Finance*: 78-86.

- Knapp, M. y Elikai, F. (1990): "Auditor changes and information suppression". *Research in Accounting Regulation*, 4: 3-20.
- Knechel, W. y Messier, W. (1990): "Sequential auditor decision making: Information search and evidence evaluation". *Contemporary Accounting Research*, 6 (2): 386-406.
- Koh, H.C. (1991): "Model predictions and auditor assessments of going concern status". *Accounting and Business Research*, 21: 331-338.
- Koh, H.C. (2004): "Going concern prediction using data mining techniques". *Managerial Auditing Journal*, 19: 462-476.
- Koh, H.C. y Killough, L.N. (1990): "The use of multiple discriminant analysis in the assessment of the going-concern status of an audit client". *Journal of Business Finance & Accounting*, 17 (Spring): 179-192.
- Kohlberg, L. (1969): Stage and sequence: The cognitive- developmental approach to socialization. In D. A. Golsin (Ed.), *Handbook of socialization theory and research*, pp. 347-480, Chicago: Rand McNally.
- Koonce, L., Walker, N.R. y Wright, W.E. (1993): "A cognitive characterization of audit analytical review". *Auditing: A Journal of Practice & Theory* (Supplement) 12: 57-76.
- Krishnamoorthy, G., Mock, T.J. y Washington, M.T. (1999): "A comparative evaluation of belief revision models in auditing". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 18 (2): 105-127.
- Krishnan, J. (1994): "Auditor switching and conservatism". *The Accounting Review*, vol. 69 (1): 200-215.
- Krishnan, J. y Stephens, R.G, (1995): "Evidence on opinion shopping from audit opinion conservatism". *Journal of Accounting & Public Policy*, 14 (3): 179-201.
- Krishnan, J., y Krishnan, J. (1996): "The role of economic trade-offs in the audit opinion decision: An empirical analysis". *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 11 (Fall): 565-586.
- Krishnan, J., y Krishnan, J. (1997): "Litigation risk and auditor resignations". *The Accounting Review*, 72 (4): 539-560.
- Krull, G., Reckers, P. y Wong-on-Wing, M. B.(1993): "The effect of experience, fraudulent signals and the information presentation order on auditor's beliefs". *Auditing: A Journal of Practice & Theory* 12 (Autumn): 143-153.

- Larriba Diaz-Zorita, A. y Gonzalo Angulo, J.A. (1996): "La responsabilidad social del auditor". *Revista Técnica*, 9: 4-29.
- Larriba Diaz-Zorita, A. y Gonzalo Angulo, J.A. (1997): "Las responsabilidades del auditor". Ponencia presentada al XI Congreso de Censores Jurados de Cuentas de España, pp. 3-40. ICJCE.
- Larriba Diaz-Zorita, A. y Serrano Moracho, F. (1999): "La Ley de Auditoría española, su significación y bases para una posible reforma". *Revista de Contabilidad*, 2(4): 49-107.
- LaSalle, R. E., y Anandarajan, A. (1996): "Auditors' views on the type of audit report issued to entities with going concern uncertainties". *Accounting Horizons*, 10 (June): 51-72.
- LaSalle, R.E. y Anandarajan, A. (1997): "Bank loan officers' reactions to audit reports issued to entities with litigation and going concern uncertainties". *Accounting Horizons*, 11: 33-40.
- Lennox, C.S. (1999): "The accuracy and incremental information content of audit reports in predicting bankruptcy". *Journal of Business, Finance & Accounting*, 26 (5 y 6): 757-778.
- Lewis, B. (1980): "Expert judgement in auditing: An expected utility approach". *Journal of Accounting Research*, Autumn, 18: 594-602.
- Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas del Sistema Financiero.
- Libby, R. (1975): "Accounting and the Prediction Failure: Some Behavioral Evidence". *Journal of Accounting Research*, Spring: 150-161.
- Libby, R. (1979a): "Bankers' and Auditors' Perceptions of the Message Communicated by the Audit Report". *Journal of Accounting Research*, 17 (1): 99-122.
- Libby, R. (1979b): "The Impact of Uncertainty Reporting on the Loan Decision". *Journal of Accounting Research*, Supplement, 17: 35-57.
- Libby, R. (1981): *Accounting and Human Information Processing: Theory and Applications*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, New York.
- Libby, R. (1983): "Determinants of Performance Accounting Decision", in *Accounting Research Convocation*, University of Alabama.
- Libby, R. (1985): "Availability and the Generation of Hypotheses in Analytical Review". *Journal of Accounting Research*, 23 (2): 646-665.
- Libby, R. (1995): "The Role of Knowledge and Memory in Audit Judgment", in *Judgement and Decision Making Research in Accounting and Auditing*, Cambridge University Press, New York.

- Libby, R. y Frederick, D. M. (1990): "Experience and the ability to explain audit findings". *Journal of Accounting Research*, 28: 348-367.
- Libby, R. y Luft, J. (1993): "Determinants of judgment performance in accounting settings: Ability, knowledge, motivation, and environment". *Accounting, Organizations and Society*, 18: 425-450.
- Libby, R., y Lewis, B. (1977): "Human information processing research in accounting: The state of the art". *Accounting, Organizations & Society*, 2: 245-268.
- Lizarrá Dallo, F. (1997): "Los flujos de tesorería en la predicción del fracaso empresarial". *Actualidad Financiera*, 4: 73-94.
- López Combarros, J.L. (1996): "Propuestas para una modificación de la ley de auditoría de cuentas". *Partida Doble*, 71 42-49.
- Lora Lara, B. y Serrano Moracho, F. (1992): "La auditoría a debat: presente y futuro". *Partida Doble*, 65: 55-59.
- Loudder, M., Khurana, I., Sawyers, R., Cordery, C., Johnson, C., Lowe, J., y Wunderle, R. (1992): "The information content of audit qualifications". *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 11: 69-82.
- Louwers, T.J. (1998): "The relation between going-concern opinions and the auditor's loss function". *Journal of Accounting Research*, 36: 143-156.
- Magee, R.P. y M. Tseng (1990): "Audit pricing and independence". *The Accounting Review*, 65(2): 315-336.
- Mahmood, R. (2002): "Influence of Heuristics in Bank Managers' Lending Decisions to Small Business". *Bankers's Journal Malaysia*, 116: 20-23.
- Marín Vilanoa, J.M. (1995): "De que y ante quien son responsables los auditores: equívocos que es conveniente aclarar". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 84: 799-805.
- Martens, S.C., y McEnroe, J.E. (1992): "Substance over form in auditing and the auditor's position of public trust". *Critical Perspectives on Accounting*: 389-401.
- Martínez García, F.J. (1992): *La regulación de la auditoría en España. Antecedentes, pasado reciente y situación actual*. Instituto de Auditores Censores Jurados de Cuentas de España. Madrid.
- Mautz, R. y Sharaf, H (1961): *The Philosophy of Auditing*. American Accounting Association. Sarasota. Florida

- McKeown, J.C., Mutchler, J.F., Hopwood, W. y Bell, T.B. (1991): "Towards an explanation of auditor failure to modify the audit opinions of bankrupt companies". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 10: 1-24.
- McMillan, J.J. y White, R.A. (1993): "Auditors' belief revision and evidence research: the effect of hypothesis frame, confirmation bias, and professional skepticism". *The Accounting Review*, 68: 443-465.
- Melumad, N. y Thoman, L. (1990): "On audits and the Courts in an adverse selection setting". *Journal of Accounting Research*, 28: 77-120.
- Menon, K. y Schwartz, K.B. (1987): "An empirical investigation of audit qualification decisions in the presence of going concern uncertainties". *Contemporary Accounting Research*, 3: 302-315.
- Messier, W. (1983): "The effect of experience and firm type on materiality/disclosure judgments". *Journal of Accounting Research*, 21: 611-617.
- Messier, W. (1992): "The sequencing of audit evidence: its impact on the extent of audit testing and report formulation". *Accounting & Business Research*, 22: 143-150.
- Messier, W. y Tubbs, R. (1994): "Recency effects in belief revision: The impact of audit experience and the review process". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 13: 57-72.
- Mills, S.K. y Bettner, M. (1992): "Rituals and conflict in the audit profession". *Critical Perspectives in Accounting*, 3: 185-200.
- Mock, T.J., Wright, A., Washington, M.T. y Krishnamoorthy, G. (1997): "Auditor's probabilistic reasoning in a multi-stage risk assessment task". *Behavioral Research in Accounting* (Supplement): 123-147.
- Moizer, P. (1995): "An ethical approach to the choices faced by auditors". *Critical Perspectives on Accounting*, 6: 415-431.
- Mong, S., y Roebuck, P. (2005): "Effect of audit reports on auditor litigation risk". *Accounting and Finance*, 45 (March): 145-169.
- Monroe, G.S. y Ng, J. (2000): "An Examination of Order Effects in Auditors' Inherent Risk Assessments". *Accounting and Finance*, 40: 153-168.
- Mutchler, J.F. (1984): "Auditor's perceptions of the going-concern opinion decision". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 3: 17-30.

- Mutchler, J.F. (1985): "A multivariate analysis of the auditor's going-concern opinion decision". *Journal of Accounting Research*, 23: 668-682.
- Mutchler, J.F., Hopwood, W. y McKeown, J.M. (1997): "The influence of contrary information and mitigating factors on audit opinion decisions on bankrupt companies". *Journal of Accounting Research*, 35: 295-310.
- Mutchler, J.F., y Williams, D.D. (1990): "The relationship between audit technology, client risk profiles, and the going-concern opinion". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 9 (Fall): 39-54.
- Nelson, M. (1994): "The learning and application of frequency knowledge in audit judgment". *Journal of Accounting Literature*, 13: 185-199.
- Newman, D.P. (1980): "Prospect theory: Implications for information evaluation". *Accounting, Organizations and Society*, 5 (2): 217-230.
- Ng, T. y Tan, H. (2003): "Effects of authoritative guidance availability and audit committee effectiveness on auditors' judgements in an auditor-client negotiation context". *The Accounting Review*, 78 (3): 801-818.
- Nogler, G.E. (1995): "The resolution of auditor going concern opinions". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 19: 681-689.
- O'clock, P. y Devine, K. (1995): "An investigation of framing and firm size on the auditor's going concern decision". *Accounting & Business Research*, 25 (99): 197-207.
- Palmrose, Z. (1987): "Litigation and independent auditors: The role of business failure and management fraud". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 6: 90-103.
- Palmrose, Z. (1988): "An analysis of auditor litigation and audit service quality". *The Accounting Review*, 64 (3): 55-73.
- Payne, J.W. (1976): "Task Complexity and Contingent Processing in Decision Making: An Information Search and protocol Analysis". *Organizational Behavioral and Human Performance*, 16 (2): 366-387.
- Paz-Ares, C. (1996): *La ley, el Mercado y la independencia del auditor*. Editorial Civitas, Madrid
- Peecher, J.W. (1996): "The influence of auditor's justification process on their decisions: A cognitive model and experimental evidence". *Journal of Accounting Research* 34: 125-140.

- Pei, B., Reed, S. y Kock, B. (1992): "Auditor belief revision in a performance auditing setting: an application of the belief-adjustment model". *Accounting, Organization and Society*, 17 (2): 169-183.
- Penno, M., Watts, J. y Evans, J. (1991): "An independent auditor's ex post criteria for the disclosure of information". *Journal of Accounting Research*, 29: 194-213.
- Picazo González, P. (1995): "La responsabilidad del auditor en la detección del fraudes y los problemas de gestión continuada de la empresa". *Partida Doble*, 57: 59-65
- Picazo González, P. (1996): "La opinión de los expertos". *Partida Doble*, 50:15-16.
- Porter, B. (1993): "An empirical study of the audit expectation-performance gap". *Accounting and Business Research*, 24: 49-68.
- Power, M.K. (2003): "Auditing and the production of legitimacy". *Accounting, Organizations and Society*, 28: 379-394.
- Prado Lorenzo, J.M. (1993): "La Norma de auditoría sobre la aplicación del principio de Empresa en Funcionamiento: Consideraciones de los auditores". *Revista Técnica*, 3: 30-45.
- Prado Lorenzo, J.M., Gonzalo I., y Martín, D. (1995): "La situación de la auditoría en España desde la perspectiva de los auditores". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 24 (84): 631-666.
- Presutti, A. H. (1995): "Anchor and adjustment heuristic effect on audit judgement. *Managerial Auditing Journal*, 10 (9): 13-21.
- Pulido Álvarez, A. (1992): "Responsabilidades de los administradores en sus relaciones con los auditores". *Partida Doble*, 20: 34-41.
- Reckers, P. y Schultz, J. (1993): "The effect of fraud signals, evidence order, and group-assisted counsel on independent auditor judgment". *Behavioral Research in Accounting*, 5: 124-144.
- Reynolds, J.K., y Francis. J.R. (2001): "Does size matter? The influence of large clients on office-level auditor reporting decisions". *Journal of Accounting & Economics*, 30 (December): 375-400.
- Ruiz Barbadillo, E. (1997): *Los objetivos del informe de auditoría*. V Premio Carlos Cubillo Valverde. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid.

- Ruiz Barbadillo, E. y Gómez Aguilar, N. (2003): "Evidencia empírica sobre inductores del cambio de auditor: especial referencia a la situación financiera de la empresa", *Revista de Contabilidad*, 6 (12): 139-167.
- Ruiz Barbadillo, E., Gómez Aguilar, N. y Guiral Contreras, A. (2002): "Una comparación intersectorial y por tamaño de la calidad de la información contable a través del análisis de la información financiera". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 31 (112): 545-581.
- Ruiz Barbadillo, E., Gómez Aguilar, N., C. de Fuentes-Barbera, M.A. García Benau, M. A (2004a): "Audit quality and the going-concern decision making process: Spanish evidence". *The European Accounting Review*, 13 (4): 597-620.
- Ruiz Barbadillo, E., Gómez Aguilar, N., Carrera, N. y Biedma, E. (2004b): Norma de auditoría y gap de expectativas: Análisis empírico del caso español. Comunicación presentada al Congreso ASEPUC. Granada.
- Ruiz Barbadillo, E., Guiral Contreras, A. y Piñero López, J.M. (1996): "Una revisión sobre la investigación empírica de la hipótesis de empresa en funcionamiento". *Revista Técnica del Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España*, 9: 52-73.
- Ruiz Barbadillo, E., N. Gómez Aguilar, C. De Fuentes-Barberá, y M.A. García-Benau. (2004): "Audit quality and the going-concern decision-making process: Spanish evidence". *European Accounting Review*, vol. 13 (December), pp. 597-622.
- Sánchez Segura, A. (2003): Salvedades y cambio de auditor". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 32: 983-1012.
- Schultz, J. y Reckers, P. (1981): "The impact of group processing on selected audit disclosure decisions". *Journal of Accounting Research* 19: 482-501.
- Schwartz, K. y Menon, K. (1985): "Auditor switching by failing firms". *The Accounting Review*, 2: 248-261.
- Shanteau, J. (1989): "Cognitive Heuristics and Biases in Behavioral Auditing: Review, Comments and Observations". *Accounting, Organizations and Society*, 14: 165-77.
- Sikka, P. (1992): "Audit Policy-making in the UK: The Case of The auditor's considerations in respect of going concern". *European Accounting Review* (December): 349-392.
- Simnett, R. y Trotman, K.T. (1989): "Auditor versus Model: Information Choice and Information Processing". *The Accounting Review*, 62 (3): 514-518.

- Simon, D.T., y Francis J.R. (1988): "The effects of auditor change on audit fees: Tests of price cutting and price recovery". *The Accounting Review* 58(2): 255-269.
- Simunic, D. y Stein, M.T. (1990): "The impact of litigation risk on audit pricing: A review of the economics and the evidence". *Auditing: A Journal of Practice and Theory* (Supplement): 119-134.
- Simunic, D., y Stein., M. (1987): *Product differentiation in auditing: Auditor choice in the market for unseasoned new issues*. Vancouver, B.C.: The Canadian Certified General Accountants' Research Foundation.
- Solomon, I. y Trotman, K. (2002): "Experimental judgment and decision research in auditing: The first 25 years of AOS". *Accounting, Organization and Society* (May), 28: 395-412.
- St. Pierre, K., Anderson, J., (1984): "An analysis of the factors associated with lawsuits against public accountants". *The Accounting Review*, 59: 242-263.
- Stice, J. (1991): "Using financial and market information to identify pre-engagement factors associated with lawsuits against auditors", *The Accounting Review*, 66: 516-533.
- Taffler, R.J. y Tseung, M. (1984): "The audit going concern qualification in practice -- exploding some myths". *Accountant's Magazine*: 263-269.
- Taylor, D.H. y Glezen, W. (1988): *Auditing: Integrated Concepts and Procedures*. New York. John Wiley.
- Teoh, S. H. (1992): "Auditor independence, dismissal threats, and the market reaction to auditor switches". *Journal of Accounting Research*, 30 (1): 1-23.
- Teoh, S. y Wong, T. (1993): "Perceived auditor quality and the earnings response coefficient". *The Accounting Review*, 68 (2): 346-366.
- Tolcott, M.A., Marvin, F.F., and Lehner, P.E. (1987): Effects of early decisions on later judgments in an evolving situation (Technical Report 87-10). Falls Church, VA: Decision Science Consortium, Inc.
- Trotman, K. (1996): *Research Methods for Judgment and Decision Making Studies in Auditing*. Coopers & Lybrand Accounting Research Methodology. Monograph nº.3. Ed. Coopers & Lybrand and Accounting Association of Australia and New Zealand.
- Trotman, K. y Wright, A. (2000): "Order effects and recency: Where do we go from here?". *Accounting and Finance*, 40 (2): 169-182.

- Trotman, K.T., Yetton, P.W. and Zimmer, I. (1983): "Internal and group judgment of internal control systems". *Journal of Accounting Research*, 21: 286-292.
- Tua Pereda, J. (1991): La investigación empírica en Contabilidad. La hipótesis de eficiencia del mercado. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid.
- Tua Pereda, J. y Gonzalo Angulo, J.A. (1987): "La responsabilidad social del auditor". *Técnica Contable*: 435-466.
- Tua, J. (1996): *El Auditor y el Principio de Empresa en Funcionamiento*. Escuela de Auditoría del Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España (IACJCE). Madrid.
- Tubbs, R.M., Messier, F. y Knechel, W.R. (1990): "Recency and presentation mode effects in the auditor's belief revision process". *The Accounting Review*, 65 (2): 452-460.
- Tucker, R. y Matsumura, E. (1998): "Going concern judgments: An economic perspective". *Behavioral Research in Accounting*, 10: 179-217.
- Tversky, A. (1977): "Intransitivity of preferences". *Psychological Review*, 84: 327-352.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1974): "Judgment under Uncertainty: Heuristic and Biases". *Sciences*, 185: 1124-1131.
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1981): "The framing of decisions and psychology of choice". *Science*, 211: 453-458.
- Uecker, W.C. y Kinney, W. (1977): "Judgmental Evaluation of Sample Results: A Study of the Severity of Errors Made by Practicing CPA's". *Accounting, Organization and Society*, 2: 269-275.
- Vanstraelen, A. (2002): "Auditor economic incentives and going-concern opinions in a limited litigious Continental European business environment: Empirical evidence from Belgium". *Accounting and Business Research*, 32: 171-186.
- Vanstraelen, A. (2003): "Going-concern opinions, auditor switching, and the self-fulfilling prophecy effect examined in the regulatory context of Belgium". *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 8: 231-255.
- Venuti, E.K. (2004): "The going-concern assumption revisited: assessing a company's future viability". *CPA Journal*, 74: 40-43.
- Vico Martínez, A. (1997): Expectativas ante la auditoría: La independencia del auditor. Tesis Doctoral. Universidad Jaume I.

- Von Neumann, J. Y Morgenstern, (1947): *Theory of Games and Economic Behavior*. 2ª edition, Princeton, NJ. Princeton University Press.
- Waller, W.S. y Felix, W.L. (1984): "The auditor and learning from experience: some conjectures". *Accounting, Organization and Society*, 9 (3/4): 383-406.
- Wallman, S. (1996): "The future of Accounting, Part III: Reliability and auditor Independence". *Accounting Horizons*, 10 (4): 76-97.
- Watts, R., y Zimmerman, J. (1986): *Positive Accounting Theory*, New York: Prentice-Hall.
- Wilkerson, J. (1987): "Selecting Experimental and Comparison samples for Use in Studies of Auditor Reporting Decisions". *Journal of Accounting Research*, Spring: 161-167.
- Willekens, M., Steele, A. y Miltz, D. (1996): "Audit standards and auditor liability: A theoretical model". *Accounting and Business Research*, 26: 249-264.
- Williams, H. (1984): "Practitioners' perspectives on going-concern sigues". *The CPA Journal* (December): 12-19.
- Willmott, H. (1991): "The auditing game: a question of ownership and control". *Critical Perspectives on Accounting*, 2: 109-121.
- Wood, R.E. (1986): "Task complexity: Definition of the construct". *Organizational Behavior and Human Decision Processes* (February): 60-82.
- Wright, A. (1983): "The impact of cpa-firm size on auditor disclosure preferences". *Accounting Review*, 58: 621-632.
- Yebra Cemborain, O. (1994): "La opinión de los expertos". *Partida Doble*, 50: 11-14.

ANEXO**Diseño Experimental con Auditores de Cuentas****(Grupo 1)**

MUY IMPORTANTE : LEA DETENIDAMENTE LAS SIGUIENTES INSTRUCCIONES ANTES DE RELLENAR EL CUESTIONARIO.

A CONTINUACIÓN SE LE PRESENTA EL CASO DE UNA EMPRESA FICTICIA, PARA LO QUE DISPONE DE INFORMACIÓN CONTABLE (BALANCE Y CUENTA DE RESULTADOS) CORRESPONDIENTE A LOS DOS ÚLTIMOS EJERCICIOS.

UNA VEZ QUE USTED HAYA ANALIZADO ESTA INFORMACIÓN SE LE SOLICITARÁ QUE SE FORME UN JUICIO SOBRE LA CAPACIDAD DE DICHA EMPRESA PARA CONTINUAR EN FUNCIONAMIENTO EN EL PRÓXIMO EJERCICIO.

SEGUIDAMENTE, SE LE PRESENTARÁN 4 ÍTEMS DE EVIDENCIA OCURRIDOS POSTERIORMENTE AL CIERRE DE LOS ESTADOS CONTABLES DEL ÚLTIMO EJERCICIO. AL TÉRMINO DE CADA PIEZA DE EVIDENCIA SE LE PEDIRÁ QUE ACTUALICE SU JUICIO SOBRE LA CUESTIÓN ANTERIOR.

FINALMENTE, USTED DEBERÁ INDICAR SI CONSIDERA NECESARIO LA EMISIÓN DE UN INFORME CON DUDAS RAZONABLES SOBRE LA GESTIÓN CONTINUADA DE DICHA EMPRESA.

PARA DESARROLLAR ESTE CASO USTED DISPONE DE 30 MINUTOS.

Suponga que usted ha sido contratado como auditor de cuentas de la empresa CERVEZAS Y LICORES, S.A., entidad de ámbito nacional que se constituyó como sociedad anónima el 30 de noviembre de 1981. Su objetivo social consiste en la elaboración, compra-venta, comercialización, distribución y representación de cervezas y otras bebidas con y sin alcohol, así como otros productos alimenticios de menor importancia.

Cabe destacar que CERVEZAS Y LICORES, S.A. se configura como la sociedad dominante de un grupo de empresas, relacionadas todas ellas con las actividades de su matriz. En cuestión, CERVEZAS Y LICORES, S.A. posee actualmente el 100% de las empresas VINODULCE, S.A. y SIMAR, S.A., mientras que también participa en un 40% en la empresa MOSTO, S.A.

Con el fin de que usted efectúe un breve análisis de la situación económico-financiera de CERVEZAS Y LICORES, S.A., en las páginas siguientes dispone del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias a 31 de diciembre de 2000, junto con los datos comparativos correspondientes al ejercicio de 2001.

Con fecha de 10 de enero de 2002, la Junta General de accionistas, ante la complejidad del nuevo entorno competitivo debido, principalmente, a la saturación que ha venido experimentando el mercado en los últimos ejercicios, decidió encargar a un equipo de expertos en asesoría económico-financiera un estudio acerca de la capacidad de la empresa para continuar en funcionamiento en el próximo ejercicio.

Dichos expertos, con fecha de 15 de febrero, estimaron que, en términos probabilísticos, la posibilidad de que la empresa continuase con sus actividades era del **35%**.

BALANCE DE SITUACIÓN A 31/12/2001 (en miles)

ACTIVO	2001	2000
A) Accionistas por desembolsos no exigidos	0	0
B) Inmovilizados	<u>2.815.732</u>	<u>3.007.550</u>
I. Gastos de establecimiento	4.121	5.854
II. Inmovilizaciones inmateriales	218.056	219.675
III. Inmovilizaciones materiales	2.036.413	2.210.591
IV. Inmovilizaciones financieras	557.142	571.429
C) Gastos a distribuir en varios ejercicios	<u>21.008</u>	<u>28.700</u>
D) Activo circulante	<u>902.416</u>	<u>853.027</u>
II. Existencias	208.629	142.400
III. Deudores	518.070	471.452
IV. Inversiones financieras temporales	167.547	186.327
VI. Tesorería	2.312	39.419
VII. Ajustes por periodificación	5.857	13.429
TOTAL ACTIVO	3.739.156	3.889.276

PASIVO	2000	1999
A) Fondos propios	<u>1.409.924</u>	<u>2.138.404</u>
I. Capital suscrito	2.976.622	2.976.622
IV. Reservas	1.054.639	1.107.606
V. Resultados de ejercicios anteriores	(1.945.824)	(1.487.321)
VI. Pérdidas y ganancias	(675.512)	(458.503)
B) Ingresos a distribuir en varios ejercicios	<u>28.229</u>	<u>18.550</u>
C) Provisiones para riesgos y gastos	<u>28.236</u>	<u>67</u>
D) Acreedores a largo plazo	<u>1.007.123</u>	<u>857.333</u>
I. Emisiones de obligaciones y valores negociables	142.857	142.857
II. Deudas con entidades de crédito	435.695	357.333
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas	428.571	357.143
E) Acreedores a corto plazo	<u>1.255.643</u>	<u>874.923</u>
I. Emisiones de obligaciones y valores negociables	81.714	255.688
II. Deudas con entidades de crédito	780.390	395.602
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas	24.523	85.401
IV. Acreedores comerciales	136.934	43.991
V. Otras deudas no comerciales	70.653	46.384
VI. Provisiones para operaciones de tráfico	154.286	39.286
VII. Ajustes por periodificación	7.143	8.571
TOTAL PASIVO	3.739.156	3.889.276

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS A 31/12/2001 (en miles)

	DEBE		HABER		2000
	2001	2000	2001	2000	
A) GASTOS		1.734.002		1.275.499	
1. Reducción de productos en curso y productos terminados	2.229.703			1.554.191	
2. Aprovisionamientos	15.828	20.246		1.250.994	1.069.704
3. Consumo de mercaderías	491.731	489.874		140.911	231.393
4. Consumo de materias primas	76.613	79.151			
5. Otros gastos externos	394.907	383.430		8.796	5.970
6. Dotación amortización inmovilizado	20.211	27.293		145.993	31.218
7. Gastos de personal	17.698	96.856		286.904	262.611
8. Sueldos y salarios	252.342	323.995			
9. Cargas sociales	205.939	251.774		275.643	187.092
10. Otros gastos de explotación	46.403	72.221		18.758	0
11. Servicios exteriores	369.466	335.619			
12. Tributos	294.670	216.975		0	12.732
13. Insolvencias de créditos de clientes	74.797	118.643		388.608	195.892
14. Gastos financieros y asimilados	244.839	34.507		675.512	458.503
15. Pérdida por baja del inmov. material	154.789	37.188		675.512	458.503
16. Pérdidas por bajas de personal	189.382	128.543			
17. Pérdidas por bajas de personal	493.627	267.174			
B) INGRESOS					
1. Importe neto de la cifra de negocios					
I. PÉRDIDAS DE EXPLOTACIÓN (A1+A2+A3+A4+A5+A6-B1)					
2. Ingresos financieros					
II. RESULTADOS FROS. NEGATIVOS (A7-B2)					
III. PÉRDIDA DE ACTIVIDADES ORDINARIAS (BI+BII)					
3. Ingresos por venta de marcas					
4. Otros ingresos					
5. Beneficios por venta del inmovilizado					
IV. RTDOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS (A8+A9-B3-B4-B5)					
V. PÉRDIDAS ANTES DE IMPUESTOS (BIII+BIV)					
VI. RESULTADO DEL EJERCICIO (PÉRDIDAS)					

Posteriormente, se han producido los siguientes hechos significativos que a continuación pasamos a describir:

- 1) Por un lado, los planes futuros de la dirección señalan que existe la posibilidad de que CERVEZAS Y LICORES obtenga una subvención oficial de carácter no reintegrable por un importe estimado de 315.000.000 de pesetas. Por otra parte, también se señala que se llevarán a cabo reformas en las actividades de manera que se consiga disminuir el gasto en un 8% sin que se reduzca la capacidad productiva.

Con base en la información anterior, ¿cuál es a su juicio la probabilidad de que la empresa sea capaz de continuar en funcionamiento?

Donde,

0% = La empresa **no continuará** en funcionamiento con total seguridad.

100% = La empresa **continuará** con total seguridad.

0% <input type="checkbox"/>	5% <input type="checkbox"/>	10% <input type="checkbox"/>	15% <input type="checkbox"/>	20% <input type="checkbox"/>	25% <input type="checkbox"/>
30% <input type="checkbox"/>	35% <input type="checkbox"/>	40% <input type="checkbox"/>	45% <input type="checkbox"/>	50% <input type="checkbox"/>	55% <input type="checkbox"/>
60% <input type="checkbox"/>	65% <input type="checkbox"/>	70% <input type="checkbox"/>	75% <input type="checkbox"/>	80% <input type="checkbox"/>	85% <input type="checkbox"/>
90% <input type="checkbox"/>	95% <input type="checkbox"/>	100% <input type="checkbox"/>			

- 2) Se dispone de una serie de terrenos ociosos cuya venta no resultaría crítica para la actividad operativa normal de la empresa. El valor de estos terrenos ha sido tasado en 247.000.000 de pesetas.

Con base en la información anterior, ¿cuál es a su juicio la probabilidad de que la empresa sea capaz de continuar en funcionamiento?

Donde,

0% = La empresa **no continuará** en funcionamiento con total seguridad.

100% = La empresa **continuará** con total seguridad.

0% <input type="checkbox"/>	5% <input type="checkbox"/>	10% <input type="checkbox"/>	15% <input type="checkbox"/>	20% <input type="checkbox"/>	25% <input type="checkbox"/>
30% <input type="checkbox"/>	35% <input type="checkbox"/>	40% <input type="checkbox"/>	45% <input type="checkbox"/>	50% <input type="checkbox"/>	55% <input type="checkbox"/>
60% <input type="checkbox"/>	65% <input type="checkbox"/>	70% <input type="checkbox"/>	75% <input type="checkbox"/>	80% <input type="checkbox"/>	85% <input type="checkbox"/>
90% <input type="checkbox"/>	95% <input type="checkbox"/>	100% <input type="checkbox"/>			

- 3) La dirección y los representantes de los trabajadores de CERVEZAS y LICORES, S.A., indican la posibilidad de huelgas persistentes a principios de 2002 como consecuencia del expediente de regulación de empleo llevado a cabo durante los meses finales de 2001. Además, se estima que la empresa se verá inmersa en fuertes litigios a causa de haber incurrido en posibles despidos improcedentes de personal altamente cualificado.

Con base en la información anterior, ¿cuál es a su juicio la probabilidad de que la empresa sea capaz de continuar en funcionamiento?

Donde,

0% = La empresa **no continuará** en funcionamiento con total seguridad.

100% = La empresa **continuará** con total seguridad.

0% <input type="checkbox"/>	5% <input type="checkbox"/>	10% <input type="checkbox"/>	15% <input type="checkbox"/>	20% <input type="checkbox"/>	25% <input type="checkbox"/>
30% <input type="checkbox"/>	35% <input type="checkbox"/>	40% <input type="checkbox"/>	45% <input type="checkbox"/>	50% <input type="checkbox"/>	55% <input type="checkbox"/>
60% <input type="checkbox"/>	65% <input type="checkbox"/>	70% <input type="checkbox"/>	75% <input type="checkbox"/>	80% <input type="checkbox"/>	85% <input type="checkbox"/>
90% <input type="checkbox"/>	95% <input type="checkbox"/>	100% <input type="checkbox"/>			

- 4) Los reiterados incumplimientos y atrasos en los pagos han provocado que la empresa FRESH, S.A. haya retirado a CERVEZAS Y LICORES, S.A. la representación y distribución de las marcas “ZUCCO” y “COLAFRESH” que venían representando el 23% de la cifra actual de negocio.

Con base en la información anterior, ¿cuál es a su juicio la probabilidad de que la empresa sea capaz de continuar en funcionamiento?

Donde,

0% = La empresa **no continuará** en funcionamiento con total seguridad.

100% = La empresa **continuará** con total seguridad.

0% <input type="checkbox"/>	5% <input type="checkbox"/>	10% <input type="checkbox"/>	15% <input type="checkbox"/>	20% <input type="checkbox"/>	25% <input type="checkbox"/>
30% <input type="checkbox"/>	35% <input type="checkbox"/>	40% <input type="checkbox"/>	45% <input type="checkbox"/>	50% <input type="checkbox"/>	55% <input type="checkbox"/>
60% <input type="checkbox"/>	65% <input type="checkbox"/>	70% <input type="checkbox"/>	75% <input type="checkbox"/>	80% <input type="checkbox"/>	85% <input type="checkbox"/>
90% <input type="checkbox"/>	95% <input type="checkbox"/>	100% <input type="checkbox"/>			

Una vez que ha recibido toda la información en torno a la posibilidad de que CERVEZAS Y LICORES, S.A. sea capaz de continuar en funcionamiento:

- ¿Emitiría un informe con dudas sobre la gestión continuada?

SI

NO

- ¿Qué tipo de opinión expresaría? (en caso de que haya respondido SI)

SALVEDAD

DENEGADA

A continuación solicitamos que valore de forma individualizada la importancia de cada uno de los ítems de evidencia que le han sido presentados. Indique también si se trata de un factor causante o mitigante de la duda sobre la gestión continuada:

- 1) Por un lado, los planes futuros de la dirección señalan que existe la posibilidad de que CERVEZAS Y LICORES obtenga una subvención oficial de carácter no reintegrable por un importe estimado de 315.000.000 de pesetas. Por otra parte, también se señala que se llevarán a cabo reformas en las actividades de manera que se consiga disminuir el gasto en un 8% sin que se reduzca la capacidad productiva.

CAUSANTE

MITIGANTE

(marque con una X)

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

(marque con una X)

Donde,

0 = IRRELEVANTE

10 = MUY RELEVANTE

- 2) Se dispone de una serie de terrenos ociosos cuya venta no resultaría crítica para la actividad operativa normal de la empresa. El valor de estos terrenos ha sido tasado en 247.000.000 de pesetas.

CAUSANTE

MITIGANTE

(marque con una X)

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

(marque con una X)

- 3) La dirección y los representantes de los trabajadores de CERVEZAS y LICORES, S.A., indican la posibilidad de huelgas persistentes a principios de 2002 como consecuencia del expediente de regulación de empleo llevado a cabo durante los meses finales de 2001. Además, se estima que la empresa se verá inmersa en fuertes litigios a causa de haber incurrido en posibles despidos improcedentes de personal altamente cualificado.

CAUSANTE MITIGANTE

(marque con una X)

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

(marque con una X)

Donde,

0 = IRRELEVANTE

10 = MUY RELEVANTE

- 4) Los reiterados incumplimientos y atrasos en los pagos han provocado que la empresa FRESH, S.A. haya retirado a CERVEZAS Y LICORES, S.A. la representación y distribución de las marcas “ZUCCO” y “COLAFRESH” que venían representando el 23% de la cifra actual de negocio.

CAUSANTE MITIGANTE

(marque con una X)

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

(marque con una X)

Donde,

0 = IRRELEVANTE

10 = MUY RELEVANTE

CUESTIONES FINALES

Podría darnos su opinión sobre las siguientes cuestiones relacionadas con la evaluación de la gestión continuada:

«¿Cree que la independencia del cliente (peso de los honorarios en la facturación total) provoca una menor severidad por parte de los auditores a la hora de calificar a una empresa por gestión continuada?»

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11

Donde,

1= totalmente en desacuerdo

11= totalmente de acuerdo

«¿Cual es a su juicio la correlación existente entre la recepción por parte de una empresa de la calificación por gestión continuada y la decisión por parte de ésta de cambiar de auditor?»

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11

Donde,

1= totalmente en desacuerdo

11= totalmente de acuerdo

«¿A su entender, la recepción de un informe calificado por gestión continuada precipita la desaparición de la empresa?»

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11

Donde,

1= totalmente en desacuerdo

11= totalmente de acuerdo

«¿Cree que las demandas recibidas y/o potenciales por parte de terceros condicionan la calificación por gestión continuada?»

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11

Donde,

1= totalmente en desacuerdo

11= totalmente de acuerdo

